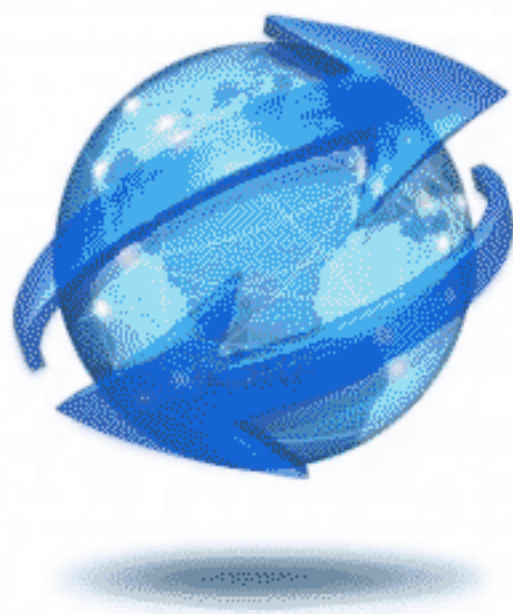


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 6 ч.2

2017

№ 6 (часть 2) 2017 г. ISSN 2412-883X

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

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

Члены совета

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

Ражков 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

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ

Агеев Г.В., Национальный Исследовательский Мордовский Государственный Университет им Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье рассматривается совершенствование бухгалтерского учета в Республике Узбекистан. Описывается поэтапное реформирование финансового законодательства и системы бухгалтерского учета. Важным условием при этом является разработка и внедрение национальных стандартов, соответствующих принципам международных стандартов бухгалтерского учета. Национальные стандарты необходимо разрабатывать, учитывая национальные интересы и опираясь на опыт применения международных стандартов в других странах. Данные преобразования откроют новые перспективы для ведения бизнеса в Узбекистане иностранным компаниям.
Ключевые слова: гармонизация, стандартизация, разработка, развитие, внедрение, принципы, бухгалтерский учет, национальные стандарты, международные стандарты финансовой отчетности.

Abstract: The article discusses the development of accounting in the Republic of Uzbekistan. Describes the step-wise reform of financial legislation and accounting system. An important condition is the development and implementation of national standards, the relevant principles of international accounting standards. National standards need to be developed, taking into account the national interests and basing on experience of applying international standards in other countries. Conversion data will open new perspectives for doing business in Uzbekistan foreign companies.
Keywords: harmonization, standardization, design, development, implementation, principles, accounting, national standards, international financial reporting standards.

Приобретение независимости Республики Узбекистан стало толчком в развитии социально-экономических отношений. Плановая экономика сменилась рыночными взаимоотношениями, увеличилось количество иностранных партнеров из разных стран, что позволило расширить выход на мировой рынок. Таким образом, развитие экономических отношений потребовало подготовки квалифицированных специалистов в сфере экономики и международного сотрудничества.

В современных условиях Узбекистан стремится к объединению с мировым экономическим сообществом и расширяет связи с партнерами из разных стран. Важным условием при этом является разработка и внедрение национальных стандартов, соответствующих принципам принятым в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Национальные стандарты необходимо разрабатывать, учитывая национальные интересы и опираясь на опыт применения международных стандартов в других странах. Данные преобразования откроют перспективы для ведения бизнеса в Узбекистане иностранным компаниям.

Переход к рыночным отношениям и перестройка управления экономикой потребовали от правительства страны развития бухгалтерского учета отвечающего требованиям времени. Вместе с тем, для того, чтобы в государственные и частные предприятия вкладывался иностранный капитал, финансовая отчетность должна быть прозрачной и должна удовлетворять международные требования.

Бухгалтерский учет занимает одно из важнейших мест в деятельности всех хозяйствующих субъектов. Надлежащее ведение финансового учета и подготовка бухгалтерской отчетности должна обеспечивать качественной информацией потребности всех групп пользователей, как внутренних, так и внешних.

Изменения, начавшиеся в общественных отношениях и гражданско-правовой среде, стали фактором разработки Программы по реформированию бухгалтерского учета. Главной целью данной реформы является совершенствование бухгалтерского учета, отвечающего требованиям современной рыночной экономики, а также его гармонизацию с принципами и требованиями международных стандартов финансовой отчетности. В целях проведения реформы стояли следующие задачи:

- провести работу по совершенствованию бухгалтерского учета в соответствии с мировыми подходами и принципам его ведения;

- разработать нормативно-правовые акты, способствующие применению (внедрению) МСФО и МСА;
- обеспечить взаимодействие налоговой системы и бухгалтерского учета;
- обеспечить прозрачность бухгалтерской отчетности;
- создать необходимые условия для обучения и повышения профессиональной квалификации бухгалтеров и аудиторов.

Данные реформы станут важными шагами на пути совершенствования системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Проводя данные мероприятия необходимо разработать новые и уточнить ранее принятые положения по бухгалтерскому учету для внедрения их в практику.

Государство должно быть заинтересовано в реформировании бухгалтерского учета, который должен отвечать современным требованиям рыночной экономики. Эта реформа требует преобразований на законодательном и нормативных уровнях, а для ведения бухгалтерского учета необходимо соответствующее методическое обеспечение.

Модернизация экономики Республики Узбекистан не может быть проведена без привлечения зарубежных инвестиций. Многим отраслям промышленности требуется техническое и технологическое обновление. Поэтому такой важной задачей и является внедрение в систему бухгалтерского учета в Республике Узбекистан международных принципов и требований по составлению финансовой отчетности.

На сегодняшний день проделана большая и сложная работа по совершенствованию системы бухгалтерского учета. Ведь на момент начала реформ по гармонизации и совершенствованию бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, состояние бухгалтерского учета и отчетности в Узбекистане имело существенные различия со стандартами МСФО. Начатые реформы по изменению и дополнению законодательных и нормативно-правовых актов оказали существенное значение в работе по совершенствованию системы бухгалтерского учета.

Проведенные реформы затрагивают множество законодательно-нормативных актов, принятие которых имело свою последовательность и соответствующую значимость. На первом этапе, когда Республика Узбекистан получила независимость, разрабатывались абсолютно новые документы, позволяющие сформировать национальную систему бухгалтерского учета. Можно выделить несколько этапов реформирования

бухгалтерского учета. В начале реформ были приняты следующие шаги:

Реформирование бухгалтерского учета началось с внедрения Плана счетов;

Был принят Закон «О бухгалтерском учете»;

Было принято Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О государственной программе перехода Республики Узбекистан на принятую в международной практике систему учета и статистики» [2];

Утверждение Министерством финансов совместно с Государственным налоговым комитетом «Подложения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». Учитывая произошедшие изменения в законодательстве данное положение было утверждено в новой редакции постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» [3]. Оно стало отвечать современным требованиям и соответствовать международным принципам по формированию учета затрат;

Одним из важнейших законов, принятых в целях проводимых преобразований стал «Закон о бухгалтерском учете». Впоследствии была утверждена новая редакция, в нее внесли изменения и дополнения в Закон «О бухгалтерском учете» (от 30 августа 1996 года) [1]. В новой версии закона имеется важная статья (статья 10 Закона) в которой говорится, что субъекты бухгалтерского учета могут использовать МСФО. Внесенные изменения и дополнения направлены на совершенствование бухгалтерского учета и его соответствие международным стандартам. Также новая редакция закона позволяет создавать бухгалтерам свои общественные объединения, которые смогут представлять и защищать их общие интересы.

Эти нововведения стали толчком в осуществлении реформы бухгалтерского учета в Узбекистане в соответствии с международными стандартами.

На следующей ступени реформирования были разработаны и внедрены документы, позволяющие значительно приблизиться к требованиям МСФО. К ним относятся:

Концептуальная основа, разработанная на основе Закона «О бухгалтерском учете». Она определяет понятия и раскрывает требования для подготовки и представления финансовой отчетности. Назначение концепции является содействие в совершенствовании стандартов бухгалтерского учета. Она необходима специалистам, подготавливающим финансовую отчетность и лицам использующим национальные стандарты бухгалтерского учета. Также пользователям финансовой отчетности для анализа информации, содержащейся в отчетности. Однако в случаях существования противоречий требования национальных стандартов стоят выше, чем требования концептуальной основы;

Национальные стандарты бухгалтерского учета. В число первых НСБУ вошли: (НСБУ №1 - №20, кроме НСБУ №14, НСБУ №15 (НСБУ №13 и №18 находятся в разработке). НСБУ являются одними из важнейших основ регламентирования бухгалтерского учета и отчетности, их принятие позволило решить имеющиеся проблемы несоответствия бухгалтерского учета необходимому уровню. Главной целью разработки НСБУ является гармонизация бухгалтерского учета в Узбекистане и его преобразование в соответствии с международными стандартами. При разработке Национальных стандартов бухгалтерского учета за основу были взяты принципы и требования международных стандартов финансового учета и отчетности. При этом они не копируют международные стандар-

ты, а разработаны с учетом потребностей и особенностей национальной экономики Узбекистана;

Министерством финансов был разработан новый План счетов. Он входит в Национальный стандарт бухгалтерского учета №21 «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению».

Третий этап совершенствования бухгалтерского учета продолжается по сегодняшний день, он имеет важное значение в реформировании бухгалтерского учета. На этом этапе вносятся изменения и дополнения в старые законодательные и нормативно-правовые акты, а также внедряются новые указы и постановления. Этот этап характерен принятием документов, предполагающих непосредственное применение МСФО. К ним относятся:

Указ президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур». В данном указе отменяется ежемесячное представление налоговой отчетности и других обязательных платежей, кроме налога на сверхприбыль, а также сокращается периодичность финансовой отчетности для малых предприятий и микрофирм. Данный закон существенно облегчил ведение бухгалтерского учета и дал толчок для увеличения количества и развития предприятий;

Ведется непрерывная работа по совершенствованию НСБУ в соответствии с МСФО. За это время были разработаны новые НСБУ: НСБУ №14 «Отчет о собственном капитале», НСБУ №15 «Бухгалтерский баланс», НСБУ №22 «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте», НСБУ №23 «Формирование финансовой отчетности при осуществлении реорганизации», НСБУ №24 «Учет затрат по займам. Также были приняты НСБУ в новой редакции: НСБУ №4 «Товарно-материальные запасы», НСБУ №5 «Основные средства», НСБУ №6 «Учет аренды», НСБУ №7 «Нематериальные активы» [4, 3- 5];

Приказом Министерства финансов приняты формы финансовой отчетности и правила по их заполнению;

Указ президента Республики Узбекистан «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах». Этот указ предполагает обязательную публикацию финансовой отчетности, составленной на основе МСФО [4, 3- 5];

Реформа бухгалтерского учета коснулась и бюджетной системы Узбекистана в части совершенствования системы отчетности в общественные сектора на основе Международных стандартов.

Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в общественный сектор (МСФО ОС) позволит повысить качество финансовой информации, уровень прозрачности отчетности, улучшить управление государственными активами, а также появиться возможность сопоставления финансовой государственной отчетности с международными показателями.

Для внедрения МСФО ОС разработана национальная программа, способствующая развитию системы государственных финансов. Ключевой задачей стратегии реформы на 2007-2018 гг. является разработка и внедрение Национальных стандартов бухгалтерского учета в государственном секторе (НСБУГС), учитывающие принципы и соответствие с МСФО ОС.

Проводимая экспертами Всемирного банка оценка государственных финансов в Узбекистане показала отчасти несоответствие финансовой информации и неполноты предоставляемой информации с точки зрения МСФО. В частности, были выявлены недостатки в нормативно-правовой базе:

- нет четко прописанных основ раскрытия информации;
- нет установленного порядка проведения бухгалтерских процедур для финансовых, бюджетных и внебюджетных организаций;
- некоторые процедуры учёта и отчётности дублируются положениями по бухгалтерскому учёту;
- для внешних пользователей отсутствует возможность анализа статистики государственных финансов
- отсутствие объединения счетов государственных финансов.

Министерство финансов совместно Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) разработали программу «Реформа бюджетной системы в Узбекистане». Возникает множество проблем при проведении реформирования бухгалтерского учёта на основе МСФО ОС, для их решения и обсуждения проводятся рабочие встречи, в которых принимают участие специалисты отечественных министерств и ведомств.

Сотрудничество с ПРООН оказало значительное содействие в проведении реформы для внедрения МСФО в государственный сектор. В процессе сотрудничества была создана Концепция совершенствования системы бухгалтерского учёта и отчётности на основе Международных стандартов финансовой отчётности в общественном секторе. Это способствовало подготовке проектов 12 Стандартов бюджетного учёта (СБУ).

Для того чтобы грамотно внедрить МСФО ОС в систему бухгалтерского учёта страны необходимо проводить соответствующее обучение и переподготовку работников бюджетной сферы. Также необходимо произвести обновление учебных программ в образовательных учреждениях для различных категорий обучающихся.

Государством и сотрудничающими с ним организациями была проделана огромная работа по разработке, внедрению и гармонизации бухгалтерского учёта в Узбекистане в соответствии с МСФО. Однако работа по дальнейшему совершенствованию бухгалтерского учёта не должна прекращаться, так как имеется множество проблем, которые необходимо решить. К ним можно отнести:

- не качественный перевод стандартов МСФО на государственный язык;
- не развитость инфраструктуры использования и применения стандартов МСФО;
- низкая квалификация бухгалтеров и аудиторов;
- высокая стоимость внедрения и проведения трансформации отчётности в соответствии с Международными стандартами;

- устаревшие методы подготовки кадров и отсутствие соответствующей адаптированной литературы.
- Возможные пути решения данных проблем:

- необходимость постоянного совершенствования нормативно-правовых актов, способствующих внедрению МСФО;
- создание необходимых условий для инфраструктуры применения МСФО;
- постоянное совершенствование системы бухгалтерского учёта и финансовой отчётности;
- повышение уровня подготовки и квалификации специалистов, составляющих финансовую отчётность на основе МСФО;
- обеспечение качественных переводов официальных стандартов МСФО.

Одними из мер принятыми для адаптации МСФО являются проводимые финансовыми институтами и профессиональными организациями конференции и семинары в целях обсуждения проблем внедрения МСФО. В семинарах принимают участие бухгалтера, аудиторы, руководители компаний, финансовые специалисты, юристы, налоговые органы и все заинтересованные лица. На данных мероприятиях проходят обсуждения интересующих вопросов, специалистами разъясняются принципы международных стандартов, разбираются конкретные примеры и трудности в составлении отчётности. Данные меры были положительно оценены со стороны практиков и слушателей семинаров.

Узбекистан постоянно движется к намеченной цели. Постепенно МСФО станет неотъемлемой и важной частью финансовых отчетов компаний на национальном рынке. Это позволит создать в республике благоприятные условия для привлечения инвестиций в экономику страны.

Для реального внедрения в практику Международных стандартов в национальную систему учёта и отчётности потребуется длительный период времени. Поэтому данная реформа по гармонизации и совершенствованию бухгалтерского учёта и отчётности в соответствии с Международными стандартами для большого количества заинтересованных сторон останется актуальной.

Последние годы для Узбекистана можно охарактеризовать как годы экономического скачка. Преобразования в сфере бухгалтерского учёта имеют прямое отношение к улучшению предпринимательского климата в стране. В будущем с внедрением в повседневную практику МСФО перед Узбекистаном откроются новые возможности ведения бизнеса. Наступят большие перемены в экономической и социальной жизни страны, интеграция Узбекистана в мировую экономическую систему позволит повысить уровень и качество жизни граждан.

Библиографический список

1. Закон республики Узбекистан «О бухгалтерском учёте» от 13 апреля 2016 года (в новой редакции);
2. Постановление Кабинета министров Республики Узбекистан от 24 августа 1994 года № 433 «О государственной программе перехода Республики Узбекистан на принятую в международной практике систему учёта и статистики»;
3. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 26.04.2016г. № 122 «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов»;
4. Хамдамов Б. К. Совершенствование бухгалтерского учёта в Узбекистане на основе международных стандартов финансовой отчётности / Халкаро молия ва hisob. 2017. № 1, <http://Interfinance.uz>.

References

1. Zakon respublikl Uzbekistan «O buhgalterskom uchete» ot 13 aprelya 2016 goda (v novoj redakcii);
2. Postanovlenie kabineta ministrov Respublikl Uzbekistan ot 24 avgusta 1994 goda № 433 «O gosudarstvennoj programme perekhoda Respublikl Uzbekistan na primyatuyu v mezhdunarodnoj praktike sistemuy ucheta i statistiki»;
3. Postanovlenie Kabineta Ministrov Respublikl Uzbekistan ot 26.04.2016g. № 122 «Polozhenie o sostave zatrat po proizvodstvu i realizacii produkci (rabot, uslug) i o poryadke formirovaniya finansovyh rezultatov»;
4. Hamdamov B. K. Sovershenstvovanie buhgalterskogo ucheta v Uzbekistane na osnove mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti / Halkaro mo'liya va hisob. 2017. № 1, <http://Interfinance.uz>.

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Амирова Р.И., младший научный сотрудник, Уфимский научный центр, Российская академия наук

Аннотация: В данной статье инвестиции рассматриваются в контексте их встраивания в общую систему инновационного развития, в процессе которых ее удельный вес в российской экономике продолжает оставаться незначительным. Исследуемая проблема имеет актуальное значение с точки зрения анализа конкретной реализации инвестиционной политики современного российского государства, которая идет параллельно с характеристикой инновационных процессов и механизмов в экономическом развитии страны. В ходе проведенного анализа установлено, что инвестиционные условия еще недостаточно сформулированы, и уровень инвестиционного развития должен быть значительно более высоким для эффективного функционирования. **Ключевые слова:** инвестиции, инновации, информационно-коммуникационные технологии, патенты, инновационный процесс.

Abstract: In this article, investments are considered in the context of their integration into the overall system of innovation development, in the course of which its share in the Russian economy continues to be insignificant. The problem under investigation is of current importance from the point of view of the analysis of the concrete implementation of the investment policy of the modern Russian state, which goes in parallel with the characteristics of innovative processes and mechanisms in the economic development of the country. In the course of the analysis it was established that the investment conditions are not yet sufficiently formulated, and the level of investment development should be much higher for effective functioning.

Keywords: Investments, Innovations, Information and communication technologies, patents, Innovation process.

В последнее время вызывает большой интерес проблема формирования в России инновационной экономики, это связано с сокращением зависимости уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России. Таким образом, в целом мировой опыт свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики сможет мотивировать ускоренное инновационное развитие и повышение качества жизни.

Приоритетным направлением развития нашей страны является социальное развитие, обусловленное инновациями и инвестициями. Однако, несмотря на увеличение инвестиций, как такового инновационного развития не наблюдается.

В этой связи целесообразно рассмотреть инвестиции как оценочные показатели, представляющие собой характеристику инновационного развития в России.

Понятие «инновационное развитие» имеет множество определений. Рассмотрим существующие определения понятия «инновационное развитие».

К примеру, В.М. Аньшин считает, что «инновационное развитие» - способность хозяйственной единицы развиваться на собственной основе в будущем [3, с.250].

И.Б. Гурков рассматривает инновационное развитие как совокупность инновационных процессов, заключающихся в освоении нового продукта, новых методов производства, новых методов кадровой работы [6, с.113].

Ю. Максимов предполагает, что инновационное развитие может рассматриваться не только как потенциальные возможности системы, но и как степень вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот организации [7, с.57].

В целом под инновационным развитием следует понимать системный процесс социально-экономического развития, основанный на знаниях и инновациях, реализующий конкурентные преимущества экономики страны, обеспечивающий устойчивый экономический рост, повышение качества и уровня жизни населения.

Под системой инвестиционного обеспечения инновационного развития экономики понимают совокупность экономических отношений, которые возникают в связи с поиском, привлечением и эффективным использованием инвестиций, а также организационно-управленческие принципы, методы и формы их влияния на жизнедеятельность инноваций [2, с.201].

Для инновационного развития необходимы такие процессы, как освоение новых технологий и техники, приток средств для модернизации имеющихся и создания новых производств. Такими средствами являются денежные ресурсы, банковские вклады, технологии, оборудование, патенты, кредиты, также имущественные и неимущественные права, включая интеллектуальную и производственную собственность. Базовое содержание инвестиций представляют собой все эти средства, оцениваемые в стоимостной форме [5, с.93].

Инновации и инвестиции неразрывно связаны между собой. Вложение инвестиций предполагает современную, новейшую технологию, современное информационное обеспечение, инновационное мышление. Другими словами, современная инвестиционная политика сама по себе должна носить инновационный характер. Такова была политика других стран, являющихся наиболее развитыми в экономическом отношении (Япония, Китай, Таиланд и ряда других).

Мировой рейтинг привлекательных стран для привлечения прямых иностранных инвестиций выглядит следующим образом (таблица 1).

Как следует из таблицы 1 в 2016 г. лидером по привлечению иностранных инвестиций является США, на втором месте располагается Китай.

Основным направлением для прямых иностранных инвестиций выступают Европейские страны. Из 25 стран в рейтинг вошли 13 государств. Это говорит о привлекательности европейского рынка для бизнеса. Однако Россия в этот список не вошла. В этот рейтинг она попадала только в 2013 году.

Рассмотрим рейтинг инвестиционной привлекательности внутри России в 2016 г. (таблица 2).

Таблица 1 - Рейтинг стран по уровню прямых иностранных инвестиций в 2016 г.

Страна	Рейтинг
США	1
Китай	2
Канада	3
Германия	4
Великобритания	5
Япония	6
Австралия	7
Франция	8
Индия	9
Сингапур	10

Источник: 2016 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index

Таблица 2 - Инвестиционные рейтинги регионов России

Регион	Рейтинг
Санкт-Петербург	1A
Московская область	1A
Краснодарский край	1A
Москва	1B
Свердловская область	1B
Белгородская область	2A
Республика Татарстан	2A
Нижегородская область	2A
Красноярский край	2B
Республика Башкортостан	2B

Источник: Эксперт ЭА. URL: www.raexpert.ru.

Как следует из таблицы 2, в 2016 г. самыми крупными экономическими центрами являются г. Санкт-Петербург, Московская область и Краснодарский край. В рейтинг крупных регионов вошли: г. Москва и Свердловская область. Менее крупными, но также с высоким уровнем инвестиционной привлекательности, являются: Белгородская область, Республика Татарстан и Нижегородская область. Также в десятку рейтинга вошли такие регионы как Красноярский край и Республика Башкортостан.

Региональное неравенство создает проблемы для государства, которые могут проявляться: в замедлении экономического роста, который обусловлен необходимостью направлять ресурсы на региональное выравнивание, а не на стимулирование развития; в повышении социальной напряженности в регионах [1, с.85].

Следует предположить, что у регионов, близких к экономическим центрам, есть шансы стать новыми точками инвестиционного роста. По мере роста стоимости рабочей силы в регионах с высокой инвестиционной привлекательностью повышается инвестиционная привлекательность периферийных регионов [4, с.112].

Важную роль в инновационном развитии занимают инвестиции на научные исследования и разработки. Данные инвестиции стимулируют рост инноваций.

Рассмотрим, как выглядит картина с инвестициями в основной капитал и на научные исследования и разработки за период 1998-2016 гг. Рис.1 и Рис. 2.

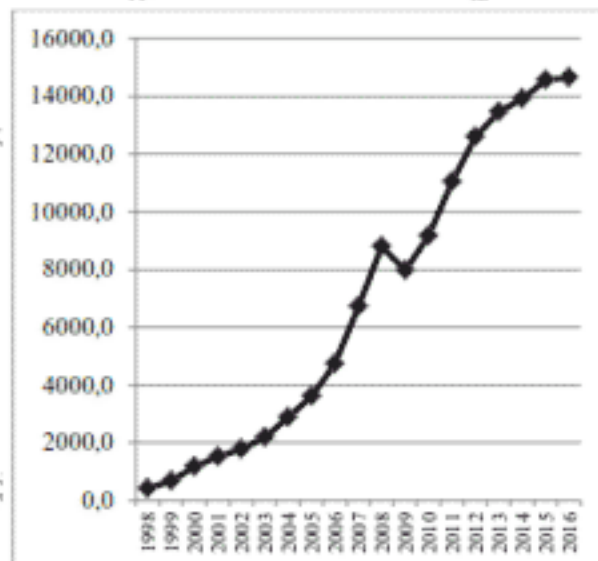


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал млрд. руб.

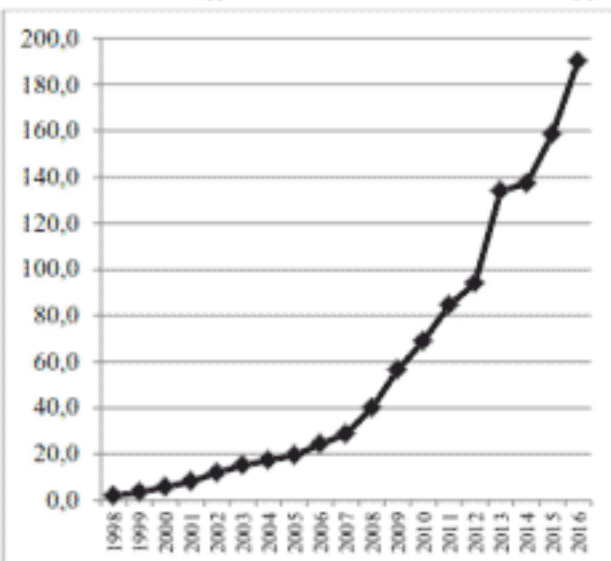


Рисунок 2 – Инвестиции на научные исследования и разработки млрд. руб.

Как видно из рисунка 1, динамика инвестиций в основной капитал за рассматриваемые периоды 1998 – 2016 гг. характеризуется положительными темпами роста. Особенно выделяется 2008 г., в этот период из-за последствий экономического кризиса произошло снижение инвестиций, а с 2009 г. динамика инвестиций снова стала набирать обороты.

Аналогичная картина представлена на рисунке 2, за рассматриваемый период наблюдалась высокая инвестиционная активность на научные исследования и разработки. Следует выделить 2012 г., когда происходило резкое увеличение инвестиций на научные исследования и разработки.

Также следует отметить, что с 1998 г. инвестиции в основной капитал и на научные исследования и разработки имеют одинаковый уровень, но если в 2008 г. происходило снижение инвестиций в основной капитал, то в инвестициях на научные исследования и разработки динамика не меняла свое направление, т.е. увеличивалась положительно. В последующие периоды динамика инвестиций имела одинаковые направления, что свидетельствует об устойчивости инновационного процесса и увеличении объемов инвестиционных ресурсов в России.

В качестве значимого показателя результата инновационного развития можно рассмотреть число выданных патентов.

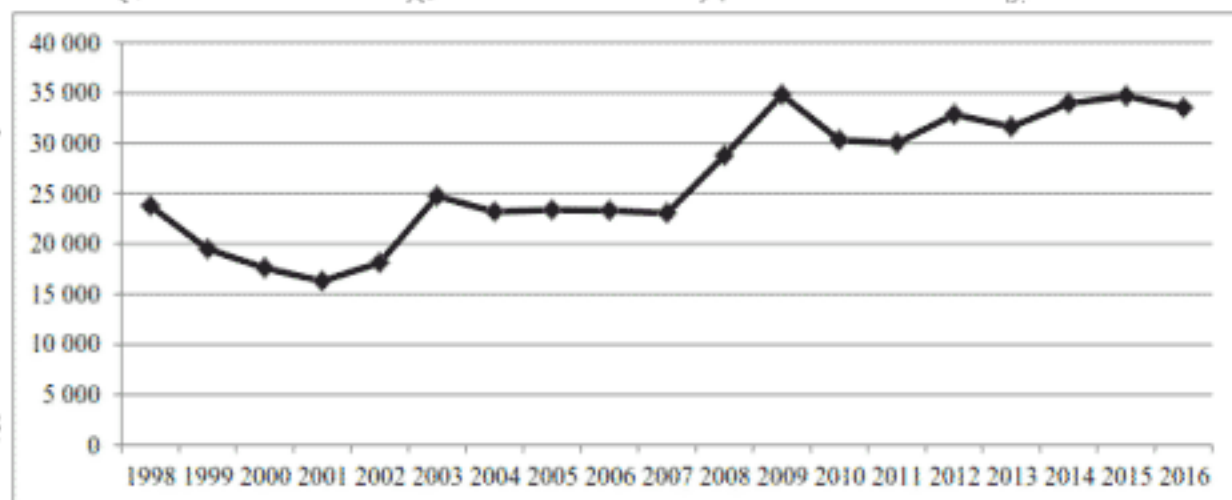


Рисунок 3 – Число выданных патентов (единиц)

Изучение числа выданных патентов за анализируемый период свидетельствует о том, что динамика постоянно изменяет свое направление, имеет скачкообразный характер. Все это свидетельствует не только о незначительных темпах, но и о неустойчивости тренда (рис.3). Начиная с 1998 г. происходил спад в сфере выдачи патентов, однако с 2002 г. по

2007 гг. наблюдалась стабилизация ситуации, начиная с 2007 г. по 2009 г. – резкий скачок вверх, затем – снова снижение, а начиная с 2010 г. вновь фиксировался незначительный рост.

В ходе изучения проблемы инновационного развития целесообразно рассмотреть приросты инвестиций.

Таблица 3 - Прирост инвестиций (в процентах)

Год	Прирост инвестиций в основной капитал	Удельный вес инвестиций на научные исследования и разработки в инвестициях в основной капитал	Прирост инвестиций на научные исследования и разработки	Прирост числа выданных патентов
1999	164,7	0,5	187,5	83
2000	173,8	0,5	168,0	91
2001	129,1	0,5	140,9	93
2002	117,1	0,7	146,1	113
2003	124,1	0,9	127,1	137
2004	131,0	0,6	113,5	94
2005	126,0	0,5	113,2	100,9
2006	131,0	0,5	125,7	99,6
2007	142,0	0,4	117,6	98,8
2008	130,8	0,5	139,0	125,1
2009	90,8	0,7	141,4	120,9
2010	114,7	0,8	122,2	87,1
2011	120,6	0,8	122,5	98,8
2012	114,0	0,7	111,4	109,6
2013	106,9	1,0	142,3	96,2
2014	103,4	1,0	102,6	107,3
2015	104,7	1,1	115,5	102,2
2016	105,2	1,2	116,7	103,1

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: URL: <http://gks.ru/>

Как видно из таблицы 3, в приросте инвестиций в основной капитал наблюдается скачкообразная картина. Максимальный прирост отмечался в 2000 г. (173,8%), а минимальный – в 2009 г. (90,8%).

Удельный вес инвестиций на научные исследования и разработки в инвестициях в основной капитал за рассматриваемый период, 1999 – 2016 гг, оставался примерно на одинаковом уровне, только с 2013 г. наблюдалось его увеличение до 1%.

Максимальный прирост инвестиций на научные исследования и разработки приходился на 1999 г. – 187,5%, после этого наблюдалось снижение прироста до 2007 г. В 2008 – 2009 гг. фиксировался рост, но с 2010 по 2013 гг. – спад, а начиная с 2014 г. вновь регистрировалось увеличение прироста.

Динамика прироста числа выданных патентов за период 1999 – 2016 гг. – скачкообразная. Начиная с 1999 г. по 2003 г. происходило увеличение прироста числа выданных патентов. Максимальный прирост был отмечен в 2003 г. – 137%. В 2004 г. наблюдалось снижение, а в 2005 г. – снова рост, в 2006 – 2007 гг. – вновь уменьшение. В 2008 г. фиксировался прирост до 125,1%, до 2011 г. наблюдалось снижение. Если в 2014 г. регистрировался прирост 107,3%, то в 2016 г. происходило его уменьшение до 103,1%.

Библиографический список

1. Аверьянов Б.А., Саркин А.В. Трансформация инвестиционных процессов в Российской экономике / Горизонты экономики. 2016. №2, С.85-87.
2. Антипин Д.А. Инвестиционное обеспечение инновационной деятельности в РФ: проблемы и пути решения / Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 4, С.200-205.
3. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учеб. пособие. – М., «Анкил», 2003, с. 360.
4. Биглова Г.Ф. Инструменты оценки инвестиционной привлекательности региона / Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. №4, С.107-114.
5. Глухарев К.А. Инновации и инвестиции: сущность, взаимодействие и роль в воспроизводственном процессе / Известия российского государственного педагогического университет им. А.И. Герцена. 2009. № 97, С.92-97.
6. Гурков И. В. Опыт российских производственных подразделений западных корпораций: условия формирования и поддержания эффективных инновационных рутин / ЭКО. 2013. № 6, С.112-131.
7. Максимов Ю. М. Сенчагов, В. К., Митяков С.Н., Митякова О.И. Инновационные преобразования как императив экономической безопасности региона: система индикаторов / Инновации. 2011. №5, С.56-61.

References

1. Aver'yanov B.A., Sarkin A.V. Transformatsiya investitsionnykh processov v Rossijskoj ekonomike / Gorizontaly ekonomiki. 2016. №2, S.85-87.
2. Antipin D.A. Investitsionnoe obespechenie innovatsionnoj deyatel'nosti v RF: problemy i puti resheniya / Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2012. № 4, S.200-205.
3. An'shin V.M., Filin S.A. Menedzhment investitsij i innovacij v malom i venchurnom biznese: Ucheb. posobie. – M., «Ankil», 2003, s. 360.
4. Biglova G.F. Instrumenty ocenki investitsionnoj privlekatel'nosti regiona / Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. №4, S.107-114.
5. Gluharev K.A. Innovatsii i investitsii: sushchnost', vzaimodejstvie i rol' v vosproizvodstvennom processe / Izvestiya rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universitet im. A.I. Gercena. 2009. № 97, S.92-97.
6. Gurkov I. V. Opyt rossijskikh proizvodstvennykh podrazdelenij zapadnykh korporatsij: usloviya formirovaniya i podderzhaniya effektivnykh innovatsionnykh rutin / ENKO. 2013. № 6, S.112-131.
7. Maksimov YU. M. Senchagov, V. K., Mityakov S.N., Mityakova O.I. Innovatsionnye preobrazovaniya kak imperativ ehkonomicheskoy bezopashnosti regiona: sistema indikatorov / Innovatsii. 2011. №5, S.56-61.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПРОФЕССОРско-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗА

Арутюнян С.А., к.э.н., доцент, Астраханский государственный университет
Кочеткова Н.Н., к.э.н., доцент, Астраханский государственный университет

Аннотация: Повышение эффективности труда сотрудников всегда было важнейшей управленческой задачей, стоящей перед эффективным менеджером. Это в полной мере касается и профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов, которые играют важнейшую роль в формировании интеллектуальных ресурсов страны и регионов. В статье предлагается организация управления эффективностью деятельности ППС вуза. **Ключевые слова:** эффективность труда, сотруднический стиль руководства, лояльность, вовлеченность, удовлетворенность трудом, мотивация, стимулирование, оценка качества труда, организация управления.

Abstract: Increase employee efficiency has always been a major management challenge for an effective manager. This fully applies to the teaching staff (TS) of higher educational establishments, which play a crucial role in the formation of intellectual resources of the country. In article the organization of management of efficiency of activity of PPS of higher education institution is offered.

Keywords: work efficiency, collaborative leadership style, loyalty, involvement, job satisfaction, motivation, stimulation, evaluation of the quality of labor, management.

Эффективность труда на практике часто употребляется как синоним успешности, результативности, конкурентоспособности организации. В современных условиях модернизации отечественного образования одной из основных проблем в вузах является отсутствие действенного механизма, способного управлять эффективностью труда, и повышать качество педагогического труда.

Возможные подходы и математические модели оценки эффективности труда преподавателей

Эффективность труда на практике часто употребляется как синоним успешности, результативности, конкурентоспособности организации. В современных условиях модернизации отечественного образования одной из основных проблем в вузах является отсутствие действенного механизма, способного управлять эффективностью труда, и повышать качество педагогического труда.

С учетом отраслевой специфики, на наш взгляд эффективность труда (ЭТ) преподавателя высшей школы - это отношение полученных результатов образовательной, научной, организационно-методической, общественной работы и профессионального признания к произведенным для этого затратам труда педагогического работника при необходимом качестве образовательных услуг.

Для формализации такого подхода с целью количественной оценки ЭТ все виды «результатов» деятельности ППС за год должны быть приведены к общей единице измерений (например, баллам, оцениваемым на основе специальной «шкалы достижений»). Далее будем предполагать, что эти балльные оценки сделаны в «общем масштабе» и отражают степени заинтересованности вуза в результатах труда преподавателя для различных видов «результатов» [2].

Затраты труда ППС в простейшем случае можно оценить в «часах», хотя это и упрощенный подход. Тогда формализованная оценка ЭТ I-ого преподавателя (E_i) может быть определена как

$$E_i = \left(\sum_{j=1}^J R_{j,i} \right) / \left(\sum_{k=1}^K T_{k,i} \right) \quad (1)$$

где $R_{j,i}$ - балльная оценка для I-ого преподавателя «результатов» j-ого вида за год; J - общее число всех видов результатов, которые могут встретиться хотя бы для одного преподавателя вуза; $T_{k,i}$ - затраты труда по k-ому направлению работ (дея-

тельности) для i-ого преподавателя за год работы (например, в «часах»); K - общее количество

направлений деятельности ППС. Размерность E_i может представлять собой, например, «балл/час».

Для учета «напряженности» (сложности) труда ППС в формулу (1) целесообразно ввести поправочные коэффициенты для направлений трудозатрат (труда). Тогда вместо (1) будем иметь

$$E_i^* = \left(\sum_{j=1}^J R_{j,i} \right) / \left(\sum_{k=1}^K (v_k T_{k,i}) \right) \quad (2)$$

где E_i^* - модифицированная оценка ЭТ I-ого

преподавателя; v_k - поправочный коэффициент (коэффициент приведения) для k-ого направления труда, т.е коэффициент «приведения» направления работ (деятельности) к некоторой «средней» напряженности (сложности) труда. При этом раз-

мерность E_i^* будет «балл/приведенный час».

Помимо (1) или (2) формализованная постановка задачи оценки ЭТ для I-ого преподавателя должна включать ограничения на «качество» оказываемых им образовательных услуг (см. выше) в виде

$$Q_{i,m} \geq Q_{i,m}^{(n)} \quad m=1, \dots, M \quad (3)$$

где $Q_{i,m}$ - фактическое качество образовательных услуг по m-ому критерию для I-ого преподава-

теля; $Q_{i,m}^{(n)}$ - нормативное значение того же критерия для I-ого преподавателя; M - общее количество критериев. При невыполнении хотя бы одного из условий (3) деятельность преподавателя должна считаться неудовлетворительной. Однако ограничения (3) могут рассматриваться не только в качестве «барьерных», но и как мягкие. Тогда нарушения (3) будут соответствовать появлению некоторых «штрафных баллов», которые должны быть использованы для модификации (3). Подробное рассмотрение такого подхода предполагается осуществить в другой статье.

Отметим, что аналогичная (1) или (2) задача оценки ЭТ может ставиться не только для отдельного преподавателя, но и для совокупности всех ППС в вузе. В формализованном виде ее в простейшем случае можно представить как

$$(4) E^{(max)} = \left(\sum_{i=1}^I E_i^* \right) / I$$

При этом по умолчанию предполагается, что все преподаватели выполняют примерно одинаковый объем работы с приблизительно одинаковым распределением по «направлениям» труда. При отказе от этого предположения вместо (4) необходимо использовать

$$(5) E^{(max)} = \left(\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J R_{j,i} \right) / \left(\sum_{i=1}^I \sum_{k=1}^K (R_k T_{k,i}) \right)$$

Кроме (4) или (5) должна выполняться совокупность условий типа (3) для всех ППС, т.е.

$$(6) \left\{ Q_{i,m} \geq Q_{i,m}^{(n)} \right\}_{i=1, m=1, \dots, M}$$

С позиций вуза возможен и иной подход к оценке ЭТ совокупности всех ППС в виде

$$(7) E^{(max)} = \left(\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J R_{j,i} \right) / \left(\sum_{i=1}^I Z_i \right)$$

где Z_i – суммарная заработная плата (включая все виды стимулирующих выплат) за год для i -ого преподавателя (рублей), которую выплачивает вуз за счет собственных средств, в т.ч. полученных за счет предпринимательской деятельности. При этом

размерность $E^{(max)}$ будет «балл/рубль». Подчеркнем, что (7) не учитывает иные доходы преподавателей, в т.ч. выплаты по грантам РФФИ, РГНФ и других фондов.

В случае, если суммарный фонд оплаты труда в вузе вуза фиксируется, т.е.

$$(8) Z^+ = \sum_{i=1}^I Z_i = const$$

то возникает задача оптимизации распределения затрат по отдельным преподавателям в наборе

$\{Z_i\}_{i=1, \dots, I}$ для получения максимального значения $E^{(max)}$, вычисляемого по (7).

Отметим, что для сравнения значений $E^{(max)}$ за значительный промежуток времени при использовании одинаковой «шкалы достижений», необходимо осуществлять процедуру дисконтирования

$\{Z_i\}_{i=1, \dots, I}$ в разные годы, т.е. приведения их к некоторому общему масштабу цен. При этом количество и персональный состав ППС от года к году могут меняться.

Возможности использования (7) для сравнения ЭТ ППС разных вузов ограничиваются различиями в «номенклатуре достижений», учитываемых в разных вузах и, как следствие, отсутствием (недостаточностью) данных для сравнений, а также «закрытость» данных об оплате труда. Однако, если использовать ограниченное количество показателей то такие сравнения могут быть сделаны на уровне, например, Минобрнауки России.

Управление ЭТ преподавателей включает в себя следующие этапы (направления).

1. Построение системы показателей, объективно и комплексно характеризующих ЭТ преподавателей. Совокупность этих показателей должна отвечать условию «необходимости и достаточности».

2. Поиск и оценка резервов роста ЭТ преподавателей – в том числе за счет повышения их квалификации, перераспределения между структурными подразделениями вуза, использования внутреннего совместительства и пр.

3. Разработка мероприятий по обеспечению практической реализации резервов роста ЭТ преподавателей с учетом существующих нормативных, ресурсных и иных видов ограничений, а также личных целей, уровней мотивированности и психологических особенностей преподавателей, их возраста и состояния здоровья, уровня «социальной нагрузки».

4. Фактическая реализация этих мероприятий в запланированные сроки с учетом необходимости соблюдения рациональной последовательности, имеющихся ограничений по ресурсам.

5. Оценка качества и своевременности достижения запланированных результатов по управлению ЭТ.

6. Оценка целесообразности корректировки системы показателей по п.1 и корректировка их при необходимости.

С целью планирования и мониторинга выполнения совокупности перечисленных операций управления может быть эффективно использована методология «управления проектами» [7,9]. При этом задача управления ЭТ по одному преподавателю может рассматриваться как отдельный «проект». Совокупность этих «проектов» будет взаимосвязанной – в силу наличия общих ресурсов, которые могут быть использованы для управления ЭТ ППС в рамках вуза.

Для построения успешно действующей системы управления ЭТ преподавателей, необходимо выполнение следующих условий.

1) Важно, чтобы показатели оценки ЭТ по количественным и качественным параметрам были реальными для выполнения преподавателями. С другой стороны, они должны стимулировать преподавателя к использованию внутренних резервов. Такая постановка задачи управления ЭТ способствует росту общей эффективности работы вуза.

2) Система оплаты и иных поощрений ППС должна мотивировать сотрудников на более эффективное выполнение их работы. Сотрудники должны четко понимать, какое вознаграждение они получат при достижении тех или иных результатов. Этому может способствовать и использование информационных технологий – например, в форме размещения соответствующих «нормативных значений» результатов по направлениям деятельности для каждой из категорий ППС на сайте вуза. Однако нормативные показатели могут быть и индивидуальными для каждого преподавателя (прописаны в его трудовом договоре). В практике работы ряда вузов встречается также использование «Досок передовиков», «Досок почета» и иных средств морального поощрения ППС, достигших высоких результатов. В Астраханском госуниверситете на некоторых факультетах используется публичное (в коридорах учебных корпусов) отражение результатов публикационной активности ППС.

3) Постоянный диалог руководства вуза с преподавателями. На практике диалог руководства вуза осуществляется в основном с руководителями подразделений, а уже они непосредственно контактируют с преподавателями.

Анализ подходов к управлению эффективностью труда персонала

Горелов Н.А. и Шапошников О.А. [4] предложили подход к управлению ЭТ, который реализуется через следующие функции управления: планирование (определение плановых показателей работы и уровней компетенций по видам деятельности ППС); организация управления (определение инструмен-

тов управления ЭТ в соответствии со стратегическими целями развития вуза и стилем руководства); доведение до исполнителей требований и критериев оценки ЭТ; обеспечение мотивации труда (выявление и использование материальных и моральных стимулов); контроль и анализ (включая анализ со-

отношения результатов труда и его оплаты, результативности применяемых мер по управлению эффективностью труда ППС и др.). С учетом этих предложений авторами настоящей статьи подготовлена схема управления ЭТ преподавателей высшей школы, представленная на рисунке 1.

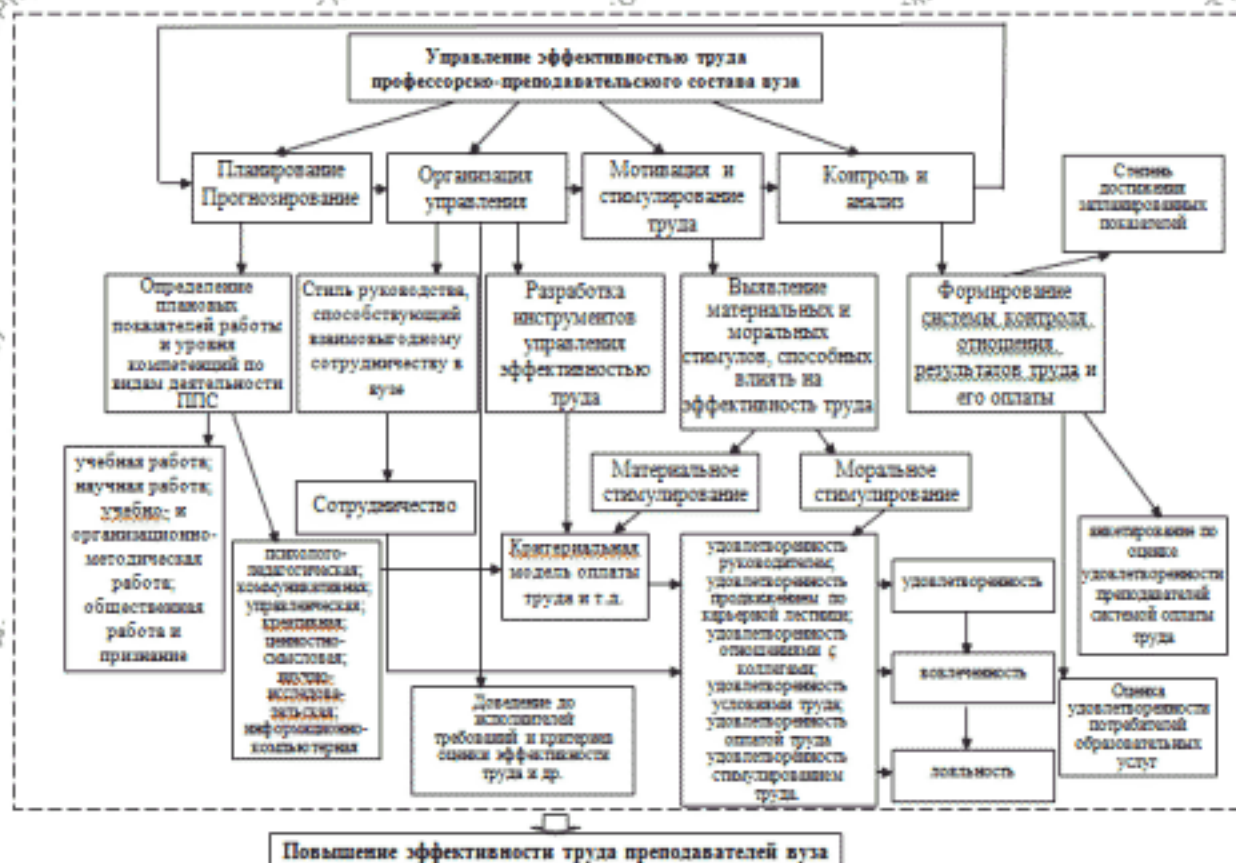


Рисунок - 1 Структурная схема управления эффективностью труда преподавателей вузов

Отметим, что на этой схеме не показаны «обратные связи» по управлению, т.к. это привело бы к усложнению итак уже достаточно сложного рисунка.

Рассмотрим более подробно отдельные направления деятельности по обеспечению ЭТ преподавателей вуза, соответствующие этой схеме.

1. Одной из основных задач функции планирования является определение критериев оценки ЭТ. Планирование состоит из нескольких стадий: объективная оценка состояния дел (ситуации) в вузе; определение целевых показателей и способов достижения высокой ЭТ; выбор методов оперативного контроля ЭТ. Важной составляющей планирования является моделирование системы управления эффективностью труда ППС.

Прогнозирование является важнейшим инструментом информационной поддержки принятия стратегических управленческих решений на основе анализа ожидаемых качественных и количественных показателей для результатов деятельности ППС.

Для построения системы управления ЭТ преподавателя необходимо грамотно выявить показатели оценки эффективности его работы, которые должны отражать все направления деятельности ППС. На наш взгляд, они должны включать следующие компоненты: учебная, научная, учебно- и организационно-методическая, общественная работа, признание заслуг. При этом важное значение

имеет доступность информации для выполнения таких оценок, объективность информации. С этой целью могут использоваться как «внутривузовские» данные, так и данные, размещенные на «внешних ресурсах» (например, на www.elibrary.ru).

Кроме того, важно учитывать, что повышение ЭТ преподавателей зависит от улучшения структуры их компетенций, т.е. чем больше имеющиеся компетенции преподавателя приближены к их «унифицированной классификации», тем качественнее и, следовательно, эффективнее будет его труд. Кроме того оценка компетенций на основе их «унифицированной классификации» позволит и самому преподавателю лучше планировать действия по повышению своей профессиональной компетентности.

2. Организация управления ЭТ должна обеспечивать согласованность работы всех подразделений и сотрудников вуза - для достижения поставленных целей. Задача руководителя вуза состоит в том, чтобы выбрать адекватный стиль руководства, а также инструменты, которые будут способствовать росту эффективности труда в вузе и гармонично взаимодействовать между собой, имея общие принципы и цели. При этом необходимо учитывать совокупность имеющихся ресурсов и иных ограничений в отношении управления, а также конкурентные условия деятельности конкретного вуза (в том числе в отношении потенциальной

возможности «перетока» ППС в другие вузы, которые могут предложить лучшие условия работы, профессионального и служебного роста).

На наш взгляд, в вузе рационален сотруднический стиль отношений, который отлично зарекомендовал себя в высокоэффективных организациях. Этот стиль основывается на учете взаимных интересов обеих сторон трудового процесса (работодателя и работника), которые работают сообща для достижения общих долговременных целей. При таком подходе к управлению трудом, руководитель устанавливает показатели эффективности работы преподавателя. Последний, в свою очередь, благодаря этому, может комплексно оценить требования руководителя к эффективности его труда (от выполнения этих требований будет зависеть размер заработной платы, иные поощрения, служебный рост, возможность успешного прохождения очередной процедуры «избрания по конкурсу»). Поэтому, на наш взгляд, при использовании сотруднического стиля руководства, можно грамотно управлять эффективностью работы ППС вуза. Кроме того, такой стиль в целом ряде случаев позволяет снизить ресурсоемкость реализации задач управления.

3. Функция мотивации предусматривает действия, направленные на то, чтобы побудить преподавателей к эффективной деятельности для достижения целей вуза. В общем случае ЭТ преподавателя зависит от многих факторов, среди которых основную роль играют четкое понимание целей своей работы; вероятностей достижения этих целей; необходимые для достижения этих целей ресурсы; системы материальных и моральных стимулов, обеспечивающих заинтересованность преподавателя в повышении его ЭТ. Материальное стимулирование, на наш взгляд, должно быть полностью реализовано в вузе через грамотную, ориентированную на повышение ЭТ преподавателя, модель базовой части заработной платы и стимулирующих выплат, которые действительно способны выполнять мотивационную функцию. Кроме этого, особые достижения преподавателей необходимо поощрять дополнительно. Только такой подход может значительно повысить ЭТ ППС в вузе и, соответственно, его престиж.

Моральное стимулирование ППС также должно рассматриваться через приему сотруднических отношений, которые основываются на факторах удовлетворенности, вовлеченности и лояльности. Эти факторы включают следующие виды удовлетворенности ППС: руководителем; продвижением по служебной лестнице; отношениями с коллегами; условиями труда; оплатой труда; методами стимулирования труда. Если в вузе построены сотруднические отношения, то должно быть уделено повышенное внимание эффективности использования вышеперечисленных моральных стимулов, влияющих на общую ЭТ всей совокупности ППС вуза?

4. Функция контроля и анализа выражается в оценках соотношения результатов труда и его оплаты, результативности применяемых мер по управлению ЭТ ППС. Здесь требуется внимательный подход к следующим вопросам: степени достижения запланированных показателей; сроки достижения этих показателей; объективность результатов использования анкетирования в отношении оценки удовлетворенности преподавателей системой оплаты труда; оценка удовлетворенности потребителей образовательных услуг вуза (студентов и работодателей).

Если система по управлению ЭТ ППС грамотно проработана и внедрена, то она превращается в действенное средство по достижению главных целей вуза [8]. Однако в силу постоянного изменения условий работы большинства вузов, эта система должна быть «динамически адаптируемой» - в том числе и с использованием системы обратных связей по управлению не отраженных на рис.1. Рассмотрение таких связей предполагается осуществить в другой статье.

Итак, в данной статье сделано следующее. 1. Предложены некоторые математические модели оценки ЭТ отдельных преподавателей вуза и совокупности ППС в целом. 2. Охарактеризованы постановки задач управления ЭТ преподавателей вузов с учетом ресурсных, нормативных и иных видов ограничений. 3. Предложена оригинальная схема управления ЭТ ППС в вузах. 4. Подробно рассмотрены содержание и особенности отдельных направлений деятельности по управлению ЭТ ППС в вузах.

Библиографический список

1. Богушевич Е. В. Проблемы управления персоналом в условиях трансформации общества в информационное / Е. В. Богушевич. // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 50-52.
2. Брумштейн Ю.М., Иванова М.В., Пугина Н.Н. Анализ некоторых моделей динамики преподавательского состава в региональных вузах // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — №1. С. 34-51.
3. Варшавский А.Е., Вязюкурова Н.А. Научно-педагогические кадры России: качество жизни, настроения, ожидания // Вестник высшей школы. — 2010. — №6. — С. 63-69.
4. Горелова Н.А., Шапошников О.А. Экономика труда. — М.: Высшая школа — М. 1989. — С. 208.
5. Данилова Т.В. Методика оценки конкурентоспособности вузов / Качество и конкурентоспособность в XXI веке: материалы V Всероссийской научно-практической конференции. — Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2013. — С. 55-61.
6. Зеер Э.Ф. Психолого-дидактические конструкты качества профессионального образования // Образование и наука. 2012. № 2(14) — С. 23-27.
7. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник/ О.К. Минева (и др). — М.: Альфа — М: ИНФРА — М. 2015. С. 202.
8. Минева О.К., Кочеткова Н.Н. Систематизация моделей оплаты труда преподавателей вузов // Человек и труд - Москва. - 2013. - № 1. С. 46.
9. Минева О.К., Кочеткова Н.Н. Организация оплаты труда вузовских преподавателей: эволюция подходов и предложений по ее совершенствованию // Человек и труд - Москва. - 2013. - № 2. С. 37.
10. Пугач В.Ф. Человеческие ресурсы высшей школы постсоветской России // Высшее образование в России. 2011. №2. — С. 24-30.
11. Сазонов Б.А. Индивидуально ориентированная организация учебного процесса как условие модернизации высшего образования // Высшее образование в России. 2011. №4. — С. 10-25.

References

1. Bogushevich E. V. Problemy upravleniya personalom v usloviyah transformacii obshchestva v informacionnoe. E. V. Bogushevich. // Ekonomika, upravlenie, finansy: materialy II mezhdunar. nauch. konf. — Perm: Merkurij, 2012. — S. 50-52.
2. Brumshtejn YU.M., Ivanova M.V., Pugina N.N. Analiz nekotoryh modelej dinamiki prepodavatel'skogo sostava v regional'nyh vuzah//Prkaspjskij zhurnal: upravlenie i vysokie tekhnologii. — 2013. - №1. S. 34-51.
3. Varshavskij A.E, Vindukurova N.A. Nauchno-pedagogicheskie kadry Rossii: kachestvo zhizni, nastroyeniya, ozhidaniya // Vestnik vysshej shkoly. — 2010. - №6. — S. 63-69.
4. Gorelova N.A., Shaposhnikov O.A. Ekonomika truda/. — M.: Vysshaya shkola — M. 1989. — С. 208.
5. Danilova T.V. Metodika ocenki konkurentosposobnosti vuzov /Kachestvo i konkurentosposobnost' v XXI veke: materialy V vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. — Cheboksary: Izd-vo Chuvash. un-ta, 2013. — S. 55-61.
6. Zeer E.H.F. Psihologo-didakticheskie konstrukty kachestva professional'nogo obrazovaniya//Obrazovanie i nauka. 2012. № 2(14) — S. 23-27.
7. Motivaciya i stimulirovanie trudovoj deyatel'nosti: uchebnik / O.K. Mineva (i dr). — M.: Al'fra — M: INFRA —M. 2015. S. 202.
8. Mineva O.K., Kochetkova N.N. Sistemizaciya modelej oplaty truda prepodavatelej vuzov // Chelovek i trud - Moskva. - 2013. - № 1. S. 46.
9. Mineva O.K., Kochetkova N.N. Organizaciya oplaty truda vuzovskih prepodavatelej: ehvoluciya podhodov i predlozhenij po ee sovershenstvovaniyu// Chelovek i trud - Moskva. - 2013. — № 2. S. 37.
10. Pugach V.F. Chelovecheskie resursy vysshej shkoly postsovetskoj Rossii//Vysshee obrazovanie v Rossii. 2011. №2. — S. 24-30.
11. Sazonov B.A. Individual'no orientirovannaya organizaciya uchebnogo processa kak uslovie modernizacii vysshego obrazovaniya//Vysshee obrazovanie v Rossii. 2011. №4. — S. 10-25.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ОСУЖДЕННЫХ К ТРУДУ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИСПРАВИТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Байдова Н.В., к.т.н., старший преподаватель, Академия ФСИН России
Гришина О.Ю., преподаватель, Академия ФСИН России
Покутний М.М., Академия ФСИН России

Аннотация: Данная статья посвящена разработке мероприятий по привлечению осужденных к труду в колониях-поселениях. Рассмотрены преимущества трудоустройства осужденных за пределами исправительного учреждения. Проанализированы возможности трудоустройства осужденных с использованием официальных вакансий Комитета по труду и занятости населения Московской области. Представлена динамика показателей трудовой занятости осужденных после реализации мероприятий.

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система, производственный сектор УИС, колонии-поселения, осужденные.

Abstract: This article focuses on the development of measures for involvement of convicts to work in prisons. The advantages of the employment of convicts outside the correctional institutions. Analyzed the employability of prisoners using the official vacancy of the Committee on labor and employment of Moscow region. Describes the dynamics of employment of convicts on completion of the activities.

Keywords: Criminal-Executive system, the productive sector of the penal correction system, in a penal colony, convicted.

Исторически учреждения Федеральной службы исполнения наказаний (ФСИН) России обладают существенным потенциалом для осуществления производственной деятельности. Многопрофильность производства в рамках одного ЦТАО, высокая производительность несложного труда, трудовая дисциплина, возможности организации обучения осужденных рабочим профессиям позволяют получить существенную экономию издержек при производстве продукции. И, несмотря на то, что эффективность использования данных ресурсов за последние десятилетия снизилась, в настоящее время более 800 подразделений, расположенных во всех субъектах Российской Федерации, производят свыше 100 тысяч наименований продукции машиностроения, металлообработки, лесозаготовительной, деревообрабатывающей, легкой промышленности, черной, цветной металлургии и других отраслей народного хозяйства.

Особая ситуация складывается на участках колоний-поселения, где показатели трудовой эффективности осужденных, как мужчин, так и женщин, минимальны [1].

В настоящее время особенно актуальным является создание новых рабочих мест для осужденных за пределами исправительного учреждения и максимальное вовлечение их в процесс трудовой адаптации.

Нами был произведен анализ производственной деятельности ЦТАО ФКУ ИК-6 по Московской области свидетельствующий о зависимости объемов производства от заключения контрактов с индивидуальными предпринимателями и от численности осужденных. Руководство исправительного учреждения принимает меры к созданию новых рабочих мест для осужденных, прежде всего за счет привлечения предпринимателей и оказания им услуг по выполнению различных видов работ.

Ключевой особенностью ФКУ ИК-6 является то, что на базе колонии функционирует участок колонии-поселения. В ней содержатся лица, привлеченные к уголовной ответственности за преступления малой тяжести или стали преступниками поневоле, не имея злонамеренного умысла и мотивов причинения ущерба окружающим. В связи с этим, привлечение к труду осужденных за пределами участка колонии-поселения становится возможным благодаря тому, что за спецконтингентом, содержащимся здесь, не требуется такой же строгий надзор, как за осужденными, содержащимися в исправительных колониях.

Трудоустройство осужденных за пределами исправительного учреждения в частных организациях и предприятиях для выполнения хозяйственных работ, находящихся в непосредственной близости с учреждением, дает возможность не опасаться того, что

осужденные смогут совершать противоправные действия или будут склонны к побегу.

В этой связи, на наш взгляд, необходимо рассмотреть варианты трудоустройства осужденных именно за пределами исправительного учреждения. В этом есть ряд весомых преимуществ:

Во-первых, данная форма трудовой занятости осужденных приводит к экономии бюджета колонии, так как со стороны исправительного учреждения не требуется вложений на закупку дорогостоящего оборудования.

Во-вторых, при заключении договора о трудоустройстве осужденных на удаленном предприятии, индивидуальный предприниматель принимает на себя ответственность о нарушении трудового законодательства, охраны труда, а также обеспечивает контроль за поведением осужденного в период осуществления им трудовых обязанностей [2].

В-третьих, работа осужденных по найму у индивидуальных предпринимателей дает им возможность на получение гарантируемого стабильного дохода, соответствующего требованиям действующего законодательства.

В-четвертых, осужденные, работая за пределами исправительного учреждения, получают социальный опыт и у них легче происходит ресоциализация в обществе, что благоприятно будет воздействовать на них после освобождения из исправительного учреждения.

В-пятых, производственный труд способствует физическому развитию осужденных и поддержанию их здоровья. Труд переключает энергию осужденных на общественно полезные цели.

В-шестых, устраиваясь на работу в частные организации, осужденный получает трудовые навыки, которые больше приближены к реальным потребностям рынка труда данного региона, чем в случае трудоустройства на рабочих местах, определяемых администрацией учреждения.

ФКУ ИК-6 УФСИН России по Московской области активно взаимодействует с региональным Комитетом по труду и занятости населения по Московской области, который обладает исчерпывающей информацией о потребностях в трудовых ресурсах в регионе. При этом зачастую в Комитете по труду и занятости населения по Московской области содержится информация о вакансиях, не требующих специальных знаний и навыков.

Безусловно, для законопослушных граждан уровень оплаты труда по таким вакансиям может оказаться слишком низким и вследствие этого они отказываются от такой работы.

Для осужденных отбывающих наказание на участке колонии поселения ФКУ ИК-6, вне зависимости от их навыков, профессиональных знаний и образовательного уровня, данное мероприятие является оптимальным,

а понимо этого уровень оплаты труда, в сравнении с другими исправительными учреждениями зачастую оказывается даже более высоким.

В свою очередь администрация ФКУ ИК-6 получает трудоустроенных осужденных, которым регулярно выплачивается заработная плата, из которой можно производить удержания, компенсирующие затраты на содержание, осуществлять выплаты по судебным искам и т.д.

В ходе анализа возможностей трудоустройства осужденных с использованием официальных вакансий Комитета по труду и занятости населения Московской области было выявлено, что по состоянию на май месяц 2017 года в Московской области имеется ряд вакансий (табл. 1), на которых могут быть трудоустроены осужденные, без нарушения ведомственных нормативных актов [3].

Таблица 1 - Вакансии Комитета по труду и занятости населения Московской области на май месяц 2017 года

№ п/п	Наименование вакансии	Организация	Зароботная плата, руб.	Количество вакантных мест
1	Уборщик производственных и служебных помещений	УК ЦС-СЕРВИС ООО	21000	1
2	Уборщик производственных и служебных помещений	Филиал ОАО Московская Кондитерская Фабрика «Красный Октябрь»	15500	1
3	Уборщик производственных и служебных помещений	ООО «В-Л КЛИНИНГ»	15500	3
4	Дворник	УК ЦС-СЕРВИС ООО	21500	2
5	Машинист моечных машин	Филиал ОАО Московская Кондитерская Фабрика «Красный Октябрь»	15500	1
6	Оператор машинного доения	ЗАО племзавод «Повадино»	27000	9
7	Рабочий по уходу за животными	ЗАО племзавод «Повадино»	25000	8
8	Рабочий по уходу за животными	ЗАО племзавод «Ульянино»	18000	3

На наш взгляд ЗАО племзавод «Повадино» представляет наибольший интерес, т.к. они обладают наибольшими вакансиями. Взаимодействие с данной организацией при поддержке администрации Московской области позволит нам трудоустроить 17 осужденных, что отчасти покрывает нашу потребность в организации рабочих мест.

На текущий момент в колонии-поселении из 44 трудоспособных лиц, подлежащих обязательному привлечению к труду, привлечено к труду на рабо-

ты, связанные с приносящей доход деятельностью лишь 19 осужденных. Большая часть осужденных имеют иски по исполнительным листам.

Вследствие этого, нами предлагаются мероприятия по трудоустройству осужденных к труду на работы, связанные с приносящей доход деятельностью.

Рассмотрим изменение показателей трудовой адаптации осужденных в результате реализации предложенных мероприятий (табл. 2).

Таблица 2 - Динамика показателей трудовой занятости осужденных после реализации мероприятия.

№ п/п	Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
				Абс. (+/-)	Отн. %
1	Среднесписочная численность осужденных, подлежащих обязательному привлечению к труду, чел.	46	46		-
2	Вывод на оплачиваемые работы, чел.	19	36	17	89,47
3	Средняя заработная плата	6525	15000	8475	129,88
4	Средняя заработная плата за один отработанный человеко-день, руб	310,71	714,28	403,57	129,88

Таким образом, в результате реализации предлагаемых мероприятий мы в первую очередь добиваемся повышения привлечения осужденных к труду. После реализации предложения вывод на оплачиваемые работы составит 36 осужденных, что на 17 человек или 89,47 % больше, чем до реализации мероприятия.

Во-вторых, значительно возрастет заработная плата за один отработанный человеко-день. Такое возрастание заработной платы произойдет в следствии того, что у осужденных участка колонии-поселения заработная

плата не превышает 5 тыс. руб., в то время как по найденным нами вакансиям минимальная заработная плата составляет 15 тыс. руб. Средняя заработная плата за один отработанный человеко-день возрастет на 403,57руб. или 129,88 % и составит 714,28 руб.

В-третьих, на данный момент более чем у 33,33% спецконтингента содержащегося на участке колонии-поселения имеются исполнительные листы и предложенные нами мероприятия позволят увеличить суммы удержаний по исковым требованиям.

Библиографический список

1. Байдова Н.В., Гришина О.Ю. Особенности трудовой адаптации осужденных-женщин в условиях реформирования УИС // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10-3 (75-3). – С. 678-680.
2. Терентьев А.С., Федоров А.В. Особенности организации мероприятий в сфере охраны труда для производственных подразделений УИС. // Преступление, наказание, исправление: сборник тезисов выступлений и докладов участников II международного пенитенциарного форума. – 2015. – С. 227-230.
3. Официальный сайт Комитета по труду и занятости населения Московской области. – URL: <http://ktzn.mosreg.ru/> (дата обращения 15 мая 2017)

References

1. Bajdova N.V., Grishina O.YU. Osobennosti trudovoj adaptacii osuzhdennyh-zhenshchin v usloviyah reformirovaniya UIS // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. – № 10-3 (75-3). – S. 678-680.
2. Terent'ev A.S., Fedorov A.V. Osobennosti organizacii meropriyatij v sfere ohrany truda dlya proizvodstvennyh podrazdelenij UIS. // Prestuplenie, nakazanie, ispravlenie: sbornik tezisev vystuplenij i dokladov uchastnikov II mezhdunarodnogo penitenciar'nogo foruma. – 2015. – S. 227-230.
3. Oficial'nyj sajt Komiteta po trudu i zanyatosti naseleniya Moskovskoj oblasti. – URL: <http://ktzn.mosreg.ru/> (data obrashcheniya 15 maya 2017)

СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Баландина С.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Тремасова Д.Д., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Королева Т.П., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние сферы государственных и муниципальных услуг на территории Республики Мордовия. Проанализированы ключевые показатели качества и комфортности предоставления государственных и муниципальных услуг. Используя метод сценарного планирования, определены сценарии повышения эффективности услуг на долгосрочную перспективу, которые приведут к повышению качества жизни населения Республики Мордовия и Российской Федерации в целом.

Ключевые слова: государственные и муниципальные услуги, сценарное планирование, мониторинг качества и доступности государственных и муниципальных услуг, принцип «одного окна», электронные услуги.

Abstract: the article discusses the current state of the sphere of state and municipal services on the territory of the Republic of Mordovia. Analyzed key metrics of quality and comfort providing state and municipal services. Using the scenario planning method, the main scenario of increasing the efficiency of services in the long term that will lead to improving the quality of life of the population of the Republic of Mordovia and the Russian Federation as a whole.

Keywords: public and municipal services; scenario planning, monitoring of quality and accessibility of public and municipal services, the principle of "single window", electronic services.

25 октября 2005 г. распоряжением Правительства Российской Федерации № 1789-р была одобрена Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах и план мероприятий по проведению административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах. Одной из основных целей административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах стало повышение качества и доступности государственных услуг.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 9 февраля 2008 г. № 157-р одним из приоритетных направлений, необходимых для достижения запланированной цели, являлось создание многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг на территориях субъектов Российской Федерации. С того же времени началась активная реализация распоряжения, открытие МФЦ в регионах. В настоящее время сетью МФЦ охвачено 85 субъектов Федерации, количество открытых центров составляет 14579 [3].

Создание сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» является одним из самых успешных проектов по повышению качества и доступности государственных и муниципальных услуг для граждан. Сегодня это признано как Правительством РФ, так и большинством граждан страны, которые обращались в МФЦ [5].

Ключевым направлением развития системы государственного управления в настоящее время является достижение высокого уровня качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг. Связано это с тем, что от качества оказания государственных и муниципальных услуг напрямую зависит уровень и качество жизни населения.

В соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» к 2018 г. уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг должен составлять не менее 90 %. Данное направление государственной политики так же упоминается в Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р «О Концепции долгосрочного социаль-

но-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Необходимо отметить, что вопросу дальнейшего развития системы уделяется особое внимание на уровне Правительства РФ, так, Распоряжением Правительства РФ от 21 апреля 2016 года № 747-р утвержден План развития системы предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» на базе многофункциональных центров на 2016–2018 годы. Планом определяются действия федеральных органов исполнительной власти, государственных внебюджетных фондов и высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ финансового, организационного характера, направленные на повышение доступности предоставления государственных и муниципальных услуг для граждан России.

С 2007 года в регионах России, в том числе и Республике Мордовия, открываются Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг, которых на сегодняшний день в республике насчитывается 21 [3]. На начальном этапе они позиционировались как новейшее, перспективное направление, которое повысит удовлетворенность населения качеством и эффективностью услуг, уменьшит очереди и станет связующим звеном между государством и обществом. И действительно, на начальном этапе, по результатам мониторингов большое количество заявителей было удовлетворено качеством предоставляемых услуг на базе МФЦ. Однако с течением времени данный показатель может начать ухудшаться, даже в настоящее время по ряду критериев оценки, которая проводится методом социологического исследования (особенностью данного метода является субъективность) наблюдаются ухудшения (таблица 1).

Рассмотрим неформальные ответы заявителей на вопросы: «Что именно Вас не устраивает в уровне комфорта?» и «Как Вы думаете, чем, прежде всего, вызвано Ваше длительное ожидание в очереди?» (таблица 2). В результате нами очень субъективные факторы, по которым гражданами было оценено качество услуг, зачастую граждане предъявляют неоправданно завышенные требования к уровню комфорта. Важно отметить, что все ответы респондентов были получены в МФЦ полностью соответ-

ствующих Постановлению Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 г. №1376 «Об утверждении Правил организации деятельности

многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг».

Таблица 1 – Ключевые показатели качества предоставления государственных и муниципальных услуг на территории Республики Мордовия [2]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг	79,3	88,7	89,8
Процент заявителей время ожидания в очереди которых составило до 15 минут	81,1	86,2	79,1
Количество заявителей обратившихся при получении услуг в МФЦ 1-2 раза	68,3	81,8	78,8

Таблица 2- Неформальные ответы респондентов на вопросы [2]

Что именно Вас не устраивает в уровне комфорта?	Как Вы думаете, чем прежде всего вызвано Ваше длительное ожидание в очереди?
<ul style="list-style-type: none"> - нет кулера; - отсутствие телевизора, свежей прессы; - мало парковочных мест около здания; - мало посадочных мест; - не работает лифт 	<ul style="list-style-type: none"> - мало работающих окон; - мое время прихода попало в обед, когда наибольшее скопление народа; - нет контроля за работой этого учреждения - нужно расширяться, окон и площадей не хватает; - отсутствие предварительной записи - человеческий фактор, нужно продумать другой режим работы.

Таким образом, отчасти субъективизм, но в целом и реальное положение вещей отрицательно сказываются на общей оценке деятельности МФЦ. С целью решения указанных проблем органы государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации должны принимать меры, направленные на осуществление преобразований институционального характера, а также стимулирование темпов экономического роста. Данные меры должны приниматься в аспекте управления территорией органами власти [1]. В связи с этим, в существующих условиях необходимо внедрение механизма который способствовал бы, во-первых – снижению количества посетителей в МФЦ, во-вторых – уменьшению времени ожидания в очереди, в третьих – снижению количества обращений граждан в органы власти.

Роль такого механизма может выполнить популяризация «Электронного правительства» и в част-

ности увеличение доли граждан получающих государственные и муниципальные услуги в электронном виде. Данное направление будет соответствовать указанным выше критериям, в том числе будет способствовать общему повышению качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг. На основании опросов проведенных на базе МФЦ Республики Мордовия личный кабинет на Едином портале государственных услуг Российской Федерации (<http://gosuslugi.ru>) есть всего у 20,1 % заявителей МФЦ, на портале государственных и муниципальных услуг (функций) Республики Мордовия (<http://gosuslugi.emordovia.ru>) – у 13 % заявителей. Данные показатели свидетельствуют о низком уровне использования электронных сервисов государственных и муниципальных услуг.

Таблица 4 – Наличие личного кабинета на ЕПГУ и МФЦ (2015 г.) [2]

Показатель	http://gosuslugi.ru	http://gosuslugi.emordovia.ru
Наличие личного кабинета на порталах государственных и муниципальных услуг, %	20,1	13,4

На вопрос «Получали ли Вы за последний год государственные (муниципальные) услуги на Едином портале государственных услуг РФ (<http://gosuslugi.ru>), Портале государственных и муниципальных услуг (функций) Республики Мордовия (<http://gosuslugi.e-mordovia.ru>)?» положительно ответили лишь 9 % заявителей, данный по-

казатель крайне низок, особенно учитывая тот факт, что в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», к 2018 году уровень услуг предоставляемых в электронном виде должен составлять 70 %

Таблица 5 – Распределение ответов заявителей на вопрос «Получали ли Вы за последний год государственные (муниципальные) услуги на Едином портале государственных услуг РФ (<http://gosuslugi.ru>), Портале государственных и муниципальных услуг (функций) Республики Мордовия (<http://gosuslugi.e-mordovia.ru>)?» [2]

Учреждение	Варианты ответа, %	
	Да	Нет
Получали ли Вы за последний год государственные (муниципальные) услуги на Едином портале государственных услуг РФ (http://gosuslugi.ru), Портале государственных и муниципальных услуг (функций) Республики Мордовия (http://gosuslugi.e-mordovia.ru)?	9,0	91,0

Проведенное исследование, позволило сделать вывод, что для достижения эффективности и комфортности получения государственных и муницип-

альных услуг необходим синтез двух направлений их предоставления – по принципу «одного окна» на базе МФЦ и в электронном виде через порталы

предоставления государственных и муниципальных услуг (федеральный и региональный). При достижении желаемых или установленных показателей положительный эффект получат оба направления, и что особенно важно будет достигнут качественно новый уровень качества и доступности государственных и муниципальных услуг.

Мир изменяется и направления его изменения неопределенны. Для того, чтобы уменьшить эту неопределенность, также представить действия, которые предпринимаются в настоящее время, в свете возможного будущего, в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг логично применить планирование при помощи сценарного подхода. Сценарный подход является превентивным, так как дает возможность реализовать шаги, позволяющие избежать возможной опасности в будущем.

История успешного применения сценарного подхода рядом крупных корпораций, а также рост его популярности в государственном стратегическом планировании делает сценарный подход интересным для рассмотрения. Важной чертой сценарного

подхода является его гибкость, возможность применять различные методы на разных этапах сценарного исследования. Разработка же сценарного подхода с использованием ряда формальных методов будет способствовать повышению достоверности и обоснованности получаемых результатов, а значит и увеличению эффективности его применения в стратегическом управлении сложными социальными системами [4].

Сценарий – это последовательное описание альтернативных гипотетически возможных вариантов развития событий в будущем, которое отражает различные точки зрения на прошлое, настоящее и будущее, а также которое может служить базисом для планирования действий [6].

Построение сценариев является задачей проведения сценарного исследования. Каждое такое исследование имеет свою специфику и отличается от остальных. В таблице 6 обозначены основные показатели использования сценарного подхода в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг.

Таблица 6 – Основные показатели использования сценарного подхода в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг

Объект исследования	Процесс оказания государственных и муниципальных услуг на территории Республики Мордовия	
Период прогнозирования	Долгосрочный (до 2025 года)	
Основные параметры прогноза	<ul style="list-style-type: none"> - уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг; - сокращение времени ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти РФ (орган местного самоуправления) для получения государственной (муниципальной) услуги; - снижение среднего числа обращений граждан в орган государственной власти РФ (орган местного самоуправления) для получения одной государственной (муниципальной) услуги; - доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме. 	
Заинтересованные стороны	Население и органы власти Республики Мордовия	
Основные факторы	<ul style="list-style-type: none"> Человек - человек - доступ к центрам получения услуг; - отсутствие очередей; - комфортная обстановка; - компетентность и вежливость сотрудников; 	<ul style="list-style-type: none"> Человек – машина - уровень информатизации общества; - простота и понятность ресурсов для обывателя; - мониторинг функционирования сервисов; - возможность экспертной поддержки на всех этапах получения.

Из предварительного анализа проблемы были выявлены основные параметры, на основе которых логично произвести разработку сценариев.

Объектом исследования выступает процесс оказания государственных и муниципальных услуг на территории Республики Мордовия

Период прогнозирования – долгосрочный, это обусловлено объектом исследования. При прогнозировании процессов, относящихся к социально-экономическому развитию, прогнозирование на краткосрочные и среднесрочные перспективы менее эффективно в силу длительности процесса их преобразования.

Основными параметрами прогноза выбраны показатели качества и комфортности государственных и муниципальных услуг.

Заинтересованными сторонами являются население и органы власти Республики Мордовия. От эффективности и качества государственных и муниципальных услуг напрямую зависит уровень и качество жизни населения, поэтому ключевую роль в данном случае играет население (потребители услуг). Потребители услуг заинтересованы в быстром и качественном получении услуги. Органы вла-

сти заинтересованы в повышении качества и уровня жизни населения территории. Заинтересованность так же заключается в выполнении «майский» указов президента, в которых обозначены ключевые показатели качества и комфортности получения услуг. Немаловажным фактором является экономия бюджетных средств на финансирование данного направления.

Основные факторы, влияющие на качество и комфортность государственных и муниципальных услуг, можно разделить на две составляющие – «человек-человек» которые обусловлены взаимодействием между людьми и техническая составляющая, которая заключается во взаимодействии человека и машины.

Проведенное исследование, позволило сделать вывод, что реализация сценария повышения качества и эффективности государственных и муниципальных услуг будет проходить поэтапно, при помощи достижения взаимосвязанных показателей, схема представлена на рисунке 1.

В соответствии с данной схемой предлагается три варианта сценариев развития данной сферы:

консервативный; оптимальный; информационное общество.

Консервативный представляет собой сохранение имеющихся тенденций, обращение в органы власти за получением услуг, нежелание или отсутствие возможности граждан пользоваться механизмом получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме.

Положительными сторонами данного сценария является:

- традиционная, знакомая обывателю форма получения услуг;
- уровень удовлетворенности не ниже фактического.

Отрицательными сторонами будут:

- большое количество заявителей;
- наличие очередей;
- длительное время ожидания;
- низкий уровень информатизации общества.

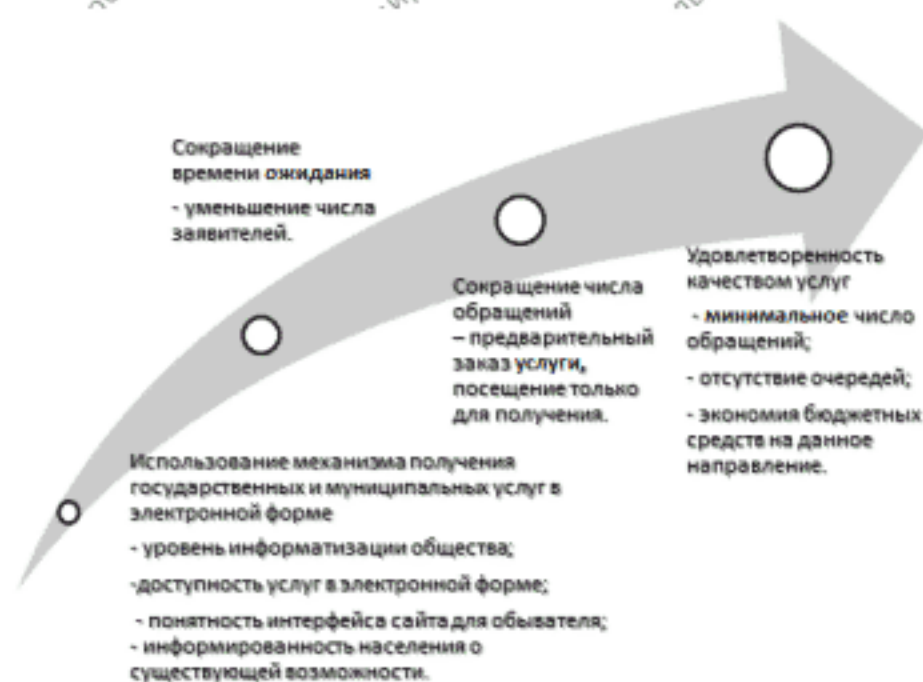


Рисунок 1 – Схема реализации сценариев повышения качества и эффективности государственных и муниципальных услуг на территории Республики Мордовия

Следующий вид сценария – оптимальный. Оптимальный сценарий, сочетающий в себе традиционную и электронную форму получения услуг, при условии, что большая часть населения будет использовать механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, таким образом будет уменьшено количество заявителей и время ожидания в очереди.

Его положительные стороны:

- уменьшение количества заявителей;
- отсутствие очередей;
- значительное сокращение времени ожидания;
- возможность заказать услугу в удобное время в удобном месте;
- однократное обращение в орган для получения;
- повышения уровня компьютерной грамотности населения.

Отрицательные стороны:

- низкий уровень информатизации общества;
- отсутствие возможности либо нежелание воспользоваться услугой в электронной форме;
- не всегда понятный интерфейс сайтов при заказе услуг в электронной форме;
- не информированность населения о существующих возможностях;
- неготовность ИКТ-инфраструктуры некоторых муниципалитетов к подключению к общим системам предоставления услуг в электронном виде.

Самый прогрессивный сценарий – информационное общество. Активное использование механизмов получения государственных и муниципальных услуг, сокращение количества обращений в органы для получения услуг, снижение времени ожидания и взаимодействия с органами государственной власти, повышение уровня удовлетворенности

Его положительные стороны:

- уменьшение количества заявителей;
- отсутствие очередей;
- значительное сокращение времени ожидания;
- возможность заказать услугу в удобное время в удобном месте;
- однократное обращение в орган для получения;
- повышения уровня компьютерной грамотности населения.

Отрицательные стороны реализации сценария «Информационное общество»:

- низкий уровень информатизации общества;
- отсутствие возможности либо нежелание воспользоваться услугой в электронной форме;
- не всегда понятный интерфейс сайтов при заказе услуг в электронной форме;
- не информированность населения о существующих возможностях;
- неготовность ИКТ-инфраструктуры некоторых муниципалитетов к подключению к общим системам предоставления услуг в электронном виде.

Ориентировочные показатели основных параметров планирования по трем сценариям представлены в таблице 7.

При сохранении имеющихся тенденций и отсутствии изменений данной сферы, её развитие пойдет по первому – консервативному сценарию. Если государством будут предприняты какие-либо меры, по популяризации электронных услуг в первую очередь, развитие пойдет по второму сценарию. При активной политике государства в сфере информатизации общества республику ожидает третий сценарий развития.

Таблица 7. Конечные параметры сценарного планирования

Показатель	Консервативный	Оптимальный	Информационное общество
Уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, %	70	90	98
Сокращение времени ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти РФ (орган местного самоуправления) для получения государственной (муниципальной) услуги, минут	25	15	5
Снижение среднего числа обращений граждан в орган государственной власти РФ (орган местного самоуправления) для получения одной государственной (муниципальной) услуги, раз	3	2	1
Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, %	30	70	95

Наиболее приоритетным и перспективным является третий сценарий. Для достижения показателей третьего сценария необходимо активное внедрение предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме.

Даже такой универсальный и эффективный механизм предоставления услуг населению как МФЦ нуждается в развитии, время диктует новые при-

оритеты и данная сфера не должна оставаться без развития, к существующим механизмам должны быть добавлены новые, более перспективные, в данном случае это предоставление услуг в электронной форме, только тогда будет достигнут высокий уровень и качество предоставления государственных и муниципальных услуг.

Библиографический список

1. Алямкина К.А., Баландина С. В. Программно-целевое регулирование как метод управления социально-экономическим развитием территории // Системное управление. – Выпуск 1 (18). – 2013.
2. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления, в том числе на базе МФЦ : доклад ГКУ РМ «Научный центр социально-экономического мониторинга» : [Электронный ресурс] // ГАУ РМ МФЦ. – [Саранск., 2014]. – Режим доступа: <http://www.mfc13.ru/>.
3. Официальный сайт «МФЦ РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--11aqq.xn--p1a/>
4. Переверза Е.В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/50092/12-Pereverza.pdf?sequence=1>
5. Развитие электронного правительства в Республике Мордовия: коллективная монография / О.Ю. Якимова, Т.П. Королева, Е.Г. Коваленко, Т.М. Полушкина; под общ. ред. О.Ю. Якимовой. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2014. – 150 с.
6. Van Notten Ph. Scenario development: a typology of approaches // Think Scenario. – Rethink Education. – OECD, 2006. – P. 69–84.

References

1. Alyamkina K.A., Balandina S. V. Programmno-целевое regulirovanie kak metod upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem territorii // Sistemoie upravlenie. – Vypusk 1 (18). – 2013.
2. Ob osnovnykh napravleniyah sovershenstvovaniya sistemy gosudarstvennogo upravleniya, v tom chisle na baze MFC : doklad GKU RM «Nauchnyy centr social'no-ehkonomicheskogo monitoringa» : [Elektronnyy resurs] // GAU RM MFC. – [Saransk., 2014]. – Rezhim dostupa: <http://www.mfc13.ru/>.
3. Oficial'nyy sayt «MFC RF» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://xn--11aqq.xn--p1a/>
4. Pereverza E.V. Scenarnyy podhod v zadachah analiza slozhnykh social'nykh sistem [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/50092/12-Pereverza.pdf?sequence=1>
5. Razvitie ehlektronnoho pravitel'stva v Respublike Mordoviya: kollektivnaya monografiya / O.YU. YAKimova, T.P. Koroleva, E.G. KovaIenko, T.M. Polushkina; pod obshch. red. O.YU. YAKimovoj. – M.: izdatel'skiy dom Akademii Estestvoznaniya, 2014. – 150 s.
6. Van Notten Ph. Scenario development: a typology of approaches // Think Scenario. – Rethink Education. – OECD, 2006. – P. 69–84.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В Г. ОРЕНБУРГ

Береговая И.Б., к.э.н., доцент, Оренбургский государственный университет
Валимхамдиева М.М., Оренбургский государственный университет
Байжигитова М.С., Оренбургский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена особенностям влияния различных факторов на конкурентоспособность телекоммуникационных компаний. В работе приведены результаты оценки конкурентоспособности компаний интегральным методом. С помощью коэффициентов корреляции показана степень влияния на конкурентоспособность ее составляющих. Продемонстрирована необходимость дифференциации усилий менеджмента компаний по поддержанию и повышению конкурентоспособности в зависимости от ценовых сегментов.

Ключевые слова: конкурентоспособность компаний, факторы конкурентоспособности телекоммуникационных компаний, услуги высокого ценового сегмента, услуги среднего ценового сегмента, услуги низкого ценового сегмента, коэффициент корреляции.

Abstract: The article is devoted to revealing of degree of influence of factors on the competitiveness of telecommunication companies. The paper presents the results of the evaluation of companies' competitiveness, conducted by calculation of the integral indicator. The coefficient of correlation shows the degree of influence of components of competitiveness. Demonstrated the necessity of differentiation efforts of the management companies to maintain and increase competitiveness depending on price segments.

Keywords: competitiveness companies, factors of competitiveness of telecommunications companies, services of a high price segment, services low price segment, correlation coefficient.

В условиях рынка сложно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Сегодня конкурентоспособность компании зависит не только от того, какие товары или услуги она производит, но еще и от того, как она это делает, каким сервисом сопровождается. Связано это с тем, что потребитель окружен практически идентичными товарами или услугами, мало чем отличающимися друг от друга. И если компания стремится подойти как можно ближе конечному потребителю, то это требует постоянного отслеживания потребностей потребителей, тенденций их изменения. Для компании, которая занимается оказанием услуг, это становится особенно важным или даже жизненно необходимым, особенно в условиях острой конкуренции. Особую актуальность исследованию придает тот факт, что выявление факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность компании, определение направления и степени этого влияния позволит разработать четкие, эффективные управленческие решения, направленные на усиление конкурентных позиций и повышение своей конкурентоспособности.

Проблема конкурентоспособности предприятия исследована многими учеными, в числе которых Р.А. Фаткулдинов [1], Х.А. Фасиев [2], В.А. Мошнов [3] и т.д. Особое место в этом ряду занимают работы М. Портера, который, в частности, отметил, что состояние конкурентоспособности компании характеризуется продуктовым лидерством, ценовым лидерством и лидерством в нише [4].

Практически все ученые сходятся на мысли о том, что определение конкурентоспособности компании многоэтапный процесс. Поэтому, прежде всего, был исследован рынок телекоммуникационных услуг и выявлены основные компании, которые наиболее заметны на нем. В г. Оренбург предоставлением телекоммуникационных услуг занимаются ряд компаний, среди которых «ЭР-Телеком Холдинг», «Уфанет», «Ростелеком», «Фокс Лайф», «Телесот» (ТТК).

Особенность этапа, заключающегося в определении набора оцениваемых характеристик зависит от того, кто оценивает конкурентоспособность и с какой целью. В зависимости от субъектов, определяющих конкурентоспособность компании, в качестве которых могут выступать как конкуренты, собственники предприятия,

потенциальные инвесторы, потребители, набор характеристик будет отличаться. Так, например, если конкурентоспособность компании, оказывающей услуги, оценивается конкурентами, инвесторами и собственниками чаще всего учитываются показатели товара и развития, управленческие, маркетинговые, финансовые, трудовые, ресурсные и производственные показатели [5].

Для потребителей, выбирающих компанию, к которой в последствии они планируют обратиться за предоставлением телекоммуникационных услуг, на наш взгляд, важными характеристиками являются: широта ассортимента предлагаемых услуг; качество предоставляемых услуг; наличие уникальных предложений (УП); рекламно-информационное сопровождение (РИС); интерьер и экстерьер офисов обслуживания клиентов; удобство расположения офисов обслуживания клиентов; качество обслуживания клиентов; имидж компании; цена услуг. Все названные характеристики, за исключением цены, составляют так называемое интегрированное «качество» услуги [6].

Использованный для оценки конкурентоспособности метод основан на расчете интегрального показателя «Качество - Цена». Данный метод имеет определенную особенность, он позволяет получить наиболее корректный результат, если конкурентоспособность рассматривается отдельно для разных ценовых сегментов. Поэтому оценка конкурентоспособности осуществлялась как в отношении всей компании в целом, так и «в разрезе» услуг, относящихся к низкому, среднему и высокому ценовым сегментам. Балльные оценки качественных характеристик конкурентоспособности компаний в целом, относящихся к числителю интегрального показателя, представлены на рисунке 1.

Обобщенный показатель, учитывающий качественные критерии конкурентоспособности телекоммуникационных компаний, рассчитывался как сумма баллов выставленных потребителями. Следует обратить внимание на то, что на первом месте по мнению потребителей находится компания «Уфанет», которая имеет 77 баллов из 80 возможных, на втором - «Эр-Телеком» - 71 балл, на третьем «Ростелеком» - 64 балла, на четвертом - «Фокс Лайф», у которого 59 баллов и на пятом - «ТТК» - 42 балла. Подобная оценка была проведена в отношении качественных характеристик конкурентоспособности услуг разных ценовых сегментов. Результаты оценки представлены в таблице 1.



Рисунок 1 – Лепестковая диаграмма оценки качественных и маркетинговых параметров конкурентоспособности телекоммуникационных компаний

Таблица 1 – Обобщенные оценки качественных составляющих конкурентоспособности телекоммуникационных компаний в разрезе ценовых сегментов

Ценовой сегмент	Оценка качественных и маркетинговых составляющих, баллы				
	«Эр-Телеком»	«Уфанет»	«Ростелеком»	«Фокус Лайф»	«ТТК»
Низкий	67	77	64	59	42
Средний	69	73	63	59	42
Высокий	71	73	61	57	42

Заметно, что тенденция, выявленная при оценке указанных составляющих конкурентоспособности для компаний в целом, сохраняется и в различных ценовых сегментах. Т.е. лидером является компания «Уфанет», наименее привлекательной потребители признали компанию «ТТК»

В связи с тем, что для расчета интегрального показателя необходим ценовой параметр, на основании стоимости предлагаемых телекоммуникационных услуг были определены индексы цен, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Индексы цен на телекоммуникационные услуги, предлагаемые компаниями

Наименование компании	Индекс цен			
	Для низкого ценового сегмента	Для среднего ценового сегмента	Для высокого ценового сегмента	Общий индекс цен
«Эр – Телеком Холдинг»	1,68	1,69	1,6	1,66
«Уфанет»	1,17	1,34	1,3	1,27
«Ростелеком»	1,1	1,05	1,29	1,15
«Фокус Лайф»	1	1	1,12	1,04
«ТТК»	1,17	1,14	1	1,1

На завершающем этапе оценки конкурентоспособности рассчитывался интегральный показатель путем отношения обобщенного показателя «каче-

ства» к индексу цен. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Интегральные показатели конкурентоспособности телекоммуникационных компаний

Наименование компании	Интегральный показатель конкурентоспособности («качество» к «цене»)			
	Для низкого ценового сегмента	Для среднего ценового сегмента	Для высокого ценового сегмента	Общий
«Эр – Телеком Холдинг»	39,88	40,83	44,38	42,85
«Уфанет»	65,81	54,48	56,15	60,62
«Ростелеком»	58,18	60	47,29	55,88
«Фокус Лайф»	59	59	50,89	56,8
«ТТК»	35,9	36,84	42	38,04

Из таблицы 3 видно что, среди телекоммуникационных компаний, работающих в г. Оренбург, наибольшей конкурентоспособностью в целом обладает компания «Уфанет». Свое лидерство данная компания уступает только в среднем ценовом сегменте. Достаточно неожиданным явилось то, что на втором месте «разместилась» компания «Фокус Лайф». Основной причиной этого следует назвать наиболее низкий уровень цен, что вполне соответствует достаточно низким оценкам «качественности»

параметров, которые у этой компании уступают трем из пяти рассматриваемых компаний. Компании «Ростелеком» и «Эр-Телеком Холдинг», являясь в Оренбурге представителями телекоммуникационных компаний федерального уровня, расположились на третьем и четвертом местах соответственно. Компания «ТТК», представляя очень узкий ассортимент услуг недостаточно высокого качества ожидаемо расположился на пятой строчке рейтинга (см. Рис. 2).

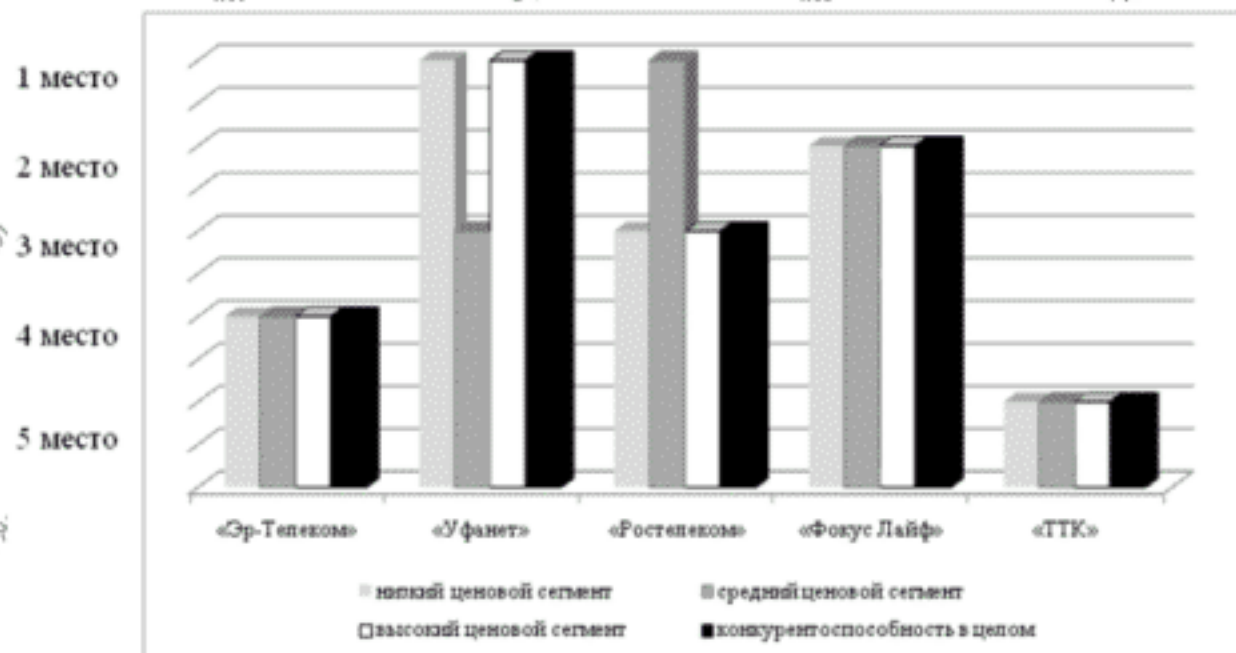


Рисунок 2 - Рейтинг конкурентоспособности по ценовым сегментам и в целом

Принимая во внимание, что в условиях определенных экономических и финансовых ограничений оправданным является использование аспектного подхода к управлению конкурентоспособностью, который при анализе конкретных ситуаций и синтезе управленческих решений учитывает отдельные

ключевые элементы [7], для выявления степени влияния тех или иных факторов на конкурентоспособность, рассчитывались коэффициенты корреляции между конкурентоспособностью и отдельными ее параметрами. Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Степень тесноты связи между конкурентоспособностью и отдельными ее показателями

Ценовой сегмент	Коэффициент корреляции между конкурентоспособностью и				
	широтой ассортимента	качеством услуги	наличием УП	РИС	интерьером и экстерьером
1	2	3	4	5	6
Для компании в целом	0,69	0,54	0,63	0,41	0,7
Низкий	0,92	0,53	0,58	0,36	0,74
Средний	0,76	0,17	0,51	0,34	0,48
Высокий	0,66	0,23	0,66	0,35	0,76
Ценовой сегмент	Коэффициент корреляции между конкурентоспособностью и				Теснота связи между имиджем и ценой
	расположением офиса	качеством обслуживания	имиджем	ценой	
1	7	8	9	10	11
Для компании в целом	0,32	0,33	0,41	-0,3	0,596
Низкий	0,3	0,35	0,41	-0,56	0,41
Средний	0,197	-0,02	0,15	-0,53	0,61
Высокий	0,28	0,61	0,52	0,05	0,7

Наиболее существенное влияние на конкурентоспособность для низкого и среднего ценового сегмента оказывает количество и разнообразие предлагаемых компаниями услуг. Телекоммуникационные услуги чаще всего потребляются «пакетами». Следовательно, наличие возможности подключения домашнего интернета, кабельного телевидения,

домашнего телефона по принципу «одного окна» являлось ранее несомненным преимуществом, а теперь становится обязательным условием выбора компании. Кроме того, многие компании предлагают в рамках каждого направления большой выбор возможностей, некоторые из компаний позволяют «сконструировать» свой пакет услуг с наиболее

подходящим набором опций. Следовательно, первоочередной задачей телекоммуникационных компаний является формирование такого ассортимента услуг, который способствовал наиболее полному удовлетворению потребностей своих клиентов. В подтверждение этого следует отметить, что наличие у организации уникальных торговых предложений, позволяющих отличить одну компанию от другой, также оказывает существенное влияние на конкурентоспособность на фоне других характеристик.

Влияние на конкурентоспособность в целом и для высокого ценового сегмента параметра, связанного с широтой ассортимента, также существенное, но все-таки ниже показателя «Интерьер и экстерьер офисов обслуживания клиентов». Потребители с высоким уровнем дохода, скорее всего, ассоциируют внешнее оформление офисов обслуживания с уровнем оказываемых услуг.

Более низкие значения коэффициентов корреляции по другим параметрам не говорят о малом их влиянии. Скорее всего, этот факт отражают «обязательность» их присутствия. Так, например, такой параметр, как «качество услуги», который на первый взгляд должен иметь первостепенное значение для потребителей не продемонстрировал высокую тесноту связи. Для среднего и высокого ценового сегментов значение коэффициентов весомости составляет 0,17 и 0,23 соответственно. По нашему мнению, это связано с тем, что сама по себе услуга должна уже обладать необходимым уровнем качества, чтобы заинтересовать, а потом и удовлетворить потребителей.

Несмотря на то, что интерьер и экстерьер офиса обслуживания компаний оказывает значительное влияние на конкурентоспособность, само их расположение для потребителей не так важно. Скорее всего, это вызвано тем, что заключение договора возможно дома у потенциального абонента, оплата услуг осуществляется зачастую дистанционно. Однако, компания «Уфанет», несмотря на это, имеет

четыре офиса обслуживания, при этом «Эр-Телеком Холдинг» - только один. Возможно, это связано с тем, что в самом офисе решаются вопросы, требующие личного присутствия. Но при этом компания организует другие способы коммуникаций - сайты, форумы, через «личных» менеджеров и т.д.

Интересным следует признать тот факт, что наряду с внешним видом, широким ассортиментом предоставляемых услуг и их уникальностью, для людей с высоким уровнем дохода важным является качество обслуживания и имидж компании, их обслуживающей. Уровень сервиса всегда был важен для данного сегмента, независимо от сферы деятельности компании.

Отрицательное значение коэффициента корреляции, характеризующего тесноту связи между конкурентоспособностью и ценой, еще раз подтверждает факт того, что чем ниже цена, тем более привлекательной будет услуга для потребителя. Наибольшее влияние данного параметра характерно для низкого и среднего ценового сегмента. Положительное значение данного показателя для высокого ценового сегмента говорит о том, что его представители заранее готовы идти на определенные затраты при условии, если уровень качества обслуживания и имидж будут соответствующего уровня. Они заведомо готовы платить более высокую цену за высококачественный сервис. Для них высокая цена - это свидетельство высокого качества приобретаемой услуги и заслуга многолетней работы компании на благо имиджа.

Особенность влияния цены и имиджа на конкурентоспособность телекоммуникационных услуг для разных сегментов представлена на рисунке 3. Линия, пересекающая гистограммы, позволяет увидеть отклонения коэффициентов корреляции, характерных для разных ценовых сегментов (ЦС) от значения, свойственного в целом для компании.

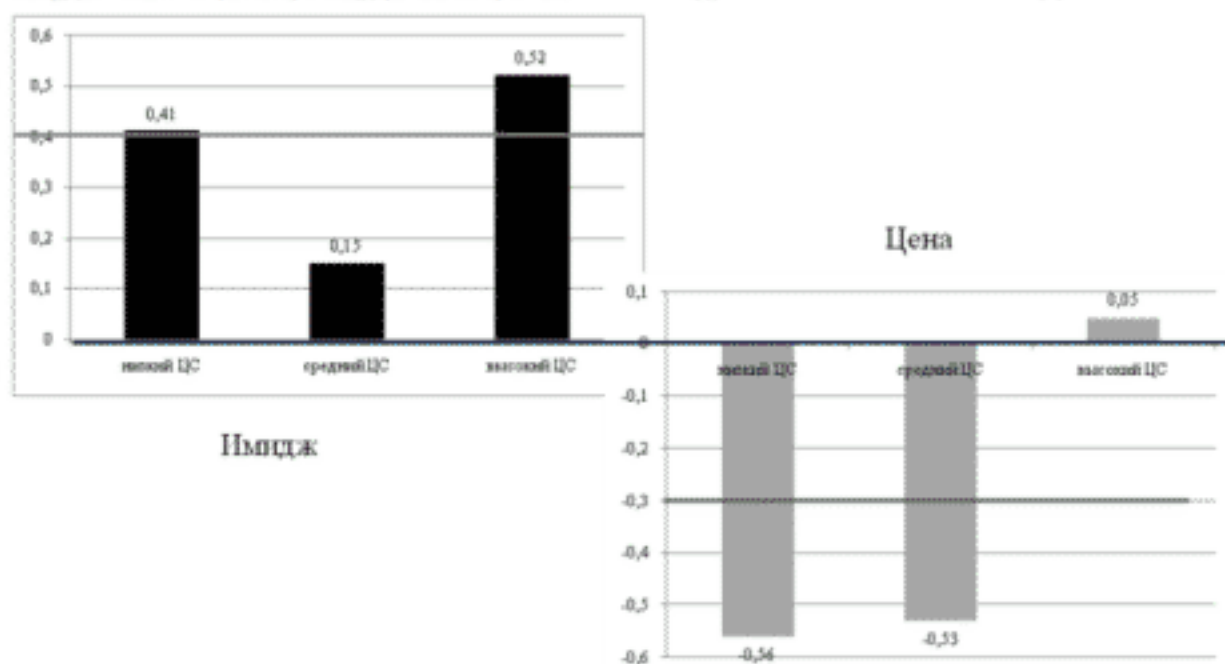


Рисунок 3 - Характер влияния имиджа и цены на конкурентоспособность телекоммуникационных услуг

Заметно, что имидж телекоммуникационной компании не является важным для потребителей среднего ценового сегмента. В большей степени им руководит рациональное начало, а не эмоциональное восприятие. Исследование позволило еще раз подтвердить взаимное влияние цены и имиджа друг

на друга, так как что теснота связи между ними достаточно высока, особенно для среднего и высокого ценовых сегментов.

Подводя итоги, следует отметить, что руководству телекоммуникационных компаний необходимо дифференцировать свою деятельность по поддер-

жанию и повышению конкурентоспособности для разных ценовых сегментов. Так для услуг низкого ценового сегмента важным будет дальнейшее поддержание достигнутой широты ассортимента услуг, их приемлемое качество, внешний вид офисов обслуживания, что вызывает доверие к компании и цена. Конкурентоспособность услуг среднего ценового сегмента следует повышать за счет расширения пакета услуг и аккуратной корректировки цены, т.к. снижение цены может повлечь и изменение имиджа в худшую сторону в глазах потребителей данного сегмента, повышение же цены может «спровоцировать» уход к конкуренту. Особое влияние на конкурентоспособность услуг высокого це-

нового сегмента оказывает, прежде всего, оформление офисов обслуживания, широта и уникальность предлагаемых услуг, их надежное качество и качество обслуживания. Высокая цена не является препятствием, а скорее «индикатором» высокого уровня сервиса и способствует поддержанию положительного образа предприятия в глазах потребителя.

Таким образом, дифференциация действий, с учетом выявленных для различных ценовых сегментов особенностей, позволит, на наш взгляд, более эффективно осуществлять деятельность по поддержанию и повышению конкурентоспособности телекоммуникационных компаний г. Оренбург.

Библиографический список

1. Фатхутдинов, Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю : монография. М. : РИА Стандарты и качество, 2009. 464 с.
2. Фасхиев, Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия / Маркетинг в России и за рубежом, 2009. №4. С. 75 – 83.
3. Мошнов, В. А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия // [электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент : [web-сайт]. 25. 04. 2008. - URL<<http://www.cfin.ru> -> (дата обращения 03.01.2017).
4. Общая конкурентная матрица М. Портера. Стратегии ценового лидерства, продуктового лидерства, лидерства в нише [электронный ресурс].- URL: <http://infopedia.su/11x46d5.html> (дата обращения: 25.05.2017)
5. Береговая, И. Б. Система показателей конкурентоспособности предприятия / Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, 21 – 23 мая 2012 г. Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2012. С. 195 – 197.
6. Булеев А.И. Количественный коэффициент конкурентоспособности товаров и услуг/ Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 1997. №5. С. 24-27.
7. Береговая И.Б. Обоснование возможности использования аспектного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятия / Интеллект. Инвестиции. Инновации. Оренбург: ОГИМ. 2013. №4. С. 5 – 8.

References

1. Fathudinov, R. A. Global'naya konkurentosposobnost'. Na stol sovremennomu rukovoditel'yu : monografiya. M., c'RIA Standarty i kachestvo, 2009. 464 s.
2. Faschiev, H. A. Opredelenie konkurentosposobnosti predpriyatiya / Marketing v Rossii i za rubezhom. 2009. №4. S. 75 – 83.
3. Moshnov, V. A. Kompleksnaya ocenka konkurentosposobnosti predpriyatiya // [ehlektronnyj resurs] // Korporativnyj menedzhment : [web-sajt]. 25. 04. 2008. - URL<<http://www.cfin.ru> -> (data obrashcheniya 03.01.2017).
4. Obshchaya konkurentnaya matrica M. Portera. Strategii cenovogo liderstva, produktovogo liderstva, liderstva v nische [ehlektronnyj resurs].- URL: <http://infopedia.su/11x46d5.html> (data obrashcheniya: 25.05.2017)
5. Beregovaya, I. B. Sistema pokazatelej konkurentosposobnosti predpriyatiya / Torgovo-ehkonomicheskie problemy regional'nogo biznes-prostranstva: sbornik materialov X Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, 21 – 23 maya 2012 g. Chelyabinsk : Izdatel'skij centr YUUGU, 2012. S. 195 – 197.
6. Buleev A.I. Kolichestvennyj koefitsient konkurentosposobnosti tovarov i uslug/ Marketing i marketingovye issledovaniya v Rossii. 1997. №5. S. 24-27.
7. Beregovaya I.B. Obosnovanie vozmozhnosti ispol'zovaniya aspektnogo podhoda v upravlenii konkurentosposobnost'yu predpriyatiya / Intellekt. Investicii. Innovacii. Orenburg: OGIM. 2013. №4. S. 5 – 8.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «ОРБИТА»)

Борисов А.С., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Москалева Е.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: В статье исследуется современное состояние инновационной сферы АО «Орбита» с помощью инструментов экономического анализа. Авторами проводится анализ элементов инновационного потенциала АО «Орбита». Проанализированы основные недостатки и предложены меры по повышению инновационного потенциала. Определены варианты эффективного развития инновационной сферы предприятия.

Ключевые слова: инновации; инновационное развитие; инновационная деятельность; инновационный потенциал; инновационные стратегии.

Abstract: The article explores the current state of the innovative sphere of JSC "Orbita" using tools of economic analysis. The authors analyze the components of the innovative potential of the enterprise. The main shortcomings were considered and measures for increasing the innovative potential were proposed. Prospects for the development of innovative activities of the enterprise are determined.

Keywords: Innovation; Innovative development; Innovation activity; Innovation potential; Innovative strategies.

Современный период развития мирового хозяйства характеризуется повышением роли инноваций, науки и исследований.

Понятие «инновация» – русский вариант английского слова Innovation, перевод которого означает «введение новаций», использование новшества. Инновации – это определенный творческий результат деятельности человека (предпринимателя), в котором, как правило, принимают участие различные подразделения фирмы. В свою очередь,

на инновации оказывают существенное влияние государство, экологическая система, а также объединение с другими институтами власти. Как и любой процесс, инновации имеют свой жизненный цикл, который берет свое начало с зарождения новой идеи и завершается внедрением на рынок нового, не имеющего аналога продукта, товара.

В промышленной сфере имеются два вида инноваций:

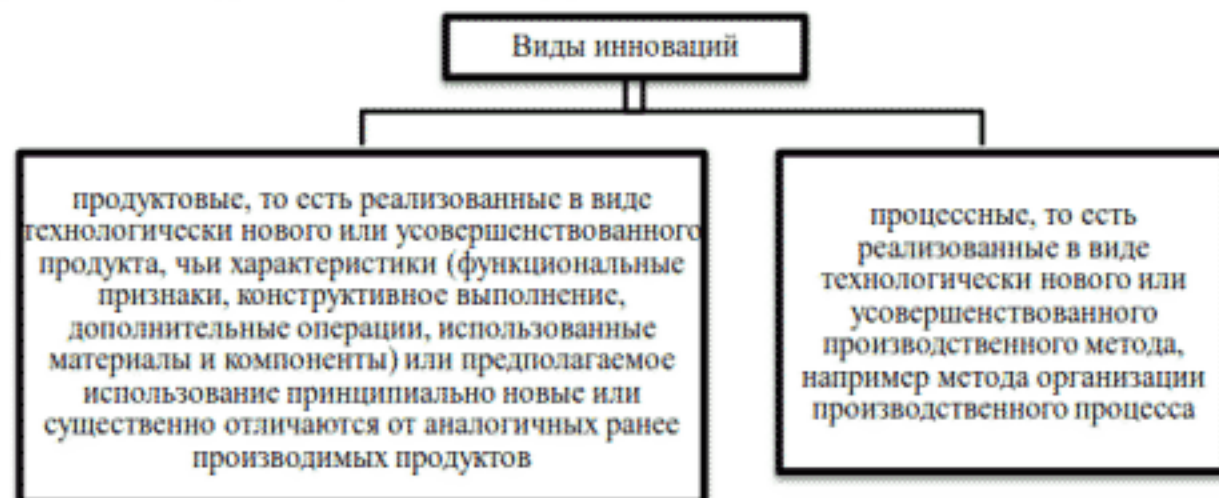


Рисунок 1 - Виды инноваций

Вместе с тем проблемы инновационной деятельности стран и регионов в настоящее время недостаточно изучены. Нет единого мнения насчет определения категории «инновация». Так, И. Шумпетер «трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом». Б. Таисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф.Никсон считает, что «инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования». По мнению Б. Година, инновации следует рассматривать как фактор общественного прогресса, личное признание и престиж. В Оксфордском толковом словаре инновации рассматриваются как «любой новый подход к конструированию, производству

или сбыту товара, в результате чего инноватор и его компания получают преимущества перед конкурентами». Б. Санто дает такое определение: «инновация представляет собой чрезвычайно сложный, неопределенный по своему исходу, насыщенный неожиданными ситуациями на промежуточных участках, трудно прогнозируемый процесс». В условиях разбалансированности реального сектора российской экономики все большее количество отечественных исследователей (например, В. Генчагов) приходят к выводу о необходимости повышения уровня инновационной безопасности и усиления роли инвестиционной политики в обеспечении последней.[1]

Из приведенных определений следует, что инновации могут рассматриваться и как результат, и как процесс. В данной статье мы будем рассматривать инновации как процесс, то есть саму инновационную деятельность.

В основе инновационного развития предприятия лежит его противоречие: предприятие стремится к максимально безрисковой эффективности, а инновация в основе своей является высокорисковым процессом. Бизнес направлен, прежде всего, на получение выгод, а инновации все-таки рассчитаны на улучшение качества производимой продукции, на облегчение работы людей.

В современных условиях формирования экономики усиливается роль инноваций как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Для создания конкурентоспособного продукта необходима реализация задач:

- внедрение достижений науки и техники с целью снижения затрат и повышения качества продукции;
- разработка эффективной инновационной стратегии;
- повышение квалификации сотрудников предприятия;
- освоение наиболее эффективных методов управления.

Основным и решающим инновационным ресурсом является человеческий капитал, творческая способность генерировать и воплощать новые идеи.

Во всех развитых странах уделяется особое внимание человеческому потенциалу.

Практически нигде в экономике не встает вопрос выбора между «угрозой и возможностью», только в инновационной деятельности он проявляется с огромной силой. Прибегая к инновациям, предприятие может, как обогатиться, так и обанкротиться. И предугадать результат инновационной деятельности невероятно сложно. Успешная инновационная деятельность обречена существенным образом повлиять на положение предприятия, на его конкурентоспособность на мировой арене. Следовательно, неуспешная инновационная деятельность может негативно повлиять на положение предприятия, или же просто остаться незамеченной. Отсюда вывод, представляющий собой еще один парадокс инновационной сферы, – чем сильнее потенциал инновации, тем труднее предотвратить ее последствия.

В силу многочисленности пониманий инновационной деятельности, а также большого числа видов инноваций, существует много подходов к их исследованию. Значительная часть из них акцентируется на одной или нескольких сторонах этого феномена. Ниже приведем краткую характеристику ряда таких исследовательских подходов.

Таблица 2 – Подходы к анализу инновационной деятельности

Подход	Характеристика подхода
Объектный подход	В рамках этого подхода инновационная деятельность рассматривается как конечный продукт созидательной деятельности. Ими могут быть товар, технология, новая техника и пр.
Процессный подход	В соответствии с этим подходом, инновационная деятельность понимается не как продукт, а как процесс, результатами которого на разных этапах могут быть товары, технологии, методы и пр. Основной акцент в рамках этого подхода делается на динамике изменений, происходящих в результате инновационного процесса
Объектно-утилитарный подход	Такой подход имеет две основные стороны. Во-первых, инновационная деятельность рассматривается как создание объекта, обладающего новой потребительной стоимостью. Во-вторых, этот объект предназначен для удовлетворения тех либо иных потребностей (прежде всего общественных).
Процессно-утилитарный подход	Суть этого подхода заключается в том, что инновационная деятельность понимается как средство эффективного создания, внедрения и распространения новых технологических решений и приемов, а также способов решения тех либо иных проблем и задач. Его отличие от предыдущего заключается в том, что он акцентируется на динамике распространения новых идей и технологий.
Процессно-финансовый подход	Этот подход делает основной акцент на процессе вложения ресурсов в формирование и распространение инновационной деятельности, инвестировании средств в разработку новой техники, технологий, товаров и услуг.

Инновационная деятельность представляет собой процесс, в ходе которого на основе научно-технических исследований создается результат, который может быть применен на практике. В полном объеме инновационная деятельность включает все виды деятельности по разработке, освоению и производству, а также реализации инноваций.[5]

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- 1 проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- 2 подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

3 разработку технологического процесса изготовления новой продукции;

4 проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;

5 разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

6 исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

7 подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;

8 проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

9 организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.[3]

Таблица 3 Система показателей инновационной деятельности предприятия

Оценка хозяйственной деятельности	Показатели по видам объектов инноваций		
	Показатели, отражающие наличие инновационных объектов, обеспечивающих хозяйственную деятельность	Показатели, свидетельствующие об инновационной активности предприятия	Показатели эффективности инновационной деятельности предприятия
Оценка деловой активности	1. Объем и структура инновационных активов	1. Объем и структура внедренных инноваций. 2. Объем и структура производимой инновационной продукции. 3. Объем выручки от продажи инновационной продукции.	1. Прибыль (убыток) от инновационной деятельности. 2. Рентабельность инновационной деятельности.
Оценка финансовой устойчивости	1. Оборачиваемость инновационных ресурсов. 2. Степень инновационности ресурсов. 3. Уровень наукоемкости ресурсов. 4. Коэффициент обновления технологий.	1. Коэффициент обновления продукции. 2. Удельный вес инновационной продукции. 3. Доля дохода от инновационной продукции. 4. Доля выполнения собственных научно-исследовательских разработок. 5. Коэффициент наукоемкости производства.	1. Доля прибыли от инновационной деятельности. 2. Коэффициент сбалансированности денежных потоков.
Оценка инвестиционной привлекательности	1. Объем инвестиций в инновации. 2. Уровень инновационности инвестиций.	1. Мультипликативная модели оценки влияния затрат на освоение инноваций.	1. Рентабельность инвестиций в инновации. 2. Соотношение прироста результатов использования потенциала предприятия и инвестированными средствами в инновационную деятельность. 3. Стоимость предприятия.

АО «Орбита» очень перспективное предприятие, которое еще с 80-х годов зарекомендовало себя как надежный производитель высококачественной продукции. Предприятие имеет очень важное значение не только для Республики Мордовия, но и для страны в целом, выпуска инновационную продукцию и комплектующие. [4] На сегодняшний день наблюдается низкая эффективность деятельности и для того, чтобы избежать проблем банкротства, повысить конкурентоспособность, необходимо устойчивое развитие, которого можно добиться только путем внедрения инноваций.

Рассмотрим развитие инновационной деятельности на примере промышленного предприятия города Саранск открытого акционерного общества «Орбита». АО «Орбита» работает в области разработки, производства и продажи светотехнической, электротехнической и электронной продукции на российском рынке и рынках ближнего зарубежья. По-

стоянные инновации и строгий контроль качества позволяют создавать по-настоящему качественную продукцию. Инновационная деятельность АО «Орбита» в значительной степени ориентирована на развитие производственных инноваций. АО «Орбита» осваивает новые направления деятельности и расширяет ассортимент выпускаемой продукции. Постоянные изменения и совершенствования производства позволяют предприятию наиболее гибко реагировать на изменяющиеся условия внешней среды, быть устойчивым к финансовым кризисам, а также в связи с инновационной активностью привлекать инвесторов, тем самым повышая свою рыночную стоимость.

В настоящее время АО «Орбита» является участником инновационного кластера РМ «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением», а также активным участником Технопарка в сфере высоких технологий.

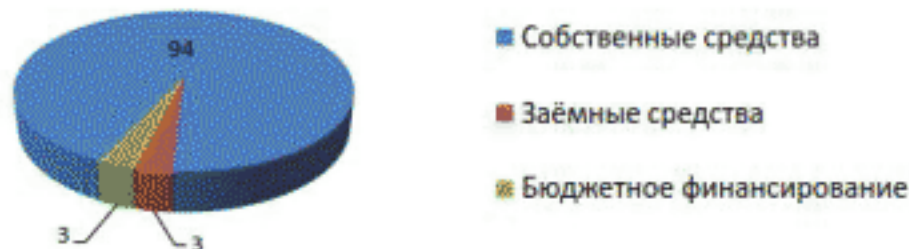


Рисунок 2 – Структура источников финансирования инновационной деятельности в АО «Орбита» в 2016 году

Инновационная деятельность - одна из самых затратных сфер деятельности предприятия. Данные о структуре источников финансирования инновационной деятельности в АО «Орбита» представлены

на рисунке 1, который демонстрирует, что в 2016 году она финансировалась преимущественно (94 %) за счет собственных средств.

В настоящее время АО «Орбита» придерживается в своей инновационной деятельности оборонительной стратегии, внедряя в производство изделия

и технологии, в большинстве случаев уже добившись успеха на мировом рынке.

Таблица 3 – Показатели интеллектуальных компонентов инновационного потенциала АО «Орбита»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент инновационности персонала, %	12,81	19,82	23,27	22,63	25,98
Доля научно-технических специалистов в общей численности персонала, задействованного в инновационных проектах, %	4,97	4,85	5,27	5,29	6,52
Доля сотрудников, имеющих высшее образование, в общей численности персонала, %	9,17	15,09	16,33	21,63	38,64
Доля сотрудников, имеющих ученую степень, в общей численности персонала, %	0,11	0,18	0,18	0,17	0,19
Коэффициент обученности персонала, %	3,98	11,07	19,32	38,34	22,35
Коэффициент возраста работников	77,8	92,2	81,7	82,3	75,5

Большое влияние на величину инновационного потенциала оказывает квалификационный уровень сотрудников, занимающихся разработкой и производством инновационной продукции.

Что касается сотрудников, имеющих ученую степень, то для предприятий, занимающихся собственными научными исследованиями и разработками, и стремящихся стать лидерами в отрасли, их недостаточно в АО «Орбита». Однако предприятие активно сотрудничает с ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», и восполняет дефицит научных кадров за счет осуществления совместных разработок с ВУЗом.

Коэффициент инновационности персонала, и доля научно-технических специалистов в общей численности персонала, задействованного в инновационных проектах, на АО «Орбита» год от года растут,

что свидетельствует об увеличении интеллектуальной составляющей их инновационных потенциалов.

Переориентируя производство на новые продукты, заменяя устаревшее оборудование модернизированным, руководству предприятия пришлось выделять значительные средства на переобучение и повышение квалификации работников. В 2015 году данный показатель достиг рекордного для электро-технических предприятий уровня - 38,64 %.

АО «Орбита» было основано в 1965 году, за время своей деятельности компания зарекомендовала себя как надежный производитель высококачественной продукции. Хотя современные технологии не стоят на месте, и постоянно требуется модернизация и улучшение выпускаемой продукции, АО «Орбита» также осваивает новые виды продукции.

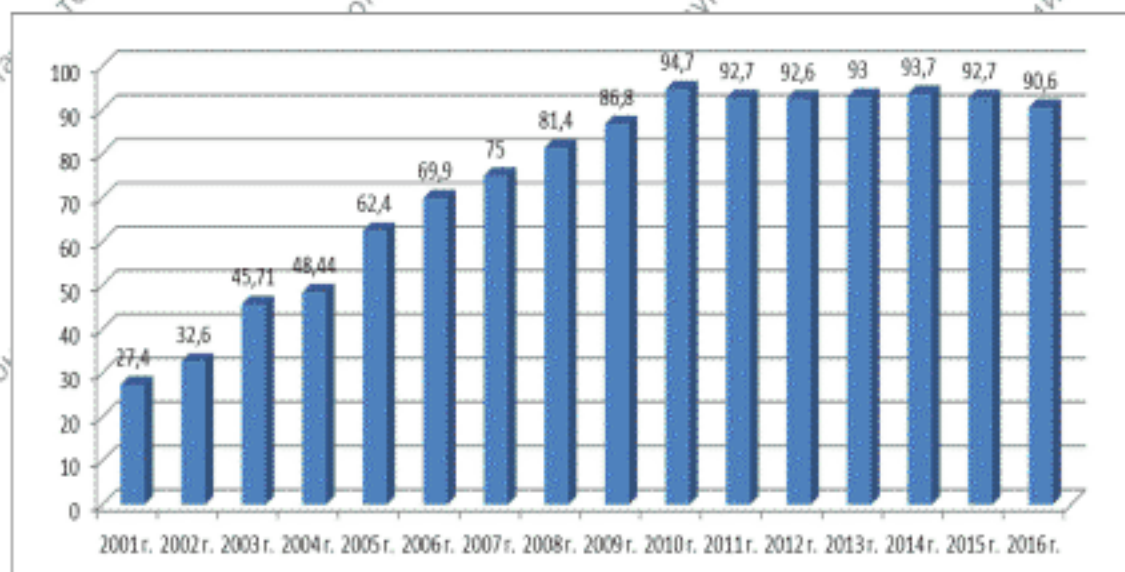


Рисунок 2 - Удельный вес новой продукции АО «Орбита» в общем её выпуске за период с 2001 по 2016 гг, в %.

Как показано на рисунке, за счет интенсивного освоения новых видов продукции в период с 2001 года по 2016 годы АО «Орбита» удалось обновить выпускаемую продукцию на 90,6%. До 2010 года данный показатель стабильно увеличивался, но после кризиса ситуация несколько ухудшилась. На сегодняшний день основной задачей предприятия по-прежнему остается удовлетворение потребностей потребителей за счет расширения ассортимента, обновления продукции и внедрения инноваций. Данная тенденция обусловлена разработкой и осво-

ением двух инновационных направлений: производства высоковольтного оборудования и энергосберегающей аппаратуры.[7]

Следует также отметить, что АО «Орбита» занимается внедрением только собственных разработок. По данным таблицы видно, что уровень механизации и автоматизации производства АО «Орбита» достаточно велик. Это означает, что руководством предприятия предпринимаются целенаправленные меры по модернизации и обновлению производственного оборудования.

Таблица 4 – Показатели производственно-технических компонентов инновационного потенциала АО «Орбита»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент прогрессивности оборудования, %	11,48	2,17	5,33	8,83	10,23
Коэффициент модернизации оборудования, %	2,29	3,1	4,01	4,31	4,28
Коэффициент годности оборудования, %	35	32	31	29	28
Доля оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет, %	9,97	8,88	8,84	8,35	6,04
Уровень механизации и автоматизации производства, %	70,31	67,06	73,23	70,96	75,6

Необходимость реализации большой программы НИОКР и технического перевооружения в обеспечении разработки и постановки на серийное производство современной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции при отсутствии дополнительных эмиссий собственного капитала привело к

широкому использованию внешних источников финансирования в виде облигационных займов и инвестиционных кредитов и усилению финансовой зависимости предприятия, что доказывают приведенные коэффициенты ликвидности.

Таблица 5 – Коэффициенты ликвидности

Показатели	Нормативное значение	2015 год	2016 год	Абсолютное отклонение
Коэф. общей ликвидности = оборотные активы / краткосрочные кредиты и займы + кредиторская задолженность	>2	1,2009	0,8845	-0,3164
Коэф. быстрой ликвидности = ден. средства + Ц. Б. + Дебит. Задолженность / Краткосрочн. кредиты + кредит, задолж.	0,8-1,0	0,8452	0,6605	-0,1847
Абсолютный коэф. ликвидности = Ден. средства + Ц. Б. / Краткосроч, обязательства	0,2-0,5	0,0980	0,1607	0,0627
Собственные оборотные ср-ва = Оборотный капитал - Краткосрочн. обязательства		27684	-33212	-60896
Коэф. обеспеченности собственн. оборотных средств = Собств. оборотн. средства / Оборотный капитал К > 0,1	>0,1	-0,4640	-0,5914	-0,1274
Коэф. маневренности = Оборотный капитал / Собственный капитал	0,3-0,6	0,0728	-0,0877	-0,1605

Исходя из заключений общая ликвидность предприятия снизилась (необходимо заметить, что коэффициент общей ликвидности меньше нормы = 2). Собственные оборотные средства снизились на 60896 тыс.руб. Коэффициент обеспеченности собственн. оборотных средств снизился, хотя, и изначально все еще находится далеко от пределов нормы. Коэффициент маневренности ниже 0,3, это может свидетельствовать о серьезных проблемах в развитии фирмы, высоком уровне ее зависимости от

заемных средств, и, скорее всего, низкой платежеспособности. Не исключено, что в такой ситуации кредиторы будут отказывать ей в предоставлении значительных заемных сумм, а инвесторы — подвергать сомнению перспективы вложений в данный бизнес.

Рассмотрим показатели инновационного потенциала АО «Орбита» и определим возможность дальнейшей реализации инновационной стратегии предприятия.

Таблица 6 – Параметры оценки инновационной активности предприятия. [2]

Анализируемые параметры оценки инновационной активности предприятий (тыс. руб.)	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Нематериальные активы	159	132	113
Внеоборотные активы	436861	433587	432149
Число занятых в сфере НИР и ОКР (чел.)	6	4	4
Численность работников предприятия в целом (чел.)	1121	987	898
Оборудование опытно-приборного назначения	81845	80934	79848
Оборудование производственно-технологического назначения	235012	234789	234534
Вновь введенные основные производственные фонды	120475	119459	117423
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия	433473	432674	431961
Выручка от реализации новой или усовершенствованной продукции	228657	227458	227474
Общая выручка от реализации всей прочей продукции	1068478	1058476	1046585
Научно-исследовательские и учебно-методические инвестиционные проекты	41323	40457	39727
Общие инвестиционные расходы	59852	58794	58334

Произведем расчеты по основным показателям (на примере 2016 года):

Показатель	Формула расчета	2014	2015	2016
Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	$Kис = FНМА / F$	0,0004	0,0003	$113 / 432149 = 0,0003$
Коэффициент персонала занятого в НИОКР	$Кп = ЧНИР / Ч$	0,0054	0,0041	$4 / 898 = 0,0045$
Коэффициент имущества, предназначенного для НИОКР	$Ки = ОНИР / О$	0,3483	0,3447	$79848 / 234534 = 0,3405$
Коэффициент освоения новой техники	$Кнт = Fнт / F$	0,2779	0,2761	$117423 / 432149 = 0,2717$
Коэффициент освоения новой продукции	$Кнп = Vнп / V$	2,1400	2,1489	$227474 / 1046585 = 0,2173$
Коэффициент инновационного роста	$Кинв = IНИР / I$	0,6904	0,6881	$39727 / 58334 = 0,6810$

И получим сводный показатель:

$$Киннов = 0,1(Kис-0,1) + 0,2(Kп-0,2) + 0,3(Ки-0,3) + 0,4(Kнт-0,4) + 0,5(Kнп-0,5) + 0,6(Кинв-0,6) = -0,00997 - 0,0391 + 0,01215 - 0,05132 - 0,14135 + 0,0486 = -0,18$$

Таблица 7 – Сводный показатель Киннов за 2014–2016 гг.

2014 г.	2015 г.	2016 г.
-0,17	-0,17	-0,18

Так как $Киннов = -0,18$, следовательно это значение принадлежит интервалу $-0,91 < Киннов < 0$, значит АО «Орбита» реализует отсталую инновационную стратегию.

Таким образом, только коэффициент имущества, предназначенного для НИОКР ($Ки$) и коэффициент инновационного роста ($Кинв$) находятся в допустимых значениях. А остальные значительно отстают от нормативных. Для повышения уровня инновационного развития необходимо задействовать как можно больше квалифицированных специалистов, которые будут заниматься развитием новейших технологий и инноваций. Также значительно отстают коэффициенты освоения новой техники и новой продукции. Хотя в соответствии с планом освоения новой техники и организационно-технических мероприятий в 2016 году проведено 54 работы, направленные на повышение качества продукции, снижение трудоем-

кости процессов, снижение потребления энергоносителей, освоено 17 видов новых изделий, проведено 12 научно-исследовательских работы с целью освоения новых изделий в 2017 году.

В итоге АО «Орбита» активно занимается инновационной деятельностью, и даже имеет сформированного инновационного потенциала, но не эффективно им пользуется. Денежные средства, выделенные на инновационную деятельность, во многом расходуются не эффективно, потому что предприятие использует отсталую инновационную стратегию. Например, для реализации данных работ в 2016 году затрачено 27057 тыс.руб., в том числе на НИОКР и подготовку производства – 22126 тыс.руб., прочие конструкторские разработки – 4648 тыс.руб. За счет внедрения мероприятий, направленных на повышение технико-экономических показателей серийных изделий, получен эффект в сумме 8182 тыс.руб.

Таблица 8 – Нормативные значения коэффициентов инновационного потенциала

Коэффициент	Обозначение	Значение коэффициента	
		Стратегия лидера	Стратегия последователя
Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	Кис	Более 0,1	Менее 0,1
Коэффициент освоения новой продукции	Кнп	Более 0,5	Менее 0,5
Коэффициент инновационного роста	Кинв	Более 0,6	Менее 0,6

Так как $Кис$ менее 0,1, значит предприятие соответствует инновационной стратегии последователя. Он показывает наличие интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов, лицензий на использование изобретений, свидетельств на промышленные образцы, полезные модели, программные средства, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными, прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития предприятия. Таким образом, мы еще раз убедились, что выбранное нами предприятие не обладает значительным объемом инновационной собственности для реализации своей деятельности.

Что же касается коэффициента освоения новой продукции, то он также на данный момент соответствует стратегии последователя, а это означает, что способность предприятия к внедрению инновационной или подвергнувшейся технологическим изменениям продукции низкая.

А вот ситуация с коэффициентом инновационного роста обратная. Он более 0,6, что соответствует стратегии лидера. Он указывает на устойчивость технологического роста и производственного развития, а также свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами.

В итоге АО «Орбита» активно занимается инновационной деятельностью, имеет сформированный инновационный потенциал. Но на данный момент, рассмотрим коэффициенты и их значения, мы можем сказать о том, что «Орбита» имеет стратегию последователя, но не лидера. Денежные средства, выделенные на инновационную деятельность, во многом расходуются не эффективно, потому что предприятие использует отсталую инновационную стратегию.

Проведенный комплексный анализ развития инновационной деятельности ОАО «Орбита» позволил выделить существующие сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы внешней среды, представленные в таблице 9.

Таблица 9 – SWOT- анализ инновационного развития АО «Орбита»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Продолжительная история компании 2. Широкая сбытовая сеть, в т.ч. в страны ближнего зарубежья 3. Высокий научный потенциал, сотрудничество с Технопарком 4. Высокая конкурентоспособность продукции (высокое качество и степень организации производства) 5. Выгодное географическое положение по отношению к основным потребителям 6. Наличие задела в виде обновленных в ходе технико-технологического перевооружения производств и вновь созданных производственных мощностей 7. Возможность использования прямых и косвенных мер государственной поддержки промышленности	1. Недостаток собственных средств на разработку и организацию производства новых изделий. 2. Нехватка квалифицированных специалистов. 3. Нестабильность инвестиционного потока. 4. Низкая производительность труда и далеко не всегда эффективное использование.
Возможности	Угрозы
1. Отсутствие конкурентов 2. Возможность занять определенную нишу на рынке 3. Выход на зарубежные рынки 4. Рост спроса на высокотехнологичную продукцию 5. Повышение наукоемкости промышленной продукции как одного из основных факторов конкурентоспособности 6. Государственная политика в области энергосбережения	1. Нестабильность курса доллара и евро 2. Сложности привлечения инвестиций 3. Растущий дефицит энергетических ресурсов

В соответствии с проведенным анализом, сильными сторонами предприятия являются увеличение прибыльности производства, высокая конкурентоспособность продукции, а также возможность использования государственной поддержки в области развития инноваций.

Слабые стороны предприятия, возможно компенсировать за счет привлечения инвестиций, стабилизировать поток которых можно за счет региональной и федеральной поддержки.

Возможности характеризуются потенциалом развития международного сотрудничества, отсутствием конкуренции, позволяющей занять высокую долю на рынке.

Существующие угрозы предприятия связаны с появлением зарубежных и отечественных конкурентов, а также дорогостоящей инновационной продукции. Угрозы внешней среды предприятия можно избежать за счет оперативных разработок и производства качественной и эффективной продукции.

Исследовав инновационное развитие АО «Орбита» мы можем сказать, что выявлено несколько явных угроз безопасности этого предприятия: во-первых, сложности привлечения инвестиций, во-вторых, растущий дефицит энергетических ресурсов, в-третьих, недостаток собственных средств на разработку и организацию производства новых изделий, а также, нехватка квалифицированных специалистов. АО «Орбита» активно занимается инновационной деятельно-

стью, но не имеет сформированного инновационного потенциала.

Таким образом, в условиях ужесточенной конкурентной борьбы главным условием для сохранения и увеличения объемов продаж и эффективного функционирования промышленного предприятия является развитие инновационной деятельности, направленной на создание современной, качественной и надежной продукции, за счет рационального и эффективного использования оборудования и выполнения технологических процессов.

Развитие инноваций позволяет быстро реагировать на изменяющиеся условия внешней среды и избежать кризисных ситуаций. Развитие радикальных инноваций повышает конкурентоспособность предприятия, как на региональном, так и на общероссийском и мировом уровнях. Необходимо также отметить, что АО «Орбита» имеет возможность реализовать как оборонительные, так и наступательные стратегии, но все же имеет некоторые ограничения в использовании инновационных потенциалов. Рекомендуемой стратегией в его инновационной деятельности является комбинированная стратегия. Сочетая стратегии разного типа, исходя из принципов системного и комплексного подходов, АО «Орбита» сможет существенно улучшить результаты своей деятельности и значительно укрепить свои рыночные позиции.

Библиографический список

1. Борисов А.С., Саушева О.С. Оценка инновационной безопасности Российской Федерации // тус [Электронный ресурс]. – Электронное периодическое издание «Контентус» – Эл № ФС77-44282. – Режим доступа: <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2015/08/Boriso...> - Загл. с экрана.
2. Годовые отчеты АО «Орбита» по результатам работы за 2013 – 2016 годы [Электронный ресурс] жим доступа: <http://orbitala.su/information>
3. Кормишкин Е. Д. Формирование регионального сегмента национальной инновационной системы в современной России: монография // Е.Д. Кормишкин, Л. А. Кормишкина, В.А. Горин. – Саранск: Мордов. ун – та. – 2013.
4. Официальный сайт АО «Орбита». [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://orbitala.su>
5. Сенчагов В. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России // - М.: «Анкил», 2013 – С. 301-303.

References

1. Borisov A.S., Sausheva O.S. Ocenka innovacionnoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii // Kontentus [Elektronnyj resurs]: Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Kontentus» – Эл № ФС77-44282. – Rezhim dostupa: <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2015/08/Boriso...> - Zagl. s ehkrana.
2. Godovye otchety AO «Orbita» po rezul'tatam raboty za 2013 – 2016 gody [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://orbitala.su/information>
3. Kormishkin E. D. Formirovanie regional'nogo segmenta nacional'noj innovacionnoj sistemy v sovremennoj Rossii: monografiya // E.D. Kormishkin, L. A. Kormishkina, V.A. Gorin. – Saransk: Mor dov. un – ta. – 2013.
4. Oficial'nyj sayt AO «Orbita». [Elektronnyj resurs] // - Rezhim dostupa: <http://orbitala.su>
5. Senchagov V. Innovacionnye preobrazovaniya kak imperativ ustojchivogo razvitiya i ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii /. – М.: «Ankil», 2013 – С. 301-303.

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Брицеева Н.Н., старший преподаватель, Южный федеральный университет
Губа В.В., старший преподаватель, Южный федеральный университет

Аннотация: Рассмотрены формы и стратегии института доверительного управления ценными бумагами, выбор между которыми индивидуален и должен учитывать баланс между планируемыми доходами и ожидаемыми расходами.

Ключевые слова: доверительный управляющий ценными бумагами, паевой инвестиционный фонд, управляющая компания.

Abstract: In modern conditions, the issue of the preservation of cash and assets and ensuring their profitability becomes the most urgent. The Institute for Trust Management of Securities offers different forms and strategies, the choice between which is individual and must take into account the balance between planned revenues and expected expenditures.

Keywords: trust manager of securities, unit investment fund, management company.

Доверительный управляющий ценными бумагами – профессиональный участник рынка ценных бумаг, который от своего имени и за вознаграждение в течение определенного срока осуществляет управление переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги.

Экономический смысл функционирования доверительных управляющих в обеспечении лучших результатов по сравнению с деятельностью дилеров и брокеров за счет:

- профессионализма;
- низких затрат на обслуживание операций с учетом масштабов деятельности;
- одновременной работы на разных рынках в разных странах.

Деятельность управляющих компаний законодательно регламентирована и контролируется госу-

дарством (Службой Банка России по финансовым рынкам – СБРФР) и специализированными организациями (спецрегистратором, спецдепозитарием, аудитором и оценщиком). Лицензия выдается СБРФР или уполномоченными ею органами на основании генеральной лицензии [1]. Доверительное управление физических и юридических лиц регулируется Положением Банка России от 3 августа 2015 г. N 482-П «О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего».

На диаграмме рисунка 1 представлена динамика численности поднадзорных СБРФР профессиональных участников рынка ценных бумаг и инфраструктурных организаций в 2013-2014 гг. [2].

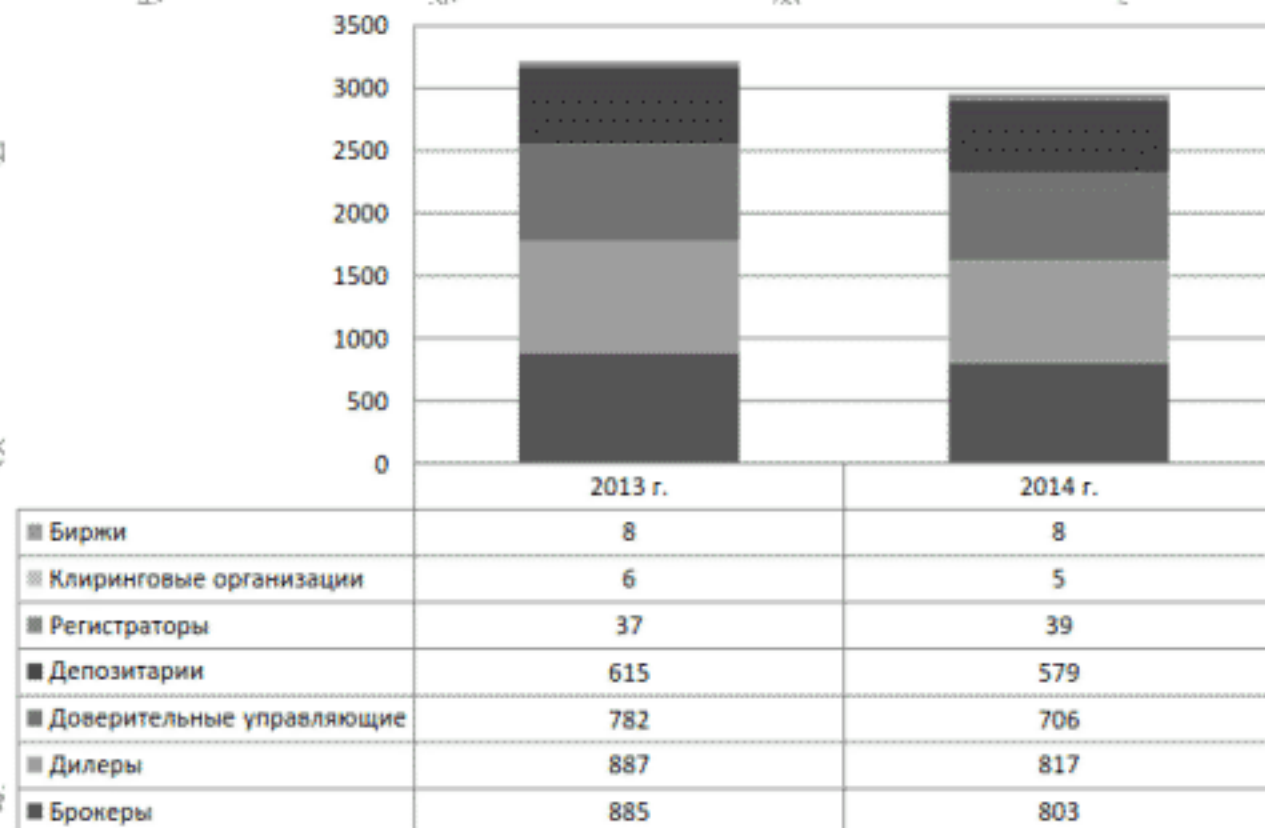


Рисунок 1 - Количество действующих поднадзорных СБРФР в 2013-2014 гг. (Построено авторами по данным Банка России)

Количество профессиональных участников рынка ценных бумаг уменьшилось в 2014 году на 81 или на 6,01%. Статистика и причины исключения профессиональных участников РЦБ из числа поднадзорных представлены на диаграмме рисунка 2.

По каждой из категорий наиболее распространенными причинами принудительного исключения из реестра являются отзыв банковской лицензии и допущенные нарушения.

По состоянию на 20 мая 2015 г. на российском рынке ценных бумаг выдано 480 лицензий на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами [3]. На рисунке 3 представлены 20 доверительных управляющих, крупнейших по объему средств, переданных им на доверительное управление в 2015 году [4].

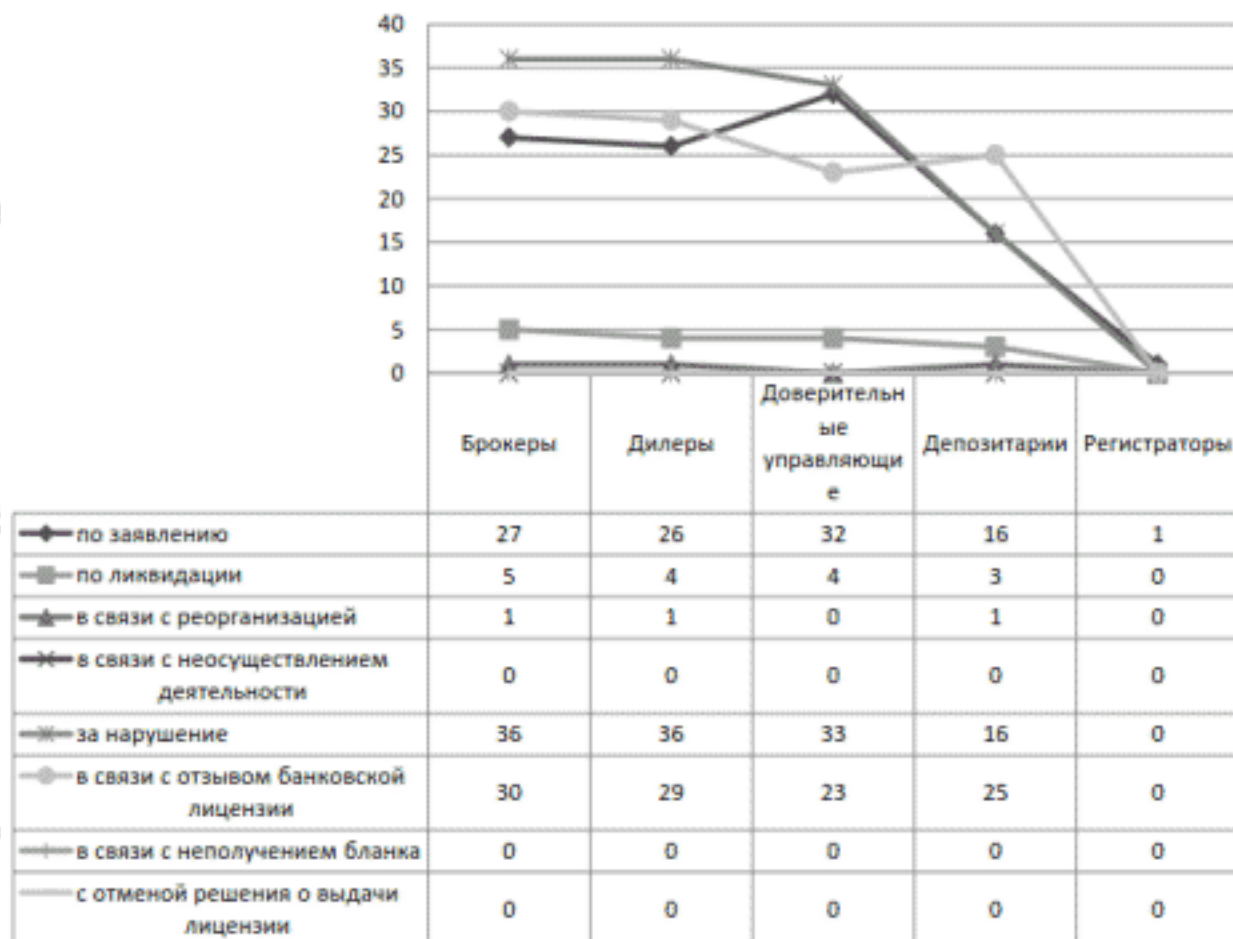


Рисунок 2 - Исключение из реестра поднадзорных СБРФР в 2013-2014 гг. (Построено авторами по данным Банка России)

В качестве объекта доверительного управления могут выступать акции, облигации коммерческих организаций, государственные (муниципальные) облигации любых типов (кроме тех, условия выпуска и обращения которых не допускают передачу их в доверительное управление).

В доверительное управление ценные бумаги как коллективные инвесторы представляют такие недепозитные институты, как:

- негосударственные пенсионные фонды;
- паевые инвестиционные фонды;
- акционерные инвестиционные фонды;
- страховые компании;
- инвестиционные компании;
- ипотечные фонды.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – имущественный комплекс, не обладающий правами юридического лица, имущество которого находится в доверительном управлении у управляющих компаний, с условием объединения этого имущества с имуществом других учредителей доверительного управления. Доля в праве собственности удостове-

ряется ценной бумагой (инвестиционный пай), выдаваемой управляющей компанией.

Функционируют три типа паевых инвестиционных фондов:

- открытые;
- интервальные;
- закрытые.

В 2015 году общий объем переданных в доверительных средств составил 4,3 трлн. руб. На рисунке 4 представлено долевое распределение объемов средств 10 крупнейших доверительных управляющих (рис. 4).

В доверительном управлении и управляющей организации «Лидер» в 2015 году находилось 377,8 млрд. руб. Причем большую часть средств – 316,5 млрд. руб. или 83,76% составляют резервы Негосударственных Пенсионных Фондов. У следующей далее организации «ВТБ Капитал Управление Активами» в управлении находится 315,4 млрд. руб., из которых 43,89% или 138,4 млрд. руб. составляют Закрытых Паевых Фондов и 35,5% или 112,4 млрд. руб. накопления Негосударственных Пенсионных Фондов.

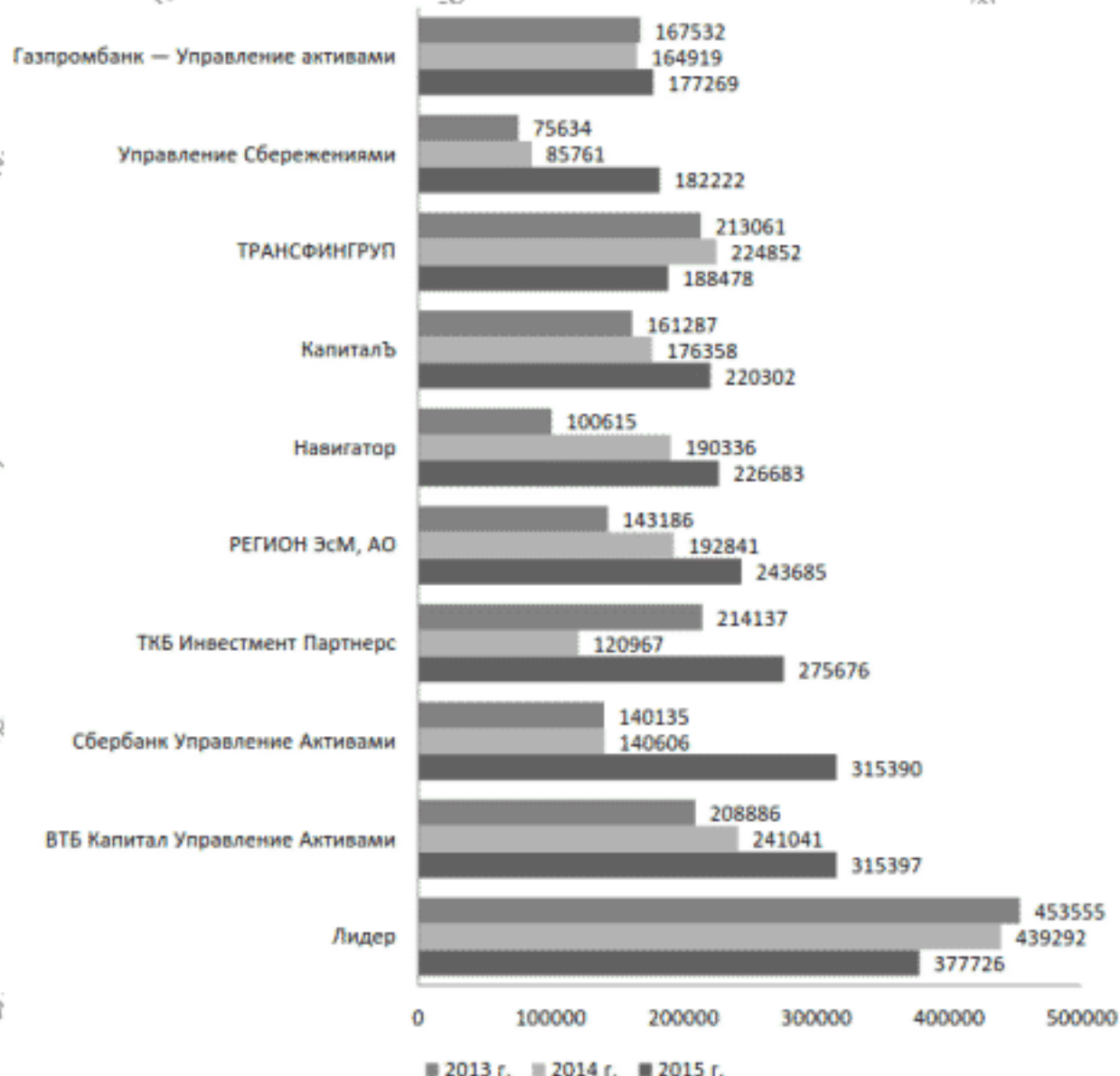


Рисунок 3 - Рейтинг доверительных управляющих по объему средств в 2015 г. (Тор-20), млн. руб.

Именно эти источники средств, переданных в доверительное управление, составляют в совокупности 76% от общей суммы (рис. 5):

- СЧА в ЗПИФах – 23%;
- резервы Негосударственных Пенсионных Фондов – 18%;
- накопления Негосударственных Пенсионных Фондов – 18%;

Как видно на диаграмме рисунка 4 есть доверительные управляющие, специализирующиеся исключительно на управлении средствами только одного вида недепозитных институтов.

У ряда доверительных управляющих, таких как «Эверест Эссет Менеджмент» группы «Эссет Менеджмент» и «Свиньян и партнеры» в доверительном управлении находятся исключительно средства закрытых инвестиционных фондов, соответственно в 2015 году – 99,6 и 47,5 млрд. руб.

На рисунках 5 – 9 представлены по каждому из видов недепозитных инструментов TOP-10 компаний, в управлении которых находится наибольшая сумма средств.

В управлении средствами ПИФ лидируют банковские организации. Сбербанк Управление акти-

вами» и «ВТБ Капитал Управление активами» – соответственно 28,8 и 138,4 млрд. руб. Они имеют наивысший рейтинг надежности A++ от рейтингового агентства «Эксперт РА».

Управляющая компания «Сбербанк Управление Активами» работает с 1996 года и сейчас признана основателем отечественной индустрии управления активами. Совокупный объем активов под управлением на 29 апреля 2016 года составляет \$6,1 млрд (около 390,0 млрд руб.). Сегодня УК «Сбербанк Управление Активами» предоставляет клиентам широкий выбор инвестиционных возможностей из 24 различных фондов и занимает в сегменте ОПИФов долю в 23,4% [5].

Компания «ВТБ Капитал Управление активами» работает с 2006 года под брендом Группы ВТБ – одним из самых известных и надежных в России [6]. Она обладает одной из самых широких линеек финансовых продуктов на рынке: под управлением компании находятся 16 ЗПИФов с общей суммой средств 138,4 млрд. руб., в том числе венчурные фонды, а также фонды недвижимости, фонды долгосрочных прямых инвестиций, хедж-фонды и фонды прямых инвестиций и еще 19 розничных фондов.

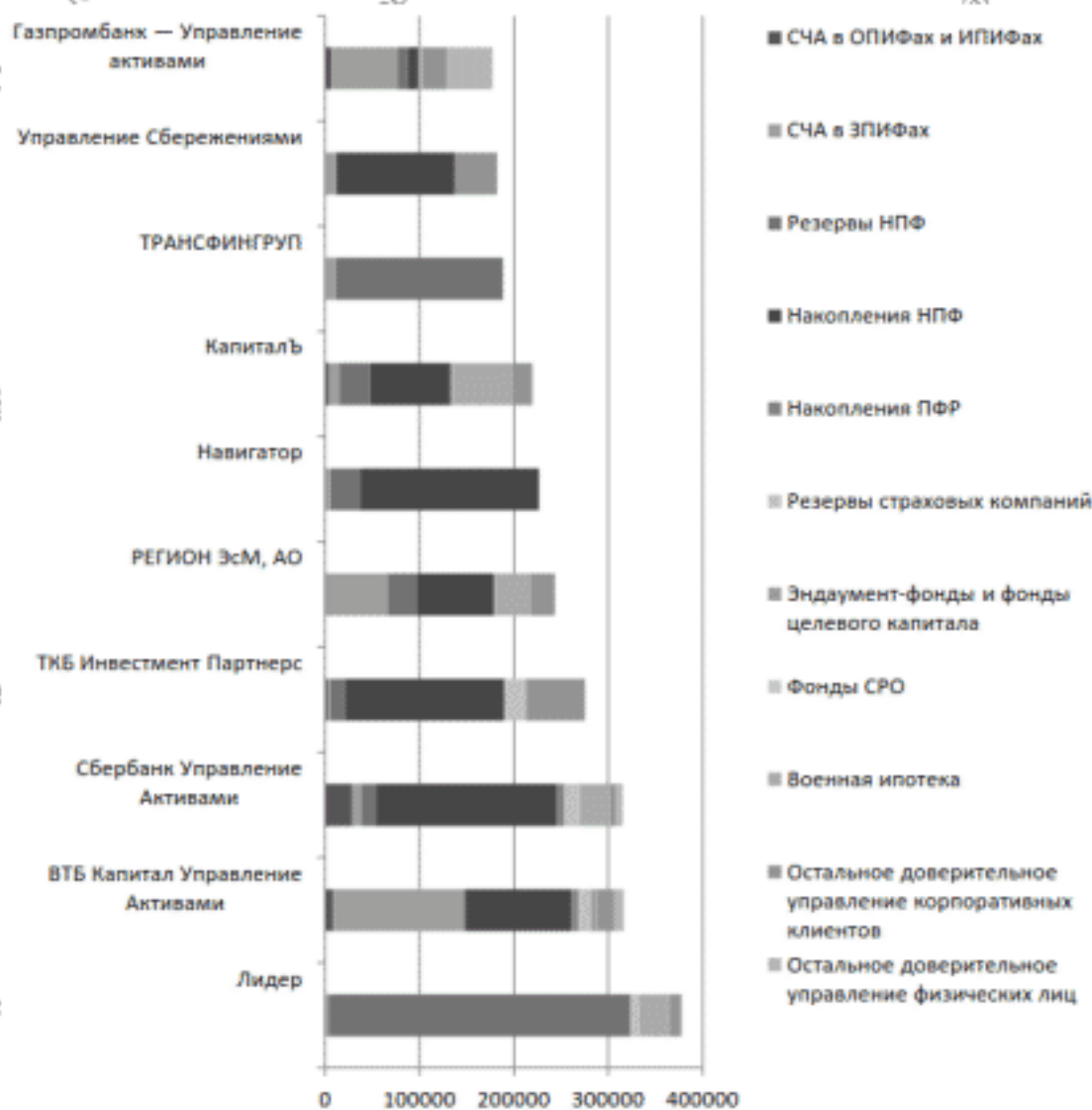


Рисунок 4 – Структура средств доверительных управляющих по абсолютному объему средств (TOP-20) в 2015 г., млн. руб.

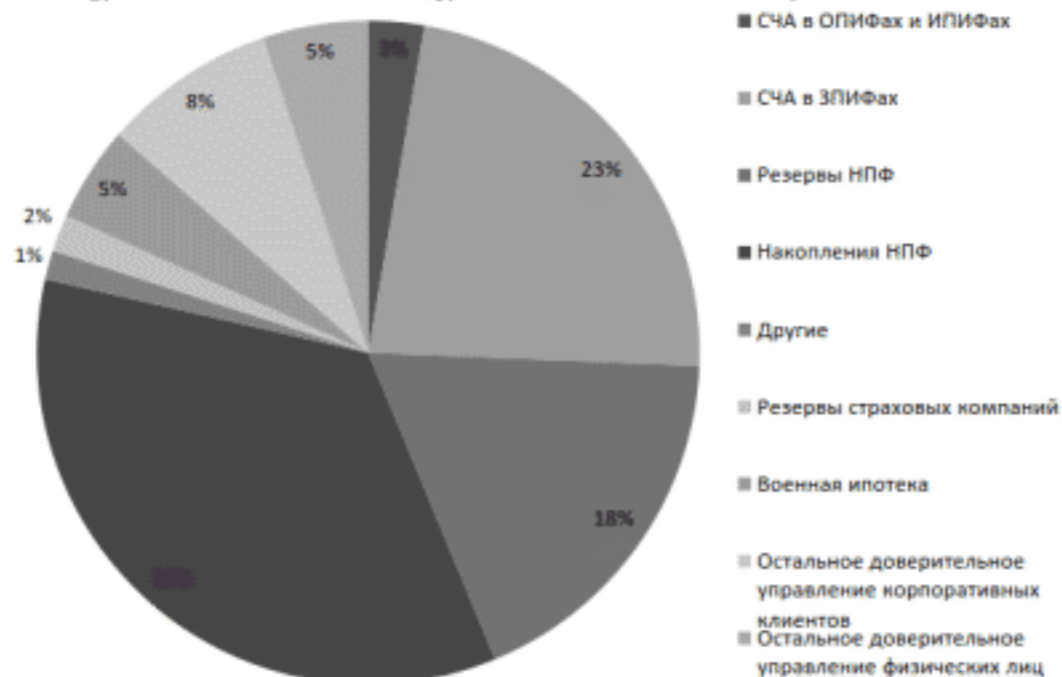


Рисунок 5 – Структура средств доверительных управляющих в 2015 г., %.

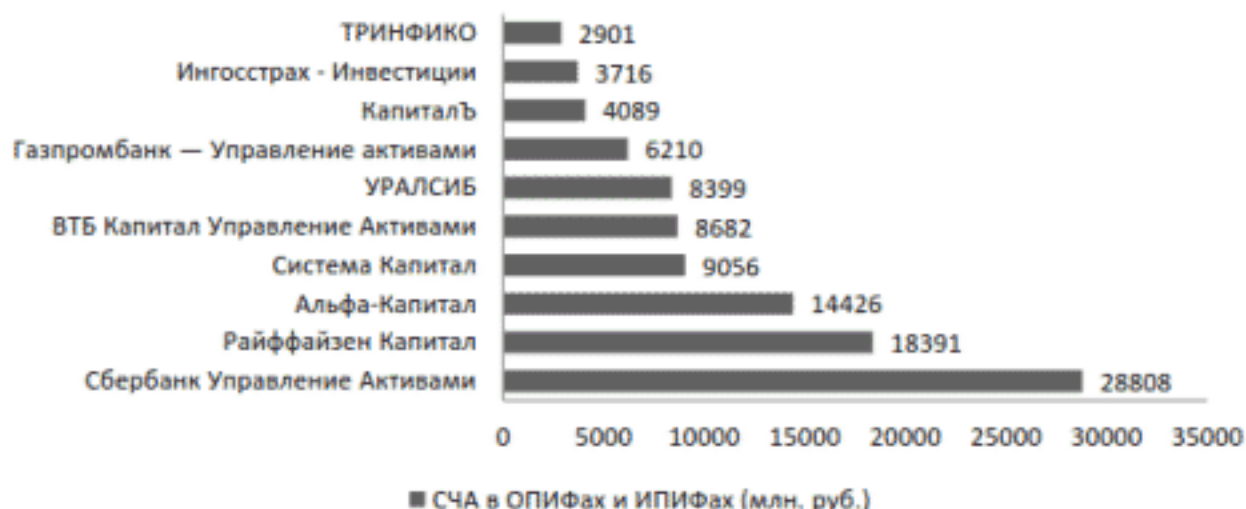


Рисунок 6 – Объем средств СЧА в ОПИФах и ИПИФах в доверительном управлении (ТОР-10) в 2015 г., млн. руб.

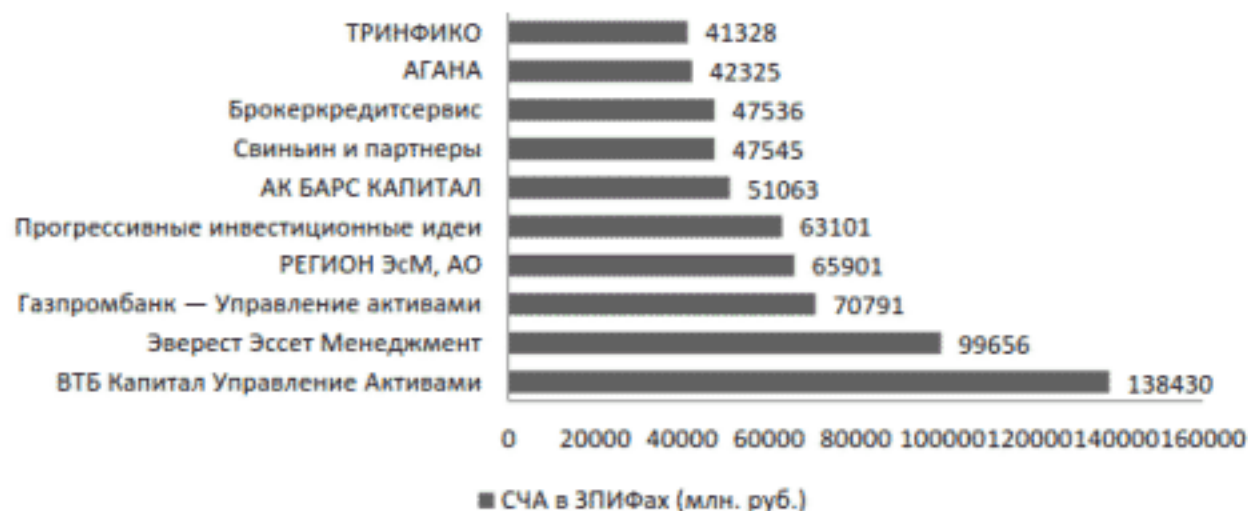


Рисунок 7 – Объем средств СЧА в ЗПИФах в доверительном управлении (ТОР-10) в 2015 г., млн. руб.

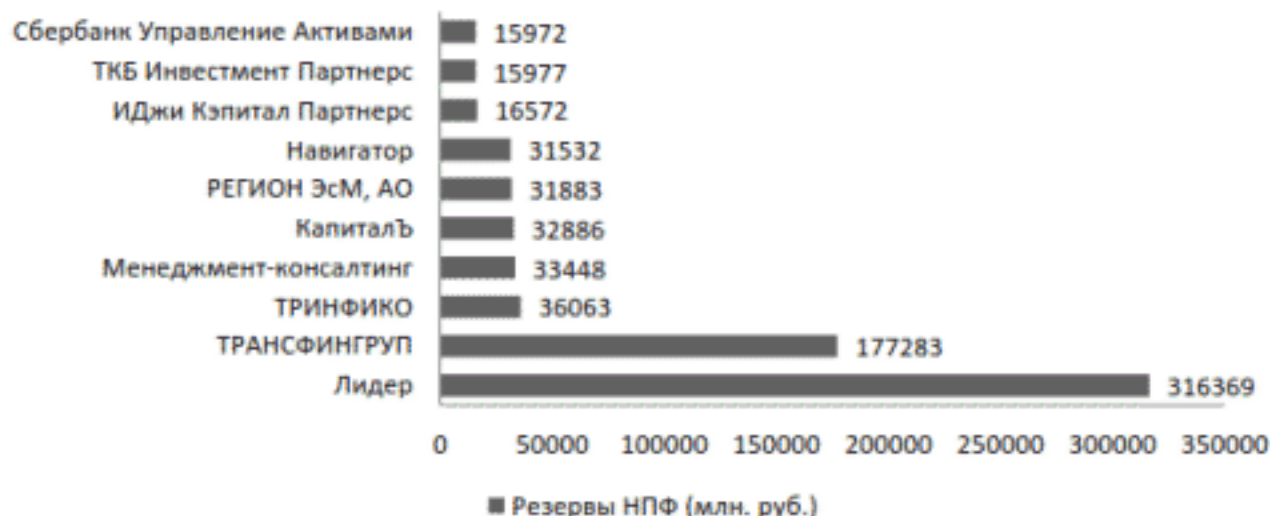


Рисунок 8 – Объем резервов НПФ в управлении доверительных управляющих (ТОР-10) в 2015 г., млн. руб.

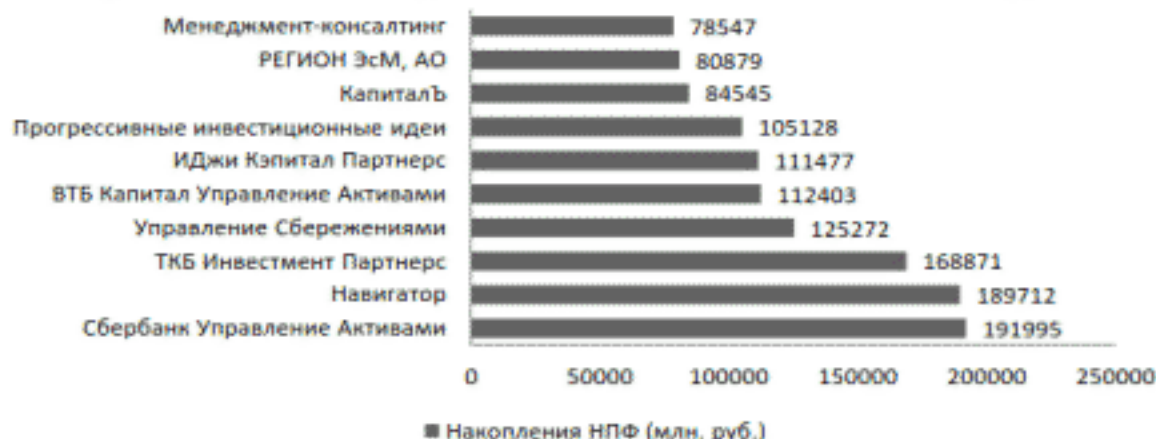


Рисунок 9 – Объем накоплений НПФ в доверительном управлении (ТОР-10) в 2015 г., млн. руб.

К ее инновационным идеям относятся инвестиции в активы, напрямую не коррелирующие с фондовыми индексами, и инфраструктурные облигации, которые будут выпускаться компаниями, заключившими концессионные соглашения с государством на федеральном или региональном уровнях.

Выбор между управляющими компаниями должен осуществляться на основе сравнения инвестицион-

ных продуктов, прежде всего по таким параметрам, как инвестиционная стратегия, объект инвестирования, структура портфеля и его уровень риска.

Рассмотрим два ОПИФ «ВТБ - Фонд Сбалансированный» [8] и «Сбербанк Управление Активами» [9] (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение «ВТБ - Фонд Сбалансированный» и «Сбербанк - Фонд сбалансированный»

Уровень риска	«ВТБ - Фонд Сбалансированный» средний	«Сбербанк - Фонд сбалансированный» средний
Цель инвестирования	Достижение компромисса между долгосрочным приростом капитала и ограничением уровня риска. Объектами инвестирования являются - высоколиквидные акции российских и иностранных компаний, государственные, субфедеральные и корпоративные облигации, а также депозитарные расписки.	Фонд нацелен на получение прибыли за счет прироста капитала и получения купонного дохода путем инвестирования в акции и облигации преимущественно российских эмитентов для обеспечения баланса между приемлемым уровнем риска и ожидаемой доходностью.
Инвестиционная стратегия	Управление портфелем фонда подразумевает периодическое перераспределение вложений между рынками акций и облигаций исходя из оценки их относительного потенциала и общей экономической конъюнктуры. В качестве базовой используется аллокация 50% портфеля в рынок акций, 50% - в рынок инструментов с фиксированной доходностью.	Активы фонда инвестированы в диверсифицированный портфель акций и облигаций. Стратегия фонда основывается на динамичном распределении средств между классами активов (акциями и облигациями). Выбор бумаг для данной стратегии основывается на тщательном фундаментальном анализе эмитентов и оценке их кредитных качеств. Соотношение облигаций и акций в структуре фонда может меняться в зависимости от конъюнктуры рынка.

Доходность таких фондов практически идентична (рис. 10) и структуры активов имеют незначительные отличия (табл. 2) [10].

Таблица 2 – Сравнение структуры активов «ВТБ - Фонд Сбалансированный» и «Сбербанк - Фонд сбалансированный» на 31.12.2015 г.

Фонд	Денежные средства	Акции по отраслям	Облигации	Дебит. задолженность
Сбербанк - Фонд Сбалансированный	рубли - 1.81%	банки - 6.95% нефтегазовая отрасль - 20.3% связь и телекоммуникация - 5.05% торговля и ритейл - 5.36% цветная металлургия - 4.33% черная металлургия - 1.04% энергетика - 2.74%	государственные облигации - 3.9% региональные облигации - 1.17% корпоративные облигации - 36.82%	по процентному доходу по вкладам и ценным бумагам - 1.71% профессиональных участников рынка ценных бумаг - 0.01%
ВТБ - Фонд Сбалансированный	рубли - 2.19%	банки - 7.33% нефтегазовая отрасль - 22.83% связь и телекоммуникация - 1.5% торговля и ритейл - 2.99% цветная металлургия - 2.48% черная металлургия - 0.94% энергетика - 4.6%	региональные облигации - 14.07% муниципальные облигации - 0.13% корпоративные облигации - 32.57%	по сделкам купли-продажи имущества - 1.79% по процентному доходу по вкладам и ценным бумагам - 0.79% профессиональных участников рынка ценных бумаг - 1.89%

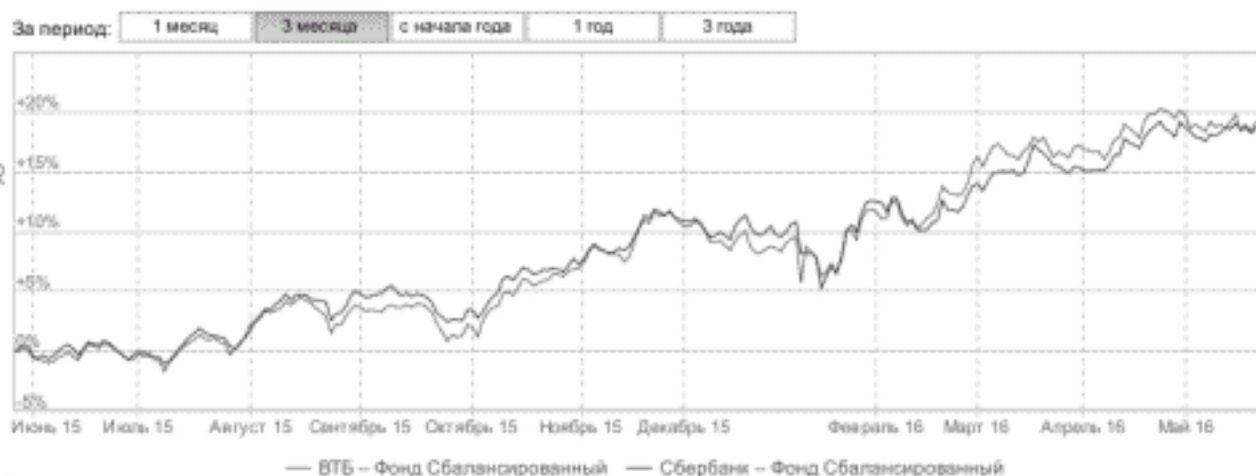


Рисунок 10 – Доходность фондов «ВТБ – Фонд Сбалансированный» и «Сбербанк – Фонд сбалансированный» за год (май 2015 – май 2016 гг.), %

Источник - <http://pif.investfunds.ru/compare/>

Выбор между ними не прост, ведь стратегии обоих фондов основываются на фундаментальном анализе эмитента и оценке их кредитных качеств, что позволяет динамично распределять средства между всеми классами активов с учетом конъюнктуры рынка.

По результатам проведенного анализа нельзя сделать однозначные выводы относительно преимуществ и востребованности тех или иных форм и

возможностей доверительного управления. При индивидуальном доверительном управлении возможности в выборе активных стратегий на рынке ценных бумаг гораздо шире, но ПИФы в большей степени способны обеспечить защиту инвестиций при постоянном контроле за деятельностью управляющих компаний. Разница есть и в сумме вознаграждения и в тонкостях налогообложения, все это следует оценивать в условиях конкретного выбора.

Библиографический список

1. Аттестация специалистов финансового рынка. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_validation.
2. Статистика применения мер воздействия. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/securities_stat_2014.xlsx.
3. Список доверительных управляющих по состоянию на 20.05.2015 г. / Банк России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_trust.xls.
4. Рейтинг доверительных управляющих по объему средств в управлении / Investfunds [Электронный ресурс] – Режим доступа: [Renking_DU_po_obemu_sredstv_v_upravlenii.xls](http://www.investfunds.ru/renking_du).
5. Сбербанк Управление Активами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sberbank-am.ru/>
6. ВТБ Капитал Управление активами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vtbcapital-am.ru/>
7. ЗАО Лидер [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.leader-invest.ru/>
8. Ежедневный обзор работы ОПИФ / ВТБ Капитал Управление инвестициями [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vtbcapital-am.ru/products/pif/opif/funds_dynamic_gr/.
9. Ежедневный обзор работы ОПИФ / Сбербанк Управление Активами [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.old.sberbank-am.ru/files/docs/04_2016.pdf.
10. Сравнение инвестиционных фондов / Investfunds [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pif.investfunds.ru/compare/>.

References

1. Attestaciya specialistov finansovogo rynka. Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_validation.
2. Statistika primeneniya mer vozdejstviya. Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/securities_stat_2014.xlsx.
3. Spisok doveritel'nyh upravlyayushchih po sostoyaniyu na 20.05.2015 g. / Bank Rossi [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_trust.xls.
4. Rejting doveritel'nyh upravlyayushchih po ob'emu sredstv v upravlenii / Investfunds [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [Renking_DU_po_obemu_sredstv_v_upravlenii.xls](http://www.investfunds.ru/renking_du).
5. Sberbank Upravlenie Aktivami [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.sberbank-am.ru/>
6. VTB Kapital Upravlenie aktivami [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.vtbcapital-am.ru/>
7. ZAO Lider [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.leader-invest.ru/>
8. Ezhenedel'nyj obzor raboty OPiF / VTB Kapital Upravlenie investitsiyami [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: https://www.vtbcapital-am.ru/products/pif/opif/funds_dynamic_gr/.
9. Ezhenedel'nyj obzor raboty OPiF / Sberbank Upravlenie Aktivami [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.old.sberbank-am.ru/files/docs/04_2016.pdf.
10. Sravnenie investitsionnyh fondov / Investfunds [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://pif.investfunds.ru/compare/>.

РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Валева Г.Ф., Казанский федеральный университет
Сергина Ю.В., Казанский федеральный университет

Аннотация: В статье рассмотрена эффективность деятельности органов исполнительной власти регионов Приволжского федерального округа (далее – ПФО) и оценена ее роль в конкурентоспособности региона. Оценка эффективности произведена на основе авторской методики, ключевой особенностью которой является анализ внутренней деятельности органов власти: их численность, заработная плата, коррупционные преступления и т.д. На основе полученного рейтинга, лидерами которого стали Республики Татарстан, Башкортостан, Нижегородская область, можно констатировать, что показатель эффективности деятельности органов власти является одним из ключевых показателей конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: государственное управление, конкурентоспособность, исполнительные органы власти, регионы Приволжского федерального округа, эффективность деятельности органов власти.

Abstract: The article examines the effectiveness of the executive authorities of the regions of the Volga Federal District and assesses its role in the region's competitiveness. The effectiveness evaluation is based on the author's methodology, the key feature of which is the analysis of the internal activity of government bodies: their number, wages, corruption crimes, etc. Based on the received rating, the leaders of which are the Republics of Tatarstan, Bashkortostan, Nizhny Novgorod region, it can be stated that the indicator of the effectiveness of the activities of the authorities is one of the key indicators of the region's competitiveness.

Keywords: public administration, competitiveness, executive authorities, regions of the Volga Federal District, efficiency of the activities of government bodies.

Вопросы конкурентоспособности регионов в современной экономике становятся все более актуальными, поскольку регионы нашей страны и Россия в целом находятся в условиях постоянных трансформационных процессов. А для формирования представления о реальном состоянии уровня конкурентоспособности страны, важно использование методов анализа конкурентоспособности региона. Справедливо утверждение о том, что конкурентоспособность региона – показатель совокупный и комплексный, существует множество подходов к его оценке, где важную роль играет уровень эффективности деятельности органов власти. Ведь регион может стать в достаточной мере конкурентоспособным только при условии эффективного функционирования органов власти. Разработана авторская методика оценки эффективности деятельности органов власти, как составной части методики оценки конкурентоспособности региона.

Методика включает в себя десять критериев, на наш взгляд, наилучшим образом отражающих эффективность деятельности исполнительных органов власти в регионе. Список критериев не является исчерпывающим, однако ограничен отсутствием статистической информации.

1. Численность сотрудников органов исполнительной власти региона по отношению к 1000 человек населения. Выбор критерия численности сотрудников органов исполнительной власти обусловлен тем, что сокращение их численности является одним из основных мероприятий административных реформ. Управленческий процесс нельзя считать эффективным в условиях раздутого бюрократического аппарата, поэтому регион с наиболее компактным управленческим аппаратом «на 1000 человек» считается наиболее эффективным.

2. Отношение среднемесячной заработной платы органов исполнительной власти субъектов РФ к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций. Показатель является также одним из ключевых в оценке эффективности деятельности. Данное отношение должно быть приближено к единице – в регионах не должна быть сильная дифференци-

ция между работниками государственного аппарата и рядовыми работниками организаций.

3. Отношение расходов консолидированного бюджета и территориального государственного внебюджетного фонда на общегосударственные вопросы, к ВРП, %. Данный критерий соответствует сокращению государственных затрат, что является задачей административной реформы. Оптимизация данного показателя также будет способствовать более эффективной работе органов исполнительной власти.

4. Обучение кадров государственной гражданской службы субъектов Российской Федерации. Это приоритетное направление формирования кадрового состава государственной гражданской службы, так как основное требование, предъявляемое к работнику, его профессионализм и компетентность.

5. Количество социально ориентированных некоммерческих организаций. Данный показатель отражает насколько региональная власть поддерживает организации, чьи цели не извлечение прибыли, а достижение социальных, благотворительных, культурных задач, что может свидетельствовать об уровне гражданской активности населения.

6. Количество многофункциональных центров (МФЦ). Данный показатель прямо отражает одно из ключевых направлений административной реформы – деятельность органов исполнительной власти по решению задачи совершенствования системы предоставления государственных услуг.

7. Количество зарегистрированных преступлений по ст. 285 уголовного кодекса – злоупотребление должностными полномочиями. Отражает преступления, квалифицированных как использование должностным лицом своих служебных полномочий вопреки интересам службы, если это деяние совершено из корыстной или иной личной заинтересованности и привлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства.

8. Количество выявленных преступлений коррупционной направленности в расчете на 1000 человек населения. Решение проблем с коррупцией – одно из приоритетных направлений разви-

тия страны и регионов, соответственно. На наш взгляд, такой количественный показатель как количество преступлений может отразить состояние данного явления в регионе, и деятельность органов власти по борьбе с ней.

9. Общее количество опубликованных Наборов данных. Принцип открытости является основополагающей ценностью демократии. Такой подход предполагает создание механизмов прозрачности деятельности государственных органов и инструментов обратной связи, позволяющих гражданам взаимодействовать с органами власти.

10. Рейтинг влияния глав субъектов Российской Федерации. Главы регионов, возглавляя высший исполнительный орган, являются объектом отдельной темы для исследования эффективности. Однако в настоящей методике данный критерий будет рассмотрен лишь как один из аспектов. Существует множество рейтингов оценки глав субъектов РФ, в работе будет использован рейтинг агентства политических и экономических коммуникаций (данные для анализа взяты за март 2017 года).

Расчет эффективности произведем на основе присвоения рейтинга каждому региону по каждому из десяти показателей:

1) чем больше показатель, тем более высокая позиция присваивается региону по показателю: обучение кадров государственной службы, количество социально ориентированных некоммерческих организаций, МФЦ, опубликованных Наборов данных и рейтинг главы региона;

2) наоборот, чем больше показатель, тем более низкая позиция присваивается региону по показателям: численность органов исполнительной власти на 1000 чел. населения, отношение расходов бюджета на общегосударственные вопросы, к ВРП, количество зарегистрированных преступлений по ст. 285, преступлений коррупционной направленности.

Далее для каждого региона находится среднее значение путем сложения всех рейтинговых значений и деления на общее количество показателей (на 10). В конечном счете, чем меньше итоговое значение региона, тем более эффективна деятельность органов региональных властей в нем.

Итак, рассмотрим и проанализируем каждый из десяти показателей. Первый из них - количество региональных органов исполнительной власти, во взаимосвязи с которым находится и их укомплектованность.

Таблица 1 - Количество и укомплектованность региональных органов исполнительной власти, чел.

Регион	Органы исполнительной власти регионов РФ человек	Укомплектованность, %	На 1000 человек населения
Башкортостан	3961	95,4	0,97298
Республика Марий Эл	1112	96,0	1,620991
Республика Мордовия	978	97,4	1,211896
Республика Татарстан	4443	95,0	1,148359
Удмуртская Республика	1908	98,5	1,257746
Чувашская Республика	1005	95,2	0,812449
Пермский край	2557	93,2	0,970767
Кировская область	1585	94,4	1,222051
Нижегородская область	3199	97,4	0,981288
Оренбургская область	1358	96,4	0,680702
Пензенская область	1156	94,2	0,856931
Самарская область	3081	96,1	0,961011
Саратовская область	1985	94,2	0,79783
Ульяновская область	1288	96,3	1,023847

Как видно из таблицы, по показателю количества региональных органов исполнительной власти, лидирующие показатели в рейтинге присваиваются Оренбургской области, здесь на 1000 человек населения приходится 0,680702 органов исполнительной власти, в то время как в Марий Эл - 1,620991.

Далее рассмотрим отношение среднемесячной заработной платы региональных органов исполнительной власти к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций и отношение расходов консолидированного бюджета и территориального государственного внебюджетного фонда на общегосударственные вопросы к ВРП.

Максимально приближена заработная плата органов власти к зарплате по региону в Чувашской Республике. В 2016 же году максимальное превышение данных показателей зафиксировано в Оренбургской области - в 2,13 раза. В оставшихся реги-

онах превышение менее чем в 2 раза; случаев, где заработная плата государственных органов ниже средней заработной платы по региону не зафиксировано.

По показателю расходов бюджета на общегосударственные вопросы из консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации и территориального государственного внебюджетного фонда и в 2014 и в 2015 лидирует Республика Татарстан - в 2015 расходы по данному показателю составили 14059535994 рублей. Минимальный расход у Марий Эл.

По показателю отношения расходов консолидированного бюджета и территориального государственного внебюджетного фонда на общегосударственные вопросы, к ВРП в 2015 году максимальное соотношение у Республики Мордовии - расходы на общегосударственные вопросы составляют 2,06 % от ВРП, минимальное у Оренбургской области - 0,76%.

Таблица 2 - Отношение среднемесячной з/п органов исполнительной власти к среднемесячной з/п работников организаций и отношение расходов консолидированного бюджета на общегосударственные вопросы к ВРП

Регион	Среднемесячная з/п органов исполнительной власти (1 полугодие 2016 г.)	Среднемесячная начисленная з/п работников организаций в 2015г.	Отношение среднемесячной з/п органов исполнительной власти в 1 полугодии 2016 к среднемесячной з/п работников 2015	Расходы на общегосударственные вопросы, 2015	Отношение расходов консолидированного бюджета и территориального государственного внебюджетного фонда на общегосударственные вопросы к ВРП, % 2015 год
Республика Башкортостан	37379	25928	1,4416461	14059535994	0,841185
Республика Марий Эл	35781	21947	1,63033672	4490538678	1,793774
Республика Мордовия	34545	22029	1,56816015	6099574199	1,084829
Республика Татарстан	34253	29147	1,17518098	4032979255	1,445303
Удмуртская Республика	37406	24694	1,51478092	4550050014	1,029518
Чувашская Республика	33071	21369	1,5476157	2489903422	1,059133
Пермский край	37736	28528	1,32277061	10974825645	0,878817
Кировская область	33624	22118	1,52020978	2285261112	1,585439
Нижегородская область	46972	26481	1,77380008	3524431606	2,06221
Оренбургская область	52409	24591	2,13122687	11940430028	1,172525
Пензенская область	36617	23192	1,5788634	12548830837	1,089351
Самарская область	54402	26849	2,02622072	5574893010	0,762339
Саратовская область	36201	22528	1,60893359	4105526037	1,379214
Ульяновская область	38630	22846	1,69088681	10541983481	1,089208

Следующие анализируемые показатели - обучение кадров государственной гражданской службы субъектов Российской Федерации и количество зарегистрированных преступлений по ст. 285:

Таблица 3 - Обучение кадров государственной гражданской службы субъектов РФ в 2015 году и количество зарегистрированных преступлений по ст. 285 в 2016 году

Регион	Получили дополнительное профессиональное образование - всего, человек	в % от общего числа работников в регионе	Показатели преступности - Зарегистрировано преступлений по ст. 285 - злоупотребление должностными полномочиями
Республика Башкортостан	1214	5,035255	51
Республика Марий Эл	465	8,391987	9
Республика Мордовия	385	5,291369	9
Республика Татарстан	1753	6,954142	183
Удмуртская Республика	505	4,656094	12
Чувашская Республика	351	3,875028	39
Пермский край	416	1,819852	48
Кировская область	412	3,637648	22
Нижегородская область	1423	5,506327	16
Оренбургская область	587	3,751997	22
Пензенская область	469	4,760938	17
Самарская область	1075	4,508661	27
Саратовская область	196	1,068644	31
Ульяновская область	331	3,606057	12

Число получивших дополнительное профессиональное образование максимально в Республике Татарстан -1753 человека, это 18% от всех получивших в 2015 году подготовку в ПФО и 6,95% от всех органов исполнительной власти республики. Однако это не максимальный показатель прошедших подготовку от общего числа работников. Максимальный показатель у Республики Мордовии - 8,39%, хотя от доли прошедших подготовку в ПФО они занимают лишь 4,02%. Минимально прошедшие дополнительное образованию в Саратовской области -196 человек - 2,04% от прошедших в ПФО, и 1,06% от общего числа работников в регионе.

Как видно из таблицы, максимальное количество преступлений, связанных со злоупотреблением должностными полномочиями, у Республики Татарстан. Наименьшее же количество у Марий Эл - если соотносить максимальное и минимальное значение, то мы получаем, что в Татарстане в 2016 году злоупотребили своими полномочиями в 25 раз больше.

Самое большое количество социально ориентированных некоммерческих организаций, которым оказана финансовая поддержка за счет бюджетных ассигнований бюджета субъекта Российской Федерации в Самарской области, оно превышает минимальное значение данного показателя, зарегистрированного у Кировской области, в 15 раз.

Максимальное число МФЦ - 269 - у Пермского края, минимальное - 26 - у Мордовии, в Чувашии на 1 больше - 27. Здесь также наблюдается большое превышение значений региона-лидера над значениями регионов-зутсайдеров - в 10 раз.

Что касается преступлений коррупционной направленности, то здесь лучший показатель у Нижегородской области - 0,12 преступлений на 1000 человек населения. Хуже всего с преступлениями коррупционной направленности в Чувашской Республике - 0,39 преступлений на 1000 человек населения.

Таблица 3 - Количество СО НКО, МФЦ, преступлений коррупционной направленности

Регион	Количество социально ориентированных некоммерческих организаций	Количество МФЦ	Количество преступлений коррупционной направленности: выявлено преступлений в расчете на тысячу чел. населения
Республика Татарстан	166	80	0,23
Кировская область	19	162	0,36
Саратовская область	56	45	0,149
Ульяновская область	56	117	0,19
Удмуртская Республика	68	49	0,180
Чувашская Республика	46	27	0,39
Республика Башкортостан	53	72	0,22
Республика Марий Эл	25	86	0,27
Республика Мордовия	12	26	0,44
Нижегородская область	57	69	0,12
Самарская область	300	206	0,181
Оренбургская область	14	88	0,145
Пензенская область	101	78	0,17
Пермский край	125	269	0,24

Таблица 4 - Общее количество опубликованных Наборов данных в регионах, ед. и рейтинг влияния глав субъектов РФ

Регион	Общее количество опубликованных Наборов данных в регионах, 2016 год	Рейтинг влияния глав субъектов РФ в марте 2017 г
Республика Башкортостан	114	2
Республика Марий Эл	4	13
Республика Мордовия	0	6
Республика Татарстан	0	1
Удмуртская Республика	13	11
Чувашская Республика	130	7
Пермский край	25	8
Кировская область	13	5
Нижегородская область	20	9
Оренбургская область	3	12
Пензенская область	1	9
Самарская область	5	14
Саратовская область	8	4
Ульяновская область	577	10

По критерию количества опубликованных наборов данных показатели по рассматриваемым регионом очень разнятся: максимальное количество данных в Ульяновской области - 577, когда поиск на официальных сайтах органов исполнительной власти и порталах открытых данных выявил отсутствие таких наборов у Республик Мордовия и Татарстан, в Пензенской области он сформирован один.

В 2016 почти в 2-раза увеличили количество наборов Республика Башкортостан (с 53 в 2014 до 114 в 2016), Чувашская Республика (с 68 в 2015 до 130 в 2016). Показатель Ульяновской области в 2016 году увеличился в 7,5 раз по сравнению с 2015 и 2014 годом - это говорит о выполнении задач распоряжения Правительства Российской Федерации от 10 июля 2013 г. № 1187-р «О перечнях информации о деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, размещаемой в сети «Интернет» в форме открытых данных».

Лидер рейтинга влияния главы субъекта - Республика Татарстан и ее президент Рустам Минни-

ханов, избранный в 2010 году. Передовые позиции региона, как в социально-экономическом развитии, так и политической управляемости подкрепляется сильными лоббистскими позициями, а также неготовностью Центра вести собственную игру в республиканской политике.

Вторую позицию занимает Республика Башкортостан во главе с Рустэмом Хамитовым, также избранным в 2010 году. В целом, как показывает количественный анализ, регион сохранил социально-политическую и экономическую стабильность. Сам Хамитов характеризуется умением вести открытый диалог с населением.

Стоит заметить, что и Р.Н.Минниханов, и Р.З.Хамитов, как руководители национальных республик, не допустили в своих регионах серьезных эксцессов в межнациональных отношениях.

Итак, по итогам анализа каждому региону был присвоен ранг по каждому из показателей, на основе которых рассчитан итоговый показатель, характеризующий эффективность деятельности органов исполнительной власти:

Таблица 5 - Оценка эффективности органов исполнительной власти

Регион	Численность органов исполнительной власти	Отношение з/п ОИВ к з/п работников организаций	Отношение расходов на общегосударственные вопросы к ВРП % 2015 г.	Обучение кадров государственной гражданской службы	Количество СО НКО	Количество МФЦ	Количество зарегистрированных правонарушений по ст. 285	Число поступлений коррупционной направленности	Общее количество опубликованных Наборов данных	Рейтинг главы субъекта	Итоговый рейтинг
Республика Башкортостан	7	3	3	5	9	9	13	8	2	2	6,1
Республика Марий Эл	14	10	12	1	11	6	1	11	10	13	8,9
Республика Мордовия	13	7	14	4	13	14	2	14	13	6	9,8
Республика Татарстан	10	1	2	2	2	7	14	9	13	1	6,1
Удмуртская Республика	13	4	4	7	5	11	3	5	6	11	6,9
Чувашская Республика	3	6	5	9	10	13	11	13	3	7	8
Пермский край	6	2	7	13	3	1	12	10	4	8	6,6
Кировская область	12	5	13	11	12	3	8	12	6	5	8,7
Нижегородская область	8	12	9	3	6	10	5	1	5	3	6,2
Оренбургская область	1	14	1	10	1	5	7	2	11	12	6,4
Пензенская область	4	8	10	6	4	8	6	4	12	9	7,1
Самарская область	5	13	8	8	14	4	9	6	9	14	8,8
Саратовская область	2	9	6	14	7	12	10	3	8	4	7,5
Ульяновская область	9	11	11	12	8	4	4	7	1	10	7,7

На основе итоговых данных, составим рейтинг регионов ПФО по эффективности деятельности органов исполнительной власти:

Таблица 6 - Итоговый рейтинг эффективности деятельности органов власти регионов ПФО

Регион	Балл рейтинга
Республика Татарстан	6,1
Республика Башкортостан	6,1
Нижегородская область	6,2
Оренбургская область	6,4
Пермский край	6,6
Удмуртская Республика	6,9
Пензенская область	7,1
Саратовская область	7,5
Ульяновская область	7,7
Чувашская Республика	8
Кировская область	8,7
Самарская область	8,8
Республика Марий Эл	8,9
Республика Мордовия	9,8

Исходя из данных рейтинговой оценки, лидерами рейтинга эффективности деятельности органов исполнительной власти ПФО стали Республики Татарстан, Башкортостан, Нижегородская область, регионами-аутсайдерами являются Самарская область, Республики Марий Эл и Мордовия. Также стоит сделать вывод о необходимости проведения

оценки эффективности деятельности органов власти в контексте комплексной оценки конкурентоспособности региона. Дифференциация регионов по эффективности власти заметно видна, а роль деятельности власти в формировании конкурентоспособности региона трудно переоценить.

Библиографический список

1. Добролюбова Е.И. Показатели эффективности государственного управления – М.: Алекс. - 2012. - 262 с.
2. Южаков В.Н., Добролюбова Е.И., Александров О.В., Ключкова Е.Н. Потенциал и система показателей и инструментов управления по результатам в деятельности органов власти: перспективы третьего поколения. - Москва.-2015.- 107 с.
3. Государственные учреждения России // [электронный ресурс] – Режим доступа— <http://gogov.ru/mfc>, свободный
4. Доклад о деятельности и развитии социально ориентированных некоммерческих организаций // [электронный ресурс] – Режим доступа— http://nko.tmbreg.ru/Images/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_87-%D1%80_%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82_%D0%A4%D0%98%D0%9D%D0%90%D0%9B.pdf, свободный
5. Портал Правительства Республики Татарстан. – Режим доступа: <http://prav.tatarstan.ru/>, свободный
6. Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры РФ. – Режим доступа: http://crimestat.ru/offenses_table, свободный
7. Рейтинг публикации органами государственной власти информации в формате открытых данных за IV квартал 2016 года – Официальный сайт Правительства России – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11392.pdf>, свободный.

References

1. Dobrolyubova E.I. Pokazateli effektivnosti gosudarstvennogo upravleniya. – M.: Aleks. - 2012. - 262 s.
2. Yuzhakov V.N., Dobrolyubova E.I., Aleksandrov O.V., Klychkova E.N. Potencial i sistema pokazatelej i instrumentov upravleniya po rezul'tatam v deyatel'nosti organov vlasti: perspektivy tret'ego pokoleniya. - Moskva.- 2015.- 107 s.
3. Gosudarstvennyye uchrezhdeniya Rossii // [ehlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa— <http://gogov.ru/mfc>, svobodnyj
4. Doklad o deyatel'nosti i razviti social'no orientirovannyh nekommercheskih organizacij // [ehlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa— http://nko.tmbreg.ru/Images/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_87-%D1%80_%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82_%D0%A4%D0%98%D0%9D%D0%90%D0%9B.pdf, svobodnyj
5. Portal Pravitel'stva Respubliki Tatarstan. – Rezhim dostupa: <http://prav.tatarstan.ru/>, svobodnyj
6. Portal pravovoj statistiki General'noj prokuratury RF. – Rezhim dostupa: http://crimestat.ru/offenses_table, svobodnyj
7. Rejting publikacij organami gosudarstvennoj vlasti Informacii v формате otkrytyh dannyh za IV kvartal 2016 goda – Oficial'nyj sayt Pravitel'stva Rossii – Rezhim dostupa: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11392.pdf>, svobodnyj.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ КАЗАНСКОГО (ПРИВОЛЖСКОГО) ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА НА РЫНКЕ ТРУДА: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Валиева А.Н., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: Одним из основных показателей, характеризующих качество подготовки специалистов высших учебных заведений, является востребованность выпускников на рынке труда, которая выражается через показатель их трудоустройства. В статье исследована проблема трудоустройства выпускников, проведен авторский статистический и сравнительный анализ показателей трудоустройства выпускников 2014 года Приволжского федерального округа, Республики Татарстан и вузов-лидеров республики на основе данных мониторинга, официально опубликованных Министерством образования и науки РФ.
Ключевые слова: Востребованность выпускников, образование, трудоустройство выпускников, мониторинг трудоустройства выпускников.

Abstract: One of the main indicators characterizing the quality of students qualification of provided by higher education institutions is the demand for graduates in the labor market, which is expressed through the indicator of their employment. The article examines the problem of graduates' employment, statistical and comparative analysis of the employment indicators of graduates of Russia, Republic of Tatarstan, Kazan (Volga) federal university for 2014 is conducted in the article. The analysis is based on data monitoring, officially published by the Ministry of Education Science of Russian Federation.

Keywords: graduates demand, education, employment of graduates, monitoring the employment of graduates.

Трудоустройство выпускников во многом зависит от востребованности выпускников на рынке труда. Каждый выпускник надеется, что найдет достойную работу по полученной специальности. Но на сегодняшний день на рынке труда имеются негативные тенденции: дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, несоответствие требований работодателей и компетенций выпускников из-за низкого качества подготовки будущих специалистов, различные социальные факторы.

Несмотря на широкий спектр сложностей при трудоустройстве молодых выпускников, именно этому аспекту работниками высших учебных заведений уделяется много внимания, так как уровень трудоустройства показывает, насколько конкурентоспособны вуз и выпускники вуза, а так же является одним из показателей эффективности вуза, влияет на рейтинговые позиции.

В системе мониторинга показатель трудоустройства ставится в последние годы наряду со значениями образовательной, научной, финансово-аналитической и международной деятельностью. Помимо всего, данный вопрос вышел на федеральный уровень. Министерство образования и науки Российской Федерации провело уже второй мониторинг трудоустройства выпускников вузов, основываясь на данных Пенсионного фонда Российской Федерации. Суть данного мониторинга заключается в анализе реальных данных по трудоустройству (доля трудоустроенных из общего числа выпускников, доля индивидуальных предпринимателей, география трудоустройства и уровень заработной платы) по итогам 2015 года. Мониторинг трудоустройства выпускников вузов проводится на основе следующей методики расчета показателей (таблица 1).

Таблица 1 - Методика расчета показателей [2]

Этапы	Описание
1. Заполнение Федерального реестра документов об образовании	На данном этапе вузам необходимо предоставить данные о выданных образовательных документах с информацией по выпускникам.
2. Направление обезличенного запроса в Пенсионный Фонд России	Предоставленные на первом этапе сведения проходят детальную проверку, исключаются данные не относящиеся к мониторингу. После чего по различным признакам проводится распределение сведений по пакетам (вуз, год выпуска, квалификация), которые в свою очередь в дальнейшем передаются в Пенсионный Фонд.
3. Определение статистических сведений по выпускникам	Пенсионный Фонд России снова проводит проверку в целях выявления данных с ошибочными датами рождения выпускников, СНИЛС, неточностью количества действующих индивидуальных предпринимателей и средней суммы выплат специалистам.
4. Расчет доли трудоустройства	Производится расчет доли трудоустроенных из числа выпускников отдельно взятого вуза за конкретный промежуток времени. Анализируются данные в разрезе УГС.

В ходе мониторинга трудоустройства выпускников вузов были обработаны данные о более 1 млн. 157 тысячах выпускников. [3]

На рисунке 1 указан процент трудоустроенных и нетрудоустроенных выпускников по округам России. Наилучшая ситуация сложилась в Уральском и Приволжском федеральных округах.

В таблице 2 сравним основные показатели мониторинга трудоустройства выпускников в Приволжском федеральном округе, Республике Татарстан и вузов-лидеров республики, где уровень трудоустройства выпускников составил более 85 процентов.

К(П)ФУ показывает наилучший результат по количеству трудоустроенных выпускников среди вузов-лидеров, к тому же доля трудоустройства составляет 85 процентов, что на 3 процента превышает показатель Республики Татарстан (82 процента) и на 4 процента по Приволжскому федеральному округу (81 процент). Работа вуза в направлении трудоустройства студентов обеспечивается, прежде всего, качеством подготовки выпускаемых специалистов, реализацией образовательных программ, включая в них новые дисциплины и технологии обучения, отвечающие изменяющимся запросам работодателей.

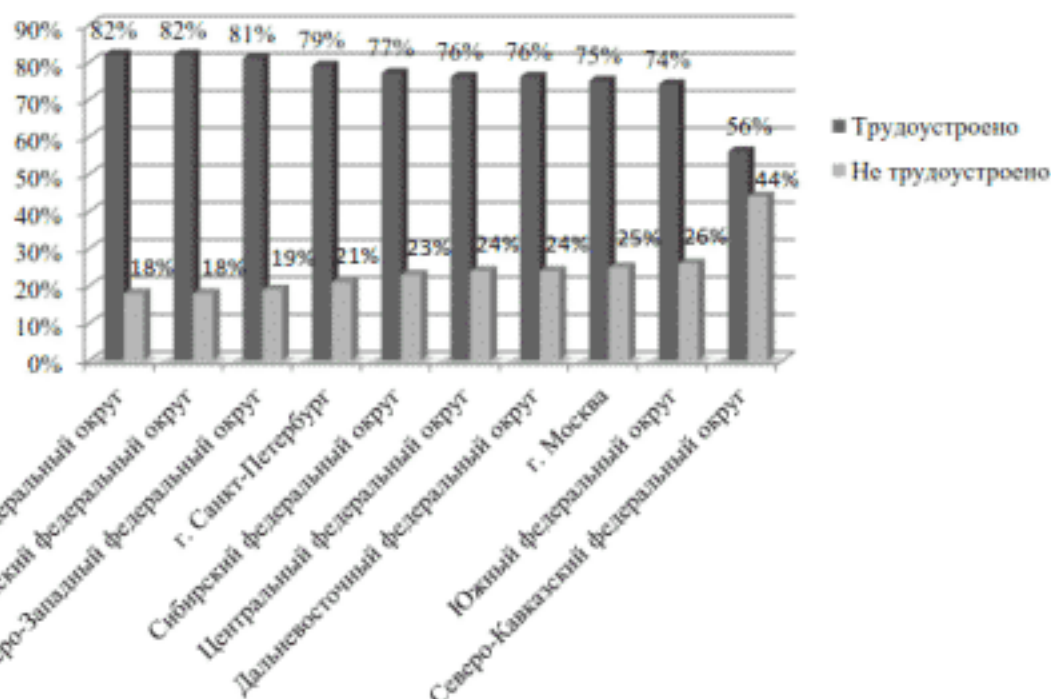


Рисунок 1 - Трудоустройство выпускников по округу вуза [2]

Свою роль играет также и функционирующая система трудоустройства выпускников КФУ, которая позволяет устанавливать долгосрочные партнерские отношения с различными предприятиями, развить программы целевой подготовки будущих специали-

стов, повышать конкурентоспособность своих выпускников на рынке труда, создавать для них условия, которые бы облегчили выпускникам поиск работы по полученной специальности.

Таблица 2 - Трудоустройство выпускников 2014 года [4]

	Доля трудоустроенных (%)	Число трудоустроенных (чел.)	Средняя сумма выплат (руб.)	Средний возраст
Приволжский федеральный округ	81	176341	24547	27
Республика Татарстан	82	29661	25661	25
Казанский (Приволжский) федеральный университет	85	4 646	36 220	25
Казанский государственный энергетический университет	88	1 706	32 234	27
Казанский государственный медицинский университет Минздрава России	86	1 075	27 017	26
Альметьевский государственный нефтяной институт	89	739	45 544	27
Альметьевский государственный институт муниципальной службы	85	251	18 361	28
Казанская государственная консерватория имени Н.Г. Жиганова	86	86	27 699	26

На качество жизни молодежи оказывает прямое воздействие уровень заработных плат в регионе. В К(П)ФУ средняя сумма выплат выпускникам составляет 36220 рублей, что также больше средней суммы выплат и Приволжского федерального округа, и Республики Татарстан, и ведущих вузов республики. Наиболее высокооплачиваемыми специалистами в федеральном университете стали юристы, чьи выплаты вне республики достигают в среднем 496 374 рубля, в то время как их коллеги в Татарстане зарабатывают всего лишь 25 856 рублей. На втором месте среди высокооплачиваемых - специалисты по электронике, радиотехнике и системам связи, их заработок - 157 035 рублей (в Татарстане - 23 923 рубля). И третье место занимают

специалисты по фотонике, приборостроению, оптическим и биотехнологическим системам и технологиям, их заработок составляет 96 480 рублей (в Татарстане 30 370 рублей)

Рынок труда не стоит на месте, одни профессии набирают обороты, в то время как другие теряют свои позиции. Соответственно, популярность одних и тех же специальностей различается с течением времени. На сегодняшний день существует мнение, что в России не востребованы юристы и экономисты, однако с этим стоит не согласиться. На наш взгляд, данные специалисты необходимы, но нужны специалисты высокого класса. Несмотря на их огромное количество, спрос на эти специальности не исчезает. На основе данных мониторинга трудо-

устройства выпускников, составим рейтинг востребованности выпускников К(П)ФУ по специальностям (таблица 3). Доля трудоустройства выпускников от

85 процентов примем за высокий рейтинг, от 75 до 84 процентов – за средний рейтинг, ниже 84 – за низкий рейтинг.

Таблица 3 - Рейтинг востребованности выпускников К(П)ФУ по специальностям [3]

	Специальности К(П)ФУ	
Высокий рейтинг	1. Фотоника (100%) 2. Информационная безопасность (90%) 3. Химия (90%) 4. Биологические науки (89%) 5. Науки о земле (89%)	6. Экономика и управление (87%) 7. Образование и педагогические науки (86%) 8. Электроника, радиотехника, связи (86%)
Средний рейтинг	9. Культуроведение (84%) 10. Языкознание и литературоведение (84%) 11. Управление в технических системах (82%) 12. Сервис и туризм (82%) 13. История и археология (82%) 14. Философия, этика и религиоведение (82%) 15. Математика и механика (82%) 16. Политические науки (82%)	16. Психологические науки (81%) 17. Геология, горное дело, геодезия (80%) 18. Юриспруденция (80%) 19. Информатика и вычислительная техника (79%) 20. Социология и социальная работа (79%) 21. Средства массовой информации (78%)
Низкий рейтинг	22. Физика и астрономия (72%) 23. Информационные науки (60%)	24. Физическая культура и спорт (60%)

В результате анализа данных мониторинга трудоустройства выпускников выявлено, что среди 24 укрупненных групп направлений подготовки с высокой долей трудоустройства (86 процентов и более) лидируют 8 направлений, где стопроцентное трудоустройство представляет направление «Фотоника».

Наибольшая доля нетрудоустроенных выпускников – 60 процентов от общего их числа – обучалась по специальностям укрупненных групп направлений подготовки «Информационные науки» (60 процентов) и «Физическая культура и спорт» (18 процентов).

Отдельно стоит отметить подготовку по программе «Экономика и управление». Экономисты К(П)ФУ востребованы рынком труда, и процент трудоустройства составляет 87 процентов, что выше российского показателя. Доля трудоустройства выпускников с экономическим образованием по России составила около 20 процентов. [1]

Предлагаем спрогнозировать вероятность трудоустройства выпускников К(П)ФУ программы «Экономика и управление» за первые три месяца после выпуска 2017 года при условии, что количество выпускников экономистов составит 850 человек, а управленцев – 57 человек (таблица 4). Предполага-

ем, что среднее число вакансий за год соответствует среднему числу вакансий за месяц. Для расчета была использована формула полной вероятности. [5]

$$(1) \quad P(A) = \sum_{i=1}^n P(H_i)P(A|H_i)$$

События H_1, H_2, \dots , образующие полную группу событий часто называют гипотезами. При подходящем выборе гипотез для произвольного события A могут быть сравнительно просто вычислены $P(A|H_i)$ (вероятность событию A произойти, т.е. устроится на работу в нашем случае, при выполнении «гипотезы» H_i) и собственно $P(H_i)$ (вероятность выполнения «гипотезы» H_i). [5]

Так, наибольшую вероятность трудоустройства имеют выпускники направления «Управление персоналом», вероятность трудоустройства составляет 100 процентов уже в первый месяц после выпуска. Мы считаем, что это вызвано небольшим количеством выпускников при достаточном количестве вакансий.

Вероятность трудоустройства выпускников экономических направлений за первые три месяца после выпуска составила 96 процентов.

Таблица 4 - Вероятность трудоустройства выпускников за 3 месяца

Направление	Количество выпускников	Среднее число вакансий за год				Вероятность трудоустройства выпускников за 3 месяца
		Общее число вакансий	Вакансии без опыта работы	Вакансии с опытом работы от 1 до 3 лет	Вакансии с опытом работы от 3 до 6 лет	
Экономика	850	564	166	306	92	96 %
Управление персоналом	57	301	57	234	10	100%

На наш взгляд, выпускники К(П)ФУ занимают значимые доли во всех секторах экономики. К(П)ФУ показывает более высокие результаты трудоустройства выпускников по сравнению с другими вузами Республики Татарстан, что говорит о востребованности и конкурентоспособности выпускников федерального университета.

По нашему мнению, трудоустройство выпускников является одним из основных показателей образовательной деятельности. Качество подготовки

абитуриентов, квалифицированность профессорско-преподавательского состава, соответствие образовательных программ действующим стандартам и требованиям работодателей, - эти и многие другие факторы напрямую влияют на данный показатель.

При выборе будущей специальности абитуриентам, несомненно, необходимо проанализировать детали рынка труда, понять потребности работодателей. Но и это не служит гарантом стопроцентного успеха в условиях сегодняшней нестабильности

экономической и политической составляющих общества. Вследствие чего, нередко наблюдается ситуация, когда студент в самом начале пути делает ставку на определенную направленность образования, а через пять лет актуальность выбранной сферы приближается к нулю.

Мы делаем вывод, что процесс обучения необходимо менять в сторону мобильности и универсальности, учитывая при этом социальную и экономическую обстановку в стране. Тем самым выпускник будет более подготовленным к градации спроса

на профессии и адаптированным к переменам в обществе.

Таким образом, в статье исследована проблема трудоустройства выпускников ВУЗов, проведен статистический и сравнительный анализ показателей трудоустройства выпускников 2014 года по округам России. Сравнительный анализ Приволжского федерального округа, Республики Татарстан и вузов-лидеров республики. Составлен рейтинг востребованности выпускников К(П)ФУ по специальностям. Рассчитана востребованность выпускников К(П)ФУ по программе «Экономика и управление».

Библиографический список

1. Итоги второго мониторинга трудоустройства выпускников // Министерство образования и науки. - URL: <http://минобрнауки.рф/новости/8441> (дата обращения: 05.06.2017 г.).
2. О мониторинге // Мониторинг трудоустройства выпускников. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/#/?year=2014> (дата обращения: 05.06.2017 г.).
3. Реестр вузов // Мониторинг трудоустройства выпускников. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=1> (дата обращения: 05.06.2017 г.).
4. Реестр регионов // Мониторинг трудоустройства выпускников. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=6> (дата обращения: 05.06.2017 г.).
5. Формула полной вероятности. - URL: <http://www.nsu.ru/mmfm/vlms/chernova/tv/lec/node14.html> (дата обращения: 05.06.2017 г.).

References

1. Itogi vtorogo monitoringa trudoustrojstva vypusknikov // Ministerstvo obrazovaniya i nauki. - URL: <http://minobrnauki.rf/novosti/8441> (data obrashcheniya: 05.06.2017 g.).
2. O monitoringe // Monitoring trudoustrojstva vypusknikov. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/#/?year=2014> (data obrashcheniya: 05.06.2017 g.).
3. Reestr vuzov // Monitoring trudoustrojstva vypusknikov. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=1> data obrashcheniya: 05.06.2017 g.).
4. Reestr regionov // Monitoring trudoustrojstva vypusknikov. - URL: <http://vo.graduate.edu.ru/registry#/?year=2014&slice=6> (data obrashcheniya: 05.06.2017 g.).
5. Formula polnoj veroyatnosti. - URL: <http://www.nsu.ru/mmfm/vlms/chernova/tv/lec/node14.html> (data obrashcheniya: 05.06.2017 g.).

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОСМЕТИКИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ГК «Л'ЭТУАЛЬ»)

Василевский В.В., Российский университет дружбы народов
Голубева Н.А., к.э.н., доцент, Российский университет дружбы народов

Аннотация: Активно развивающаяся сфера косметического ритейла при выходе на новый рынок сбыта (регион) всегда сопровождается определенными рисками: валютный, страновой, внутрипроизводственные риски. Риск является неотъемлемой частью инвестиционной деятельности и анализа организации. В данной статье предложена методика оценки инвестиционной привлекательности региона с учетом специфики деятельности и работы ГК «Л'Этуаль».

Ключевые слова: риски, инвестиционная деятельность, методика.

Abstract: Actively develop cosmetic retail when entering a new market is always accompanied by a certain risk: currency, country, company-internal risks. Risk is an integral part of investment and analysis organization. In this article the technique of an estimation of investment attractiveness of the region-specific activities and the work of the Group of Company, "L'Etoile".

Keywords: risk, investment activity, technique.

Рынок ритейла представлен широким ассортиментом продукции, охватывающей множество рынков потребления. Ритейлеры являются передовыми макроэкономическими субъектами, которые первыми реагируют на различные инфляционные процессы. Реакция рынка проявляется в потребительском спросе на разнообразный ассортимент продукции.

Данная статья посвящена выработке методики анализа инвестиционной привлекательности региона [9] в области парфюмерии и косметики для ГК «Л'Этуаль», где будут использоваться различные коэффициенты как на микро- так и на мезо-уровнях.

2014 г. положил начало новому экономическому времени в России, ознаменовавшееся резким повышением количества инвестиционных проектов во

всех отраслях. Ритейлеры начали приспосабливаться к новой экономической среде.

В 2015 г. экономика была в стадии стагнации, затишья, но по результатам нового исследования компании по недвижимости «СВRE» «Торговые сети на волне изменений спроса» [15] можно сделать вывод о том, что крупные ритейлеры начали постепенно наращивать присутствие на рынке, развивая инвестиционную политику региона [12].

Операторы сегментов эконом и масс-маркета наиболее активны в развитии своих сетей: 65% планируемых открытий магазинов заявлено именно этими сетями. Ритейлеры среднего ценового уровня составили 34,1% планируемого объема расширений, и лишь 0,73% и 0,66% пришлось на товары сегментов средний плюс и премиальный.

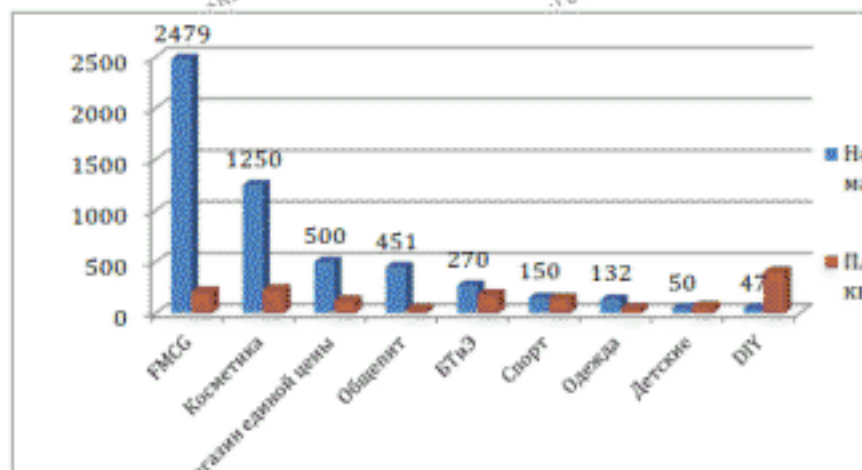


Рисунок 1 - «Потенциальное развитие ритейла в 2016г.»
Источник: составлено авторами на основании [15]

Рисунок 1 наглядно отражает развитие ритейла по состоянию на июнь 2016 г. [15]. Товары FMCG (от англ. Fast Moving Consumer Goods - товары широкого потребления) занимают первое место по стране, это не удивительно. В своем большинстве товары широкого потребления образуют большую базу по Налогу на добавленную стоимость. Основной интерес здесь представляет второй по величине продукт ритейла - это косметика.

Для современного поколения и ритма жизни косметические и сопутствующие товары очень популярны. Качественные продукты косметической

промышленности становятся все более доступными для широкого спектра пользователей, стирая грани уровней доходов в этом сегменте товаров.

Немаловажное значение для сферы ритейла имеет масштабное отраслевое мероприятие в сфере розничной торговли «Russia Retail Awards» [17] при активном участии бизнеса и государства; где каждый год компании-ритейлеры из разных сфер побеждают в различных номинациях. По итогам мониторинга среди крупнейших ритейлеров, аналитической компанией Infoline были выделены следующие компании [20]. (См. табл. 1).

Таблица 1 - Топ-20 крупнейших по выручке ритейлеров в 2015 году

Место в рейтинге	Название	Выручка в 2014 году, млрд руб.	Выручка в 2015 году, млрд руб.	Прирост, %
1	Магнит	743	907,7	22,2
2	X5 Retail Group (сети Пятерочка, Перекресток, Карусель)	631,9	804,1	27,3
3	Auchan	314,8	332	5,5
4	Дикси	227,1	270,5	19,1
5	Лента	194	252,8	30,3
6	Metro Cash & Carry	209,5	225	7,4
7	O'кей	152	162,5	6,9
8	М.Видео	172,7	161,7	-6,4
9	Leroy Merlin	118,6	143	20,6
10	DNS	115,9	135	16,5
11	Связной	111	104,3	-6
12	IKEA	94,2	104	10,4
13	Эльдорадо	111,6	99,6	-10,8
14	Красное&Белое	47	82,5	75,5
15	Spar	65	77,4	19,2
16	Атак	58	71,2	22,7
17	Монетка	61,5	70,1	14
18	Л'Этуаль	62	70	12,8
19	Спортмастер	77,2	70	-9,3
20	Globus	53,4	68,7	28,7

Источник: [20]

В рыночном сегменте косметических средств, наиболее существенно представлена компания «Магнит», победившая в номинации «Как самая быстроразвивающаяся компания по продаже косметики». Несмотря на это крупнейшим игроком на рынке косметической продукции остается ГК «Л'Этуаль», годовой прирост прибыли которой составил 12,8%, а также победившей в номинации «Косметика и парфюмерия».

Следует отметить, что ГК «Л'Этуаль» ведет активную политику в области развития сферы косметики в Российской Федерации. Она сотрудничает, в основном, с различными зарубежными брендами, представленными такими компаниями как L'Oreal [22], P&G - Procter & Gamble [23], Gianni Versace S.p.A. [24], а также с российскими и корейскими компаниями.

В 2015г. компания увеличила свою выручку и до сих пор активно завоевывает сегменты рынка косметики по всей стране, используя инвестиционные инструменты анализа при выходе в новый регион.

Данные инструменты анализа рынка, в основном, касаются оценки региональных коэффициентов (рисков) [11], которые напрямую или косвенно влияют на инвестиционную привлекательность того или иного региона России.

Для анализа инвестиционной привлекательности предлагается использовать два наиболее используемых метода: метод факторного анализа и метод экспертных оценок [13], [14]. Преимущество факторного анализа состоит в том, что происходит диагностика крупных групп факторов, состоящих из показателей близких по значению и смыслу, относящихся к определенной отрасли, либо которые характерны для анализируемой компании [10].

Метод экспертных оценок, являются универсальным инструментом анализа, так как эксперт

пользуется и информацией качественного характера, и статистическими данными различных источников.

Перечисленные методы позволяют провести разносторонний анализ данных, которые базируются на качественных (оценка опытных экспертов), и количественных характеристиках (коэффициенты, объединенные в группы по факторам) [19].

Факторный метод имеет следующий принцип действия: на первом этапе отбираются факторы, которые необходимы для анализа организации. Второй шаг - обоснование каждого фактора и привязывание ему базового показателя (средняя величина или среднезвешенная оценка), как правило, это единица.

При этом каждый метод имеет свои противоречия и сложности. Факторный метод и метод экспертных в основном строится на принципе теории систем, принципе разнообразия, который подразумевает, что решение системы состоит в многообразии средств и способов решения проблемы, специалисты должны создать «запас маневра» [21].

Решением проблемы является ее многообразие, чем больше факторов будет использовано в методе, тем достовернее будет модель инвестиционной оценки. Для этого группе экспертов необходимо решить ряд вопросов:

- 1) уровень квалификации и опыта всех специалистов-экспертов повышает возможность по качественному решению проблемы;
- 2) разработка различных вариантов решения проблемы;
- 3) при решении проблемы необходима заменяемость или адаптация определенных коэффициентов, а также возможность их корректировки;

4) модель должна быть гибко, легко адаптирующейся под различные изменяющиеся компоненты [18].

Для того чтобы обеспечить гибкость и адаптируемость системы предлагается разбить коэффициенты на первичные и вторичные. Первичные коэффициенты будут непосредственно относиться к основным показателям организации, вторичные коэффициенты - региональные показатели.

Показатель инвестиционной привлекательности региона будет являться интегральным показателем инвестиционной привлекательности региона IAR (Investment Attractiveness of Region)¹. Данный показатель может быть рассчитан я как средневзвешенная арифметическая величина частных значений:

$$IAR = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n}{\sum_{i=1}^n X_i} + \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_m}{\sum_{i=1}^m Y_i}, \text{ где (1)}$$

X_i - экспертная оценка определенного коэффициента, относящегося непосредственно к деятельности компании; X_{i+1} - экспертная оценка каждого последующего коэффициента, относящегося к деятельности; Y_i - вес частного показателя, относящегося к деятельности; Y_m - экспертная оценка региональных показателей; i - вес частного показателя, относящегося к региональным факторам.

Предлагается использовать следующую схему использования данной формулы:

1) расчет первичных и вторичных коэффициентов.

В процессе анализа инвестиционной привлекательности региона могут использоваться различные первичные и вторичные коэффициенты. Учитывая специфику организации, предлагается использовать следующие факторы:

- коэффициент зависимости от импортного товара (первичный коэффициент)²;

$$G = \frac{W - I}{W + I} \text{ где (2)}$$

G - индекс зависимости от импортного товара; W - количество импортного товара; I - количество отечественного товара.

Данный коэффициент иллюстрирует зависимость анализируемой организации от импортного товара,

Таблица 2 - Классификация инвестиционной привлекательности региона

Показатель Оценка региона	Инвест. проект будет рискованным	Существует вероятность развития инвест. проекта	Инвестиционный климат региона является привлекательным, с учетом определенных рисков	Благоприятное развитие инвестиционного проекта в регионе
IAR	0 - 0,5	0,5 - 1	1 - 1,5	1,5 - 2

Источник: авторская разработка

Приведенные в табл. 2 характеристики являются обобщенным выводом. На их основе можно интерпретировать инвестиционную привлекательность региона с учетом специфики организации в сфере ритейла.

Данный метод анализа инвестиционной привлекательности региона для коммерческой организации будет являться эффективным инструментом оценки при входе на новый рынок, так как необходимо будет учитывать различные факторы воздействия на рыночное развитие организации.

Инвестиционная деятельность в экономике занимает одно из важнейших мест, что определяется назначением инвестиций в социально-

что даст возможность оценить фактор развития региона в косметической отрасли (имеются ли в данном регионе косметическое производство).

- коэффициент странового риска (первичный или вторичный коэффициент)

$$R = R(q_1, q_2, q_3, \dots, q_n) = R(q_i), \text{ где } i = 1, 2, \dots, n \text{ (3)}$$

R - страновой риск; q_i - определенный социально-политический индикатор.

Этот единый числовой фактор риска, который является суммой определенных социально-политических индикаторов, отражает страновой риск. Этот показатель важен с точки зрения предположения о повышении или снижении иностранной валюты. Его стоит включать если зависимость от иностранного товара больше, чем от отечественного.

- индекс развитости населения агломерации;

$$K = P * (M * m + N * n), \text{ где (4)}$$

K - индекс развитости населения агломерации; P - численность населения городской агломерации; M - число городов в городской агломерации; m - доля численности населения городов городской агломерации; N - число поселений городского типа в городской агломерации; n - доля численности населения поселения городского типа в численности населения городской агломерации [16].

Данный показатель характеризует степень городской агломерации. Он необходим для оценки развитости городской агломерации, характеризующая компактное территориальное размещение городских населенных пунктов, объединенных интенсивными хозяйственными, трудовыми и культурно-бытовыми связями.

2) на основе экспертных мнений происходит оценка важности полученных при расчете показателей, а также оценка рисков показателей (используется метод «Дельфи» [25], парных сравнений «Саати» [26])

3) получившиеся данные используются в формуле 4;

4) результат оценки сравнивается с таблицей 2.

экономической жизни общества. Именно благодаря инвестициям осуществляются процессы накопления капитала, происходит техническое перевооружение производства, строятся жилые дома и предприятия, увеличивается финансирование социальной сферы государства, в т.ч. образования, медицины, науки и культуры.

Следует отметить, что данную методику можно адаптировать под любой вид деятельности компании. Простота и адаптивность данной методики позволяет ей быть максимально эффективной и малозатратной по сравнению с альтернативными методиками анализа.

¹ Разработано авторами
² Разработано авторами

Библиографический список

1. «Венская Конвенция о праве международных договоров» (Заклучена в Вене 23.05.1969) // Работа комиссии международного права. Изд. IV. - Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1988. С. 287 - 316.
2. «Конвенция о защите прав инвестора» (заклучена в г. Москве 28.03.1997) // «Вестник ВАС РФ», N 8, 1997.
3. «Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств» (IKSID/ICSID) [рус., англ.], (Заклучена в г. Вашингтоне 18.03.1965) // Международное публичное право. Сборник документов. Т.1.- М.: БЕК, 1996. С. 431 - 445.
4. «Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций» (Вместе с «Гарантиями спонсорских инвестиций в соответствии со статьей 24», «Урегулированием споров между членом и Агентством по статье 5», «Комментарием к Конвенции об учреждении...»), (Заклучена в г. Сеуле в 1985 г.) // Защита иностранных инвестиций в Российской Федерации (документы и комментарии). Библиотечка журнала «Вестник ВАС РФ». Специальное приложение к N 7, июль 2001 года. - М.: ЮРИТ-Вестник, 2001. С. 92 - 122.
5. Федеральный закон от 05.03.1999 N 46-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» // Принят Государственной Думой 12 февраля 1999 года, Одобрен Советом Федерации 18 февраля 1999 года // СПС КонсультантПлюс.
6. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» Принят Государственной Думой 25 июня 1999 года, Одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 года // СПС КонсультантПлюс.
7. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» // Принят Государственной Думой 20 марта 1996 года, Одобрен Советом Федерации 11 апреля 1996 года // СПС КонсультантПлюс.
8. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» Принят Государственной Думой 15 июля 1998 года Одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года // СПС КонсультантПлюс.
9. Авцинов О.И., Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность региона // Вестник ВГУИТ. 2014. №2 (60) С.195-199.
10. Агаджанян Э.Г., Лапин А.В., Лившиц И.И. Анализ реализуемости инвестиций в проект автоматизации стоматологических клиник на базе стоматологического программного комплекса Masterclinic // Врач и информационные технологии. 2006. №2 С.50-58.
11. Акимов В.А., Воронцов С.П., Радаев Н.Н. Концепции риска и концепции анализа риска // Стратегия гражданской защиты: проблемы и исследования. 2013. №2 С.562-567.
12. Ананьева Е.А. Активизация государственных региональных органов по совершенствованию инвестиционной деятельности // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2006. №21 С.158-163.
13. Голубева, Н.А. Теоретические и практические аспекты социального учета и отчетности: монография [Текст] / Н.А. Голубева, В.С. Карагод / М.: РУДН. - 2009. - 247с. - ISBN 978-5-209-03220-5.
14. Голубева, Н.А. Учет эколого-социальных затрат [Текст] / Н.А. Голубева // Международный бухгалтерский учет - 2009. - № 9 (129). - С. 33-36. - ISSN 2073-5081.
15. «Крупнейшие ритейлеры в России наращивают долю рынка и планируют открыть еще 5,5 тыс. магазинов в 2016»; http://www.cbre.ru/ru_ru/news_events/news_detail?p_id=18778. Дата обращения 08.06.2017.
16. Лаппо Г., Полян П., Селиванова Т. Агломерация России в XXI веке // Вестник Фонда регионального развития Иркутской области - 2007. - №1. - С. 42-52.
17. Неделя российского ритейла; <http://retailweek.ru/> Дата обращения 08.06.2017.
18. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. - М.: СИН-ТЕГ - 205стр.
19. Проектирование подходов аудиторской верификации корпоративной социальной отчетности: монография [Текст] / Н.А. Голубева, В.С. Карагод / М.: РУДН. - 2012. - 180с. - ISBN 978-5-209-0-04903-6. - УДК 65.
20. «Топ-20 крупнейших по выручке ритейлеров в 2015 году» 07.06.2016 <http://www.kommersant.ru/doc/3006977>. Дата обращения 08.06.2017.
21. У.Росс Эшби. Введение в кибернетику. Изд-во иностранной литературы. Москва, 1959.
22. Интернет -сайт Лореаль http://www.loreal-paris.ru/_ru_ru/home/index.aspx . Дата обращения 08.06.2017.
23. Интернет -сайт P&G <http://www.procterandgamble.ru/ru-RU/>. Дата обращения 08.06.2017.
24. Интернет -сайт Versace <http://www.versace.com/International/en/about-us/legal-notes.html> . Дата обращения 08.06.2017.
25. Интернет - ресурс Метод Дельфи <http://www.gorskiy.ru/Articles/Dmss/ANP.html>. Дата обращения 08.06.2017.
26. Интернет - ресурс Метод Саати <http://www.gorskiy.ru/Articles/Dmss/ANP.html>. Дата обращения 08.06.2017.

References

1. «Venskaya Konvenciya o prave mezhdunarodnykh dogovorov» (Zaklyuchena v Vene 23.05.1969) // Rabota komissii mezhdunarodnogo prava. Izd. IV. - N'yu-York: Organizatsiya Ob'edinennykh Nacij, 1988. S. 287 - 316.
2. «Konvenciya o zashchite prav investora» (zaklyuchena v g. Moskve 28.03.1997) // «Vestnik VAS RF», N 8, 1997.
3. «Konvenciya ob uregulirovanii investitsionnykh sporov mezhdou gosudarstvami i fizicheskimi ili yuridicheskimi licami drugih gosudarstv» (IKSID/ICSID) [rus., angl.], (Zaklyuchena v g. Washingtone 18.03.1965) // Mezhdunarodnoe publichnoe pravo. Sbornik dokumentov. T.1.- M.: BEK, 1996. S. 431 - 445.
4. «Konvenciya ob uchrezhdenii mnogostoronnego agentstva po garantiyam investitsij» (Vmeste s «Garantiyami sponorskikh investitsij v sootvetstvii so stat'ej 24», «Uregulirovaniem sporov mezhdou chlenom i agentstvom po stat'e 5», «Kommentariem k konvencii ob uchrezhdenii...»), (Zaklyuchena v g. Seule v 1985 g.) // Zashchita inostrannykh investitsij v Rossijskoj Federacii (dokumenty i kommentarii). Bibliotечka zhurnala «Vestnik VAS RF». Spetsial'noe prilozhenie k N 7, iyul' 2001 goda. - M.: YURIT-Vestnik, 2001. S. 92 - 122.

5. Federal'nyj zakon ot 05.03.1999 N 46-FZ (red. ot 03.07.2016) «O zashchite prav i zakonnyh interesov investitorov na rynke cennyh bumag» // Prinyat Gosudarstvennoj Dumoj 12 fevralya 1999 goda, Odobren Sovetom Federacii 18 fevralya 1999 goda// SPS Konsul'tantPlyus.
6. Federal'nyj zakon ot 09.07.1999 N 160-FZ (red. ot 05.05.2014) «Ob inostrannyh investitsiyah v Rossijskoj Federacii» Prinyat Gosudarstvennoj Dumoj 25 iyulya 1999 goda, Odobren Sovetom Federacii 2 iyulya 1999 goda// SPS Konsul'tantPlyus.
7. Federal'nyj zakon ot 22.04.1996 N 39-FZ (red. ot 03.07.2016) «O rynke cennyh bumag» // Prinyat Gosudarstvennoj Dumoj 20 marta 1996 goda, Odobren Sovetom Federacii 11 aprelya 1996 goda// SPS Konsul'tantPlyus.
8. Federal'nyj zakon ot 25.02.1999 N 39-FZ (red. ot 03.07.2016) «Ob investicionnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushchestvlyaej v forme kapital'nyh vlozhenij» Prinyat Gosudarstvennoj Dumoj 15 iyulya 1998 goda Odobren Sovetom Federacii 17 iyulya 1998 goda// SPS Konsul'tantPlyus.
9. Avcinov O.I., Faktory, opredelyayushchie investicionnyu privlekatel'nost' regiona // Vestnik VGUIT. 2014. №2 (60) S.195-199.
10. Agadzhanyan E.H.G., Lapin A.V., Livshic I.I. Analiz okupaemosti investicij v projekt avtomatizacii stomatologicheskikh klinik na baze stomatologicheskogo programnogo kompleksa Masterclinic // Vrach i informacionnye tekhnologii. 2006. №2 S.50-58.
11. Akimov V.A., Voronov S.P., Radaev N.N. Konceptii riska i konceptii analiza riska // Strategiya grazhdanskoj zashchity: problemy i issledovaniya. 2013. №2 S.562-567.
12. Anan'eva E.A. Aktivizaciya gosudarstvennyh regional'nyh organov po sovershenstvovaniyu investicionnoj deyatel'nosti // Nauchnyj zhurnal KubSAU. Scientific Journal of KubSAU. 2006. №21 S.158-163.
13. Golubeva, N.A. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty social'nogo ucheta i otchetnosti: monografiya [Tekst]/N.A. Golubeva, V.S. Karagod/ M.: RUDN. -2009. - 247s. - ISBN 978-5-209-03220-5.
14. Golubeva, N.A. Uchet ehkologo-social'nyh zatrat [Tekst]/ N.A. Golubeva // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet - 2009. - № 9 (129). - S. 33-36. - ISSN 2073-5081.
15. «Krupnejšie ritejly v Rossi narashchivayut dolyu rynka i planiruyut otkryt' eshche 5,5 tys. magazinov v 2016»; http://www.cbre.ru/ru_ru/news_events/news_detail?p_id=18778. Data obrashcheniya 08.06.2017.
16. Lappo G., Polyan P., Selyanova T. Aglomeraciya Rossii v XXI veke// Vestnik Fonda regional'nogo razvitiya Irkutskoj oblasti - 2007. - №1. - S. 42-52.
17. Nedelya rossijskogo ritejla; <http://retailweek.ru/>. Data obrashcheniya 08.06.2017.
18. Novikov A.M., Novikov D.A. Metodologiya. - M.: SIN- TEG - 205str.
19. Proektirovanie podhodov auditorskoj verifikacii korporativnoj social'noj otchetnosti: monografiya [Tekst]/N.A. Golubeva, V.S. Karagod/ M.: RUDN. - 2012. - 180s. - ISBN 978-5-209-0-04903-6. - UDK 65.
20. «Top-20 krupnejshih po vyruchke ritejlerov v 2015 godu» 07.06.2016 <http://www.kommersant.ru/doc/3006977>. Data obrashcheniya 08.06.2017.
21. U.Ross. Eshhbi. Vvedenie v kibernetiku. Izd-vo Inostrannoj literatury. Moskva, 1959.
22. Internet -sajt Loreal'. http://www.loreal-paris.ru/ru_ru/home/index.aspx. Data obrashcheniya 08.06.2017.
23. Internet -sajt P&G <http://www.procterandgamble.ru/ru-RU/>. Data obrashcheniya 08.06.2017.
24. Internet -sajt Versace <http://www.versace.com/international/en/about-us/legal-notes.html>. Data obrashcheniya 08.06.2017.
25. Internet - resurs Metod Del'fi <http://www.gorskiy.ru/Articles/Dmss/AHP.html>. Data obrashcheniya 08.06.2017.
26. Internet - resurs Metod Saati <http://www.gorskiy.ru/Articles/Dmss/AHP.html>. Data obrashcheniya 08.06.2017.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Вац Н.А., к.э.н., доцент, Сибирский федеральный университет

Никифоров Д.А., Сибирский федеральный университет, Инженерно-строительный институт

Аннотация: В статье рассматривается текущее положение дел в системе жилищно-коммунального хозяйства на региональном уровне. Исходя из анализа типичных проблем жилищно-коммунального комплекса разработаны шесть основных направлений действий по модернизации и реформированию системы, к ним относятся: развитие грамотности потребителей ЖКУ; совершенствование системы тарифной политики; развитие системы привлечения частных инвестиций в ЖКХ; модернизация системы энергосбережения; модернизация системы сбора, накопления, распределения средств за оплату ЖКУ; повышение уровня квалификации кадров в системе ЖКХ.

Ключевые слова: Жилищно-коммунальный комплекс, жилищно-коммунальные услуги, качество жилищно-коммунальных услуг, энергоэффективность.

Abstract: In article the current situation in system of housing and communal services at the regional level is considered. Proceeding from the analysis of standard problems of a housing-and-municipal complex six main directions of actions for modernization and reforming of system are developed, concern to them: development of literacy of consumers of housing and communal services; improvement of system of tariff policy; development of system of attraction of private investments into housing and communal services; modernization of system of energy saving; modernization of system of collecting, accumulation, distribution of means for payment of housing and communal services; increase in skill level of shots in the housing and communal services system.

Keywords: Housing and communal services, public utilities, quality of housing and communal services, energyeffektivnosti.

Проблемы жилищно-коммунального хозяйства одни из самых чувствительных для всех регионов Российской Федерации. Как и вся экономика страны, жилищно-коммунальная система значительно деградировала за последние десятилетия. Для эффективного функционирования жилищно-коммунальной системы необходимо оценить ее состояние, проблемы и перспективы развития.

Главной подсистемой жилищно-коммунального хозяйства является жилищно-коммунальный комплекс (далее ЖКК), который в свою очередь является основой функционирования и жизнеобеспечения всех без исключения муниципалитетов региона.

Жилищно-коммунальному комплексу Красноярского края присущ ряд проблем, многие из которых являются типовыми для многих регионов Российской Федерации.

Высокий уровень износа жилищного фонда и большая потребность в капитальном ремонте. Более 60 % многоквартирных домов нуждаются в проведении капитального ремонта. Высокий уровень износа систем инженерного обеспечения комму-

нального комплекса, приводящий к большим потерям в сетях (более 20%) и перерасходу энергоресурсов. Недостаточный объем инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс, низкое качество оказываемых жилищно-коммунальных услуг, низкая собираемость платежей, высокий объем аварийного жилищного фонда, непрозрачность финансовой деятельности предприятий ЖКК, несоблюдение стандартов раскрытия информации, и конечно же постоянный рост стоимости услуг и тарифов - вот наиболее актуальные проблемы ЖКК региона, вызывающие с течением времени нарастающую негативную оценку у населения.

В настоящее время ЖКК страны находится в стадии реформирования. Доминантой целью реформирования является обеспечение качественного, надежного и доступного предоставления жилищно-коммунальных услуг потребителям.

Сведения о структуре потребительских расходов населения на жилищно-коммунальные услуги в Российской Федерации представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Индекс потребительских цен жилищно-коммунальных услуг для Российской Федерации

Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю»

Из рисунка видно, что за исследуемый период доля расходов населения на жилищно-коммунальные услуги колеблется от 7,89 до 9,47 %, в 2015-2016 годах

уровень расходов на ЖКУ остается стабильным, но в 2017 году доля расходов на ЖКУ достигает максимального значения за весь исследуемый период и со-

составляет 9,47 % от стоимости перечня всех товаров и платных услуг. Доля жилищно-коммунальных услуг в структуре платных услуг достигла 33 %. [2]

Проект Стратегии развития Красноярского края до 2030 года предусматривает снижения уровня потребности многоквартирных домов в капитальном ремонте с 60 % до 30 %, а также переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, признанного аварийным

до 01.01.2012 г. Одной из основных причин продолжающегося кризиса в ЖКК является неэффективное использование поступающих в данную подсистему финансовых ресурсов (рисунок 2). Так финансирование ЖКК из Федерального бюджета достигнув своего максимума в 2016 году, начинает планомерно снижаться, и по прогнозу Министерства финансов Российской Федерации к 2019 году составит 25,6 млрд. руб.

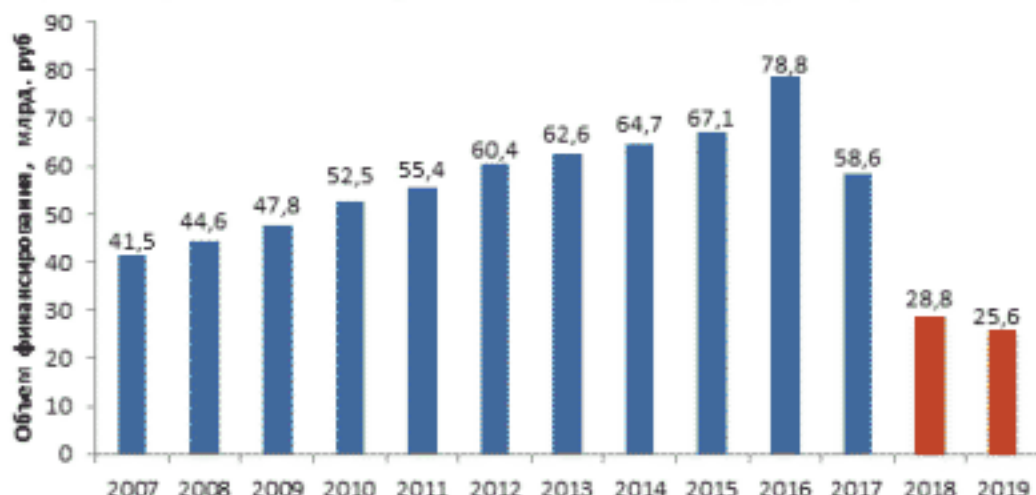


Рисунок 2 - Финансирование сферы ЖКК из Федерального бюджета

«Источник: составлено автором по данным министерства финансов Российской Федерации»

Хроническое недофинансирование ведет к трансформации всей инфраструктуры ЖКК. Последние годы со сменой социальной системы, находящейся в состоянии неустойчивого равновесия, в России резко сократилось участие государства в эффективном функционировании ЖКК. Большая часть нагрузки по государственной поддержке фак-

тически была переложена на региональные и местные бюджеты. Однако в условиях снижения уровня государственной поддержки тарифы на жилищно-коммунальные услуги удерживались на низком уровне. Резкий рост тарифов на ЖКУ с 2005 года, а, следовательно, и объем платежей населения, обеспечили приток дополнительных доходов в ЖКК.

Таблица 1 - Средние потребительские цены (тарифы) на отдельные виды услуг (на конец года), руб. за один вид услуг

«Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Показатель	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Плата за жилье в домах государственного и муниципального жилищных фондов за 1 м2 общей площади по РФ	7,5	10,1	13,1	14,3	16,6	17,8	19,3	21,9	21,9
Тариф на электрическую энергию в домах без электрических плит за 100 кВт.ч по РФ	110,6	145,2	206,5	232,0	249,7	269,0	302,6	314,9	333,4
Плата за водоснабжение и канализацию за месяц с 1 человека по РФ	94,1	130,1	181,1	213,0	238,6	261,3	271,0	279,3	285,6
Плата за отопление за 1 м2 общей площади по РФ	9,77	13,03	18,24	21,03	22,61	24,86	27,98	29,86	31,98
Плата за газ сетевой, месяц с человека, РФ	18,08	24,3	37,04	43,81	48,32	55,36	63,63	63,89	67,56

Из таблицы 1 видно, что по всем исследованным показателям платы за жилищно-коммунальные услуги на территории Российской Федерации наблюдается постоянный рост, а качество предоставляемых услуг все также остается на низком уровне. Также, практически на каждом этапе отслеживания тарифов их рост выше темпа роста инфляции.

В настоящее время потребители жилищно-коммунальных услуг, в части населения, в целом по РФ оплачивают 88% от полной стоимости ЖКУ, в Сибирском федеральном округе этот процент составляет на содержание и ремонт жилья 88,2%, на

коммунальные услуги 86,8%. В результате население не доплачивает более 10% от установленного уровня. Сибирский федеральный округ один из наиболее проблемных по Российской Федерации, так процент отклонения по жилищным услугам составляет -11,3, по коммунальным -5,7.

Примечательно установленный уровень оплаты за содержание и ремонт жилья больше, чем уровень оплаты за коммунальные услуги в целом по стране и, в частности по Сибирскому федеральному округу (таблица 2.). Одной из доминирующих причин сложившейся ситуации - это высокий уровень износа жилищного фонда.

Таблица 2 - Установленный уровень оплаты жилищно-коммунальных услуг по субъектам Российской Федерации в I полугодии 2016 года
«Источник: составлено автором по данным центра муниципальной экономики»

Субъекты Российской Федерации	Содержание и ремонт жилья			Коммунальные услуги		
	Установленный уровень платежей населения, %	Фактический уровень возмещения населением затрат, %	Отклонения, %	Установленный уровень платежей населения, %	Фактический уровень возмещения населением затрат, %	Отклонения, %
Российская Федерация	97,9	88,0	-10,1	92,8	88,7	-4,4
Центральный федеральный округ	94,2	87,4	-7,2	98,9	94,6	-4,3
Уральский федеральный округ	99,6	88,7	-10,9	92,4	87,3	-5,5
Сибирский федеральный округ	99,4	88,2	-11,3	92,0	86,8	-5,7
Дальневосточный федеральный округ	99,5	86,0	-13,6	67,7	63,5	-6,2
Южный федеральный округ	100,0	87,1	-12,9	99,7	99,4	-0,3

На рисунке 3 показана статистика по числу аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях по регионам:

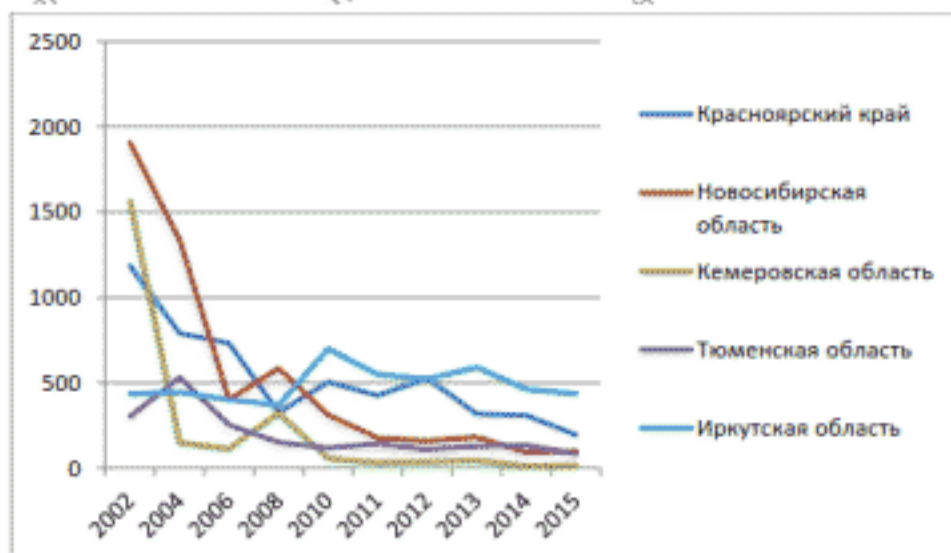


Рисунок 3 - Число аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях по регионам
«Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Анализ аварийности на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях за период с 2002 по 2015 годы по регионам показывает, что их число по многим регионам снижается, например в Красноярском крае в 6,1 раз, но есть и исключе-

ния, так в Иркутской области с 2002 по 2015 годы изменения не произошли.

Потери тепловой энергии, характеризующие эффективность системы энергосбережения в России приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Потери тепловой энергии, тыс. гигакалорий
«Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Регион	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Красноярский край	4807	4570	5261	5205	4670	4383	4335	4345	4412
Новосибирская область	2694	2754	2806	3779	3226	3206	3609	3435	3243
Кемеровская область	2703	2894	3301	3035	2363	2503	2998	3197	2497
Иркутская область	3624	3363	3827	3746	3585	3626	3432	3421	3165
Свердловская область	4382	3569	4510	6244	5261	5450	5971	6234	5937
Ленинградская область	1563	1367	1390	1711	1534	1676	1577	1381	1278

Анализ потерь тепловой энергии по регионам показывает, что изменение потерь в меньшую сторону с 2005 по 2015 годы произошли незначительные, а в некоторых регионах наблюдается рост

данного показателя, это говорит о низкой эффективности системы энергосбережения в России.

Одной из важных проблем жилищно-коммунального комплекса является финансовая сторона деятельности организаций. Многие пред-

приятия являются убыточными и кредиторская задолженность организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, только возрастает. В таблице 4 приведена статистика кредиторской задолженности

организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги в динамике с 2009 по 2015 годы, по федеральным округам:

Таблица 4 – Кредиторская задолженность организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, млн. руб. «Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Округ Российской Федерации	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный федеральный округ	296,02	295,14	339,41	430,73	492,16	578,26	669,97
Северо-Западный федеральный округ	174,43	156,36	179,81	220,17	266,05	342,94	385,48
Южный федеральный округ (по 2011 год)	152,22	186,12	214,03	н/д	н/д	н/д	н/д
Приволжский федеральный округ	211,01	187,29	215,38	243,72	311,40	354,15	389,01
Уральский федеральный округ	110,45	106,58	122,56	141,76	165,48	189,15	216,3
Сибирский федеральный округ	158,09	136,81	157,33	171,34	204,39	248,34	260,26
Дальневосточный федеральный округ	144,17	140,21	161,24	144,69	129,03	147,81	150,23

По всем федеральным округам Российской Федерации наблюдается рост кредиторской задолженности, по нарастающей, с 2009 по 2015 годы. Это говорит об ухудшающемся финансовом положении организаций ЖКУ.

В статье авторами проанализированы цены на энергоносители в Российской Федерации, ведь от них в большой степени зависит стоимость жилищно-коммунальных услуг. Динамика изменения стоимости основных показателей показана на рисунке 4:

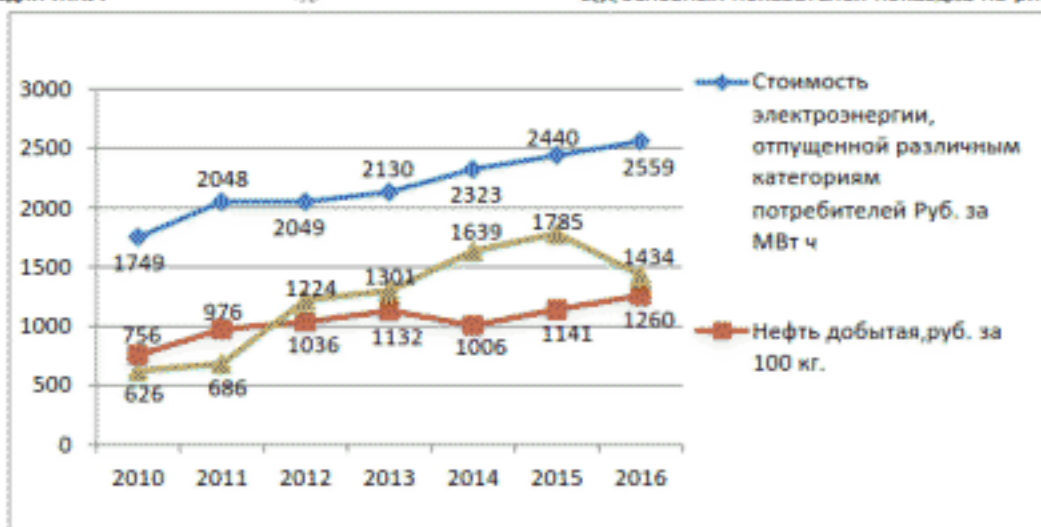


Рисунок 4 – Среднерыночные цены на энергоносители в Российской Федерации «Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Анализ роста таких показателей, как: стоимость электроэнергии, отпущенной различным категориям потребителей, нефть добытая и газ горючий природный показал, что рост цен на энергоносителей в Российской Федерации ниже чем рост на жилищно-коммунальные услуги.

Жилищно-коммунальная система г. Красноярск представляет собой одну из важных систем территориальной инфраструктуры крупного города. Организацию технической эксплуатации и содержания жилищно-коммунального комплекса г. Красноярск осуществляют 693 предприятия, из которых 23 предприятия имеют муниципальную или государственную форму собственности, а 670 предприятий частную.

Классификация предприятий по отраслевому признаку выглядит следующим образом: 73 предприятия - многоотраслевого спектра действия, 607 организаций - в сфере управления и содержания жилого фонда, 2 организации - в сфере водоснабжения и водоотведения, 7 организаций - в сфере теплоснабжения и горячего водоснабжения, 3 организации - в сфере электроснабжения, 1 организация в сфере газоснабжения.

Жилищный фонд г. Красноярск составляет 24,18 млн. кв. метров: из них: 22,2 млн. кв. метров от общего количества это частный жилищный фонд, 1,98 млн. кв. метров это муниципальный жилищный фонд.

Широкое распространение в части управления жилым фондом получили его современные формы - в частности товарищества собственников жилья (далее ТСЖ) и управляющие компании (далее УК). Жилищный фонд г. Красноярск обслуживают 108 управляющих компаний и 500 ТСЖ. Количество УК и ТСЖ постоянно меняется - компании реорганизуются, ликвидируются, образуются новые, поэтому не представляется возможным спрогнозировать динамику их изменения. Увеличение количества управляющих компаний и ТСЖ объясняется тем, что в г. Красноярске ежегодно вводится около 170 тыс. кв. м. жилья.

На данный момент на обслуживании в управляющих компаниях находится 45 052 (81,3%) домов, в управлении ТСЖ и ЖСК - 1021 (16,4%) и непосредственным управлением собственниками помещений 147 (2,3%).

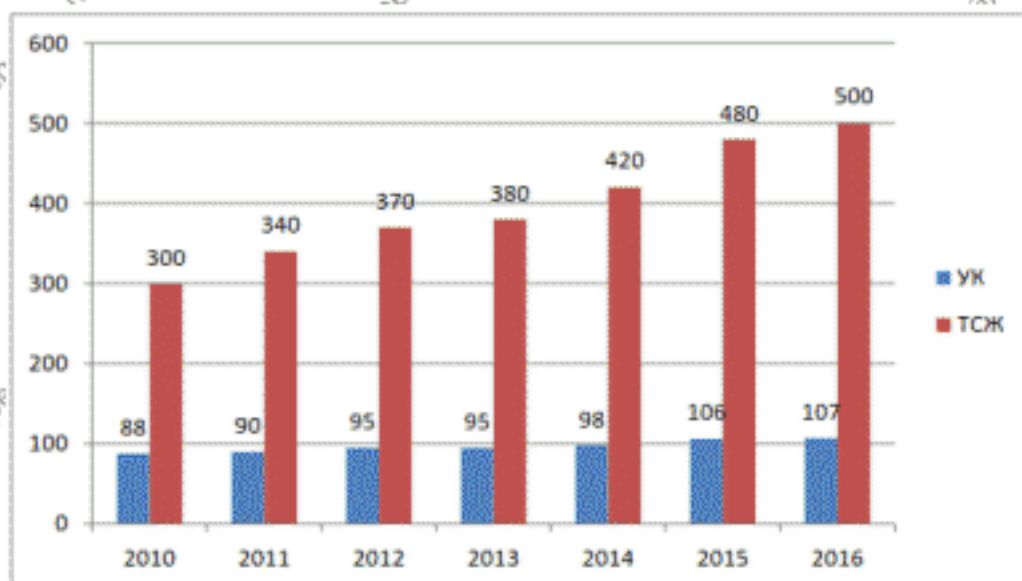


Рисунок 5 - Количество УК и ТСЖ в г. Красноярске с 2010 по 2016 год.
«Источник: составлено автором по данным службы строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края»

Рынок коммунальных услуг г. Красноярска представлен организациями различных форм собственности, большая часть из которых являются локальными монополистами. (рисунок 6)



Рисунок 6 - Основные ресурсоснабжающие организации г. Красноярска.
«Источник: составлено автором по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики»

Основным поставщиком холодного водоснабжения и услуг водоотведения является ООО «КрасКом», контролирующей порядка 90 % рынка коммунальных услуг. Также компания занимается поставкой тепло и электроэнергия. На праве долгосрочной аренды компания «КрасКом» обслуживает: канализационные сети (в т. ч. докеры) — 2 026,8 км, очистные сооружения — 2 ед., канализационные насосные станции — 77 ед., канализационные колодцы — 27 900 ед.

ПАО «Красноярскэнергосбыт» является гарантирующим поставщиком на территории Красноярского края. Входит в структуру АО «ЭСК «РусГидро» (51,75% ДЗО ПАО «РусГидро»). Главная задача компании — это реализация электроэнергетики и оказание сопутствующих услуг. ПАО «Красноярскэнер-

госбыт» обслуживает более 30 000 клиентов — юридических лиц и более 970 000 физических лиц — жителей городов и сел Красноярского края.

Компанией обслуживающей газифицированные дома г. Красноярска является АО «Красноярсккрайгаз». Основными направлениями деятельности АО «Красноярсккрайгаз» являются: поставка сжиженного газа, хранение газа на газонаполнительных станциях и доставка специализированным автотранспортом до потребителей, обслуживание и ремонт газопроводов и групповых резервуарных установок (ГРУ), обслуживание и ремонт внутридомовых газовых сетей, газовых плит, установка газовых счетчиков и плит, проектирование, комплектация, строительство, монтаж, сервисное обслуживание оборудования газонаполнительных станций, АГЭС,

газопроводов, автономных систем теплоснабжения, работающих на газе.

Основными теплоснабжающими организациями г. Красноярска являются: ООО «КрасТЭК», ООО «РТК», ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)», ООО «ФармЭнерго», ООО «КТТК». Многие из них принадлежат ООО «Сибирская генерирующая компа-

ния», которая контролирует около 75 % рынка теплоснабжения.

Анализируя состояние жилищно-коммунального комплекса г. Красноярска за последние четыре года, необходимо отметить, значительный темп роста обращений и заявлений граждан, недовольных жилищно-коммунальным обслуживанием (рисунок 7).



Рисунок 7 - Количество обращений граждан в службу Строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края

«Источник: составлено автором по данным службы строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края»

Содержание общедомового имущества является главной проблемой среди всех вопросов, поступающих на протяжении последних четырех лет. С течением времени наблюдается тенденция роста данного показателя, но жалоб в 2015 году оказалось меньше, чем в 2014. Небольшое снижение количества жалоб не говорит об улучшении ситуации в сфере ЖКУ, а лишь только о некоторой стабилизации. Количество обращений по качеству услуг отопления неизменно растет, это связано с неспособностью обслуживающих организаций своевре-

менно производить замену сетей отопления, а также обслуживать их надлежащим образом.

Анализ статистических данных показывает, что изменения, происходящие в ЖКХ, требуются глубокой проработки вопросов, связанных с организационно-экономическими отношениями между субъектами рынка жилищно-коммунальных услуг на основе системного подхода. Выявленные проблемы жилищно-коммунального хозяйства сдерживают социально-экономическое развитие региона и вносят элемент нестабильности в общественную жизнь.

Библиографический список

1. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru/>
3. Постановление Правительства Красноярского края от 30.09.2013 № 503-п об утверждении государственной программы Красноярского края "Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности". // СПС «Консультант+»
4. Проект Стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/2030/plan>
5. Служба строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.krasnadzor.ru/>
6. Администрация г. Красноярска [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.admkrsk.ru/>

References

1. Ministerstvo stroitel'stva i zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva Rossijskoj Federacii [ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.minstroyrf.ru/>
2. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Krasnoyarskomu krayu [ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://krasstat.gks.ru/>
3. Postanovlenie Pravitel'stva Krasnoyarskogo kraya ot 30.09.2013 № 503-p ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy krasnoyarskogo kraya "Reformirovanie i modernizatsiya zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva i povyshenie ehnergeticheskoj ehfektivnosti". //SPS «Konsultant+»
4. Proekt Strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Krasnoyarskogo kraya do 2030 goda [ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.krskstate.ru/2030/plan>
5. Sluzhba stroitel'nogo nadzora i zhilishchnogo kontrolya Krasnoyarskogo kraya [ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.krasnadzor.ru/>
6. Administratsiya g. Krasnoyarska [ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.admkrsk.ru/>

ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА И ВОЗНИКНОВЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Волохов Н.Н., к.э.н., доцент, Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ в г. Зернограде

Курочкин В.Н., д.т.н., старший научный сотрудник, Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ в г. Зернограде

Панасюк А.С., к.э.н., доцент, Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ в г. Зернограде

Аннотация: С целью установления генезиса теории менеджмента исследован вопрос управления организациями в различные периоды. Использован монографический метод. Выявлены причины возникновения стратегического управления в коммерческих организациях. Установлена роль в развитии и становлении стратегического менеджмента отечественных ученых. Результаты работы могут быть использованы в практике управления предприятиями.

Ключевые слова: экономика, управление, генезис, стратегия, анализ.

Abstract: In order to establish the genesis of the management theory, the issue of managing organizations in different periods has been studied. The monographic method has been used. The reasons for the origin of the strategic management in commercial organizations are revealed. The role of domestic scientists dealing with the development and the formation of strategic management is established. The results of the work can be used in the practice of enterprise management.

Keywords: economy, management, genesis, strategy, analysis.

История теории управления связана со всей историей развития общества, во всех ситуациях, когда для достижения поставленной цели была необходимость организации и управления группой людей, дружиной, войском, строителями исторических сооружений.

Исследован генезис теории управления с целью установления роли отечественных ученых в развитии ее стратегических аспектов.

Предмет исследования: методы и приемы управления в различные исторические периоды.

В качестве основного метода исследований использован монографический анализ.

Считается, что первым вавилонский царь Хаммурапи (1792-1750 гг. до н. э.), который создал свод государственных законов, «выработал свой собственный лидерский стиль, установил юридические нормы и определил минимальную заработную плату, контроля и ответственности проанализировал и обобщил различные формы управления» [1, с. 37].

Ассирийский царь Навуходоносор II (604-62 гг. до н.э.) «разработал и внедрил систему производственного контроля на текстильных предприятиях и в зернохранилищах», а в известном научном трактате «Искусство войны» китайский ученый Сан Цу еще за пятьсот лет до нашей эры обосновал необходимость иерархической структуры, организации, межорганизационных связей и кадрового планирования.

Сократ (469-399 гг. до н. э.) открыл универсальность принципов управления, необходимость управления персоналом: он считал, что и у венного начальника, и у организатора ремесел, и у состоявшегося купца обязанности, примерно одинаковые, главное – «поставить нужного человека на нужное место и добиться выполнения своих указаний».

Платон (427-347 гг. до н.э.) разработал классификацию форм государственного управления, выдвинул гипотезу о необходимости разграничения функций органов управления. Он высказал такое утверждение: «Человек не может одновременно работать и по камню, и по железу, и по дереву, так как везде преуспеть нет возможности», то есть высказался в пользу разделения труда. «Ксенофонт (370 в. до н. э.) дает первое известное описание практических преимуществ разделения труда, рассматривая древнегреческую эргастерию (мастерскую, где трудилась сотня рабов)», что отметил В.Р. Веснин, добавил, что «Катон Старший (234-149 гг. до н.э.) пи-

сал, что, объезжая свое поле владелец должен посмотреть, как далеко продвинулись работы, что сделано и что осталось сделать, затем потребовать от управляющего отчета о проделанном, сравнить задания с результатом и получить объяснение, если часть их не выполнена. После ответа владелец должен, если работе помешала плохая погода, дать задание об её организации в закрытых помещениях. Катон отмечал, что владелец должен давать управляющему письменный план работы на год и четко объяснять задачи, чтобы тот понял» [1, с. 38]. Катон Старший сформулировал идеи о необходимости оперативного управления и контроля, календарного планирования, экономического анализа, что весьма актуально и в наше время, когда далеко не все руководители организаций и предприниматели принимают идею о необходимости планирования. Распространены случаи, когда даже достаточно крупные сельскохозяйственные предприятия упраздняют планово-экономические отделы и планирование. Актуальной остается идея о единоначалии Н. Макиавелли: «Лучше доверить экспедицию одному человеку обычных способностей, чем двум людям, даже если они обладают выдающимися качествами и равноценными способностями» (1513 г., трактат «Рассуждения»). Наша пословица по этому поводу гласит: «У семи нянек дитя без глаза». В реальном производстве в недалеком прошлом бывали ситуации, когда сразу несколько руководителей предприятия, к примеру, контролировали, есть ли у животных корм, а как результат, время от времени животные оставались без корма в кормушках.

Управление как таковое не возникает на пустом месте, его реализация в жизнь мотивирована, отмечали Томас Гоббс в 1651г. и Джеймс Стюарт в 1767 г., причем основным мотивом человеческого поведения является стремление к власти. Действительно, в XVII и XVIII веках капитализм только начинал развиваться, аристократы стремились к власти как источнику материальных и прочих благ, что подмечено указанными авторами. История имеет немало примеров отмеченной мотивации, когда обуреваемые стремлением к власти люди совершали как нравственные (например, победа неприятеля на поле брани), так и безнравственные поступки. «Этот вывод, не такой уж далекий от истины, был сделан тогда, когда капитализм еще не в достаточной мере проявил себя и ученый осмысливал поведение ари-

стократии» – отмечал современный исследователь В.Р. Веснин [1, с. 38].

Кстати сказать, у элиты современной России также преобладает стремление к власти, так как власть является источником материальных благ, уважения и относительной независимости. Гражданин, получивший достаточно заметный пост (например, пост губернатора, министра) или избранный в высшие законодательные органы, через достаточно короткий срок становится обеспеченным и уважаемым человеком. Анализ налоговых деклараций чиновников и депутатов свидетельствует о том, что они люди далеко не бедные, так что Т. Гоббс и Дж. Стюарт нашли бы достаточно фактов в подтверждение своих гипотез и в наше время.

Бентам И. имел альтернативную точку зрения, изложенную в книге «Введение в принципы морали и законодательства»: мотивами человеческого поведения являются польза и удовольствие. На этом принципе была построена философия утилитаризма.

С развитием европейского капитализма идеи мотивации и управления эволюционировали. Например, английский экономист Адам Смит в известной книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) разработал систему контроля и расчета оплаты труда, сформулировал гипотезу об «экономическом человеке», которую и обосновал. По его мнению, главной целью человека экономического является обогащение и стремление к удовлетворению личных потребностей. На наш взгляд, это утверждение не является истиной для значительного числа населения России, а дух стяжательства присутствует в основном преуспевающим в личном обогащении гражданам. Для людей нашего социума характерно и желание служить Отечеству, и тщеславие, и гордыня, и пустословие, и стремление выделиться на фоне других, и другие устремления.

Промышленная революция в Европе вызвала к жизни эмпирические наработки в управлении: были разработаны нормы выработки и методы материального стимулирования, обоснованы рациональные режимы работы оборудования и производительность, усовершенствована организация труда. Р. Оуэн разработал идею морального стимулирования труда, которая сводилась к тому, что передовым работникам вручалась красная лента, «середнякам» – зеленая, а отстающим – желтая. В недавнее советское время передовиков производства поощряли красным флажком, это было развитием идеи Р. Оуэна. Интересно отметить идею Р. Оуэна о том, что управляющим мануфактурами «следует уделять столько же внимания живым организмам, сколько неживым машинам». Он сам руководил мануфактурами, что позволило ему в 1800-1828 гг. провести социальный эксперимент по улучшению труда и быта работников. Например, он предоставил работникам благоустроенное (по понятиям тех времен) жилье, улучшил условия труда (по современным понятиям – создал соответствующие установленным нормам условия труда, которые в наше время контролируют инспекция труда и прокуратура), создал заводские магазины и фабричную школу. Это позволило заметно улучшить экономические показатели производства. Например, исследователем его взглядов в России начала XX века был фабрикант Савва Морозов. Впоследствии эта идея трансформировалась в концепцию «социально партнерства», распространившуюся в середине прошлого века и до этого в XIX веке развиваемая в России.

Иерархический принцип организации производства, необходимость дисциплины персонала, разделения труда разработал Ричард Аркрайт, который на своей текстильной фабрике таким образом добился непрерывного функционирования технологических процессов, снизил себестоимость продукции, повысил конкурентоспособность своей продукции. значи-

мую роль имел разработанный им «Кодекс», в соответствии с которым рабочих штрафовали и производили вычеты из заработной платы. Подобная практика имела место в Российской империи. В настоящее время работодатель не имеет права, по крайней мере в России, штрафовать работников, это прерогатива правоохранительных органов.

Р. Аркрайт считается основоположником индустриального управления и организации индустрии. Профессор математики университета Кембриджа Ч. Бэббидж обосновал необходимость специализации труда работников и материального стимулирования на базе норм выработки посредством сравнительного анализа предприятий одной отрасли. Его главная работа – «Об экономии материалов и оборудования» на Западе была первым научным трудом об управлении, также он разработал методики изучения затрат рабочего времени и повышения эффективности труда на основе статистического анализа, усовершенствовал премиальную систему оплаты труда. Основные гипотезы, которые он выдвинул и обосновал, сводятся к следующему: чем проще профессия, тем меньше необходимо время для овладения; Чем больше операций в профессии (технологии), тем выгоднее специализация; по мере повышения квалификации рабочего отходы и брака меньше; чем уже специализация, тем выше скорость работы и проще достичь высокой квалификации; специализация стимулирует творчество и способствует более высокой сочетаемости человека и выполняемого задания.

Опыт индустриального управления XIX получил развитие в следующем веке, когда возросла концентрация капитала, выросли масштабы производства. Нужны были новые идеи управления, и они пришли, не заставив долго себя ждать. Специалисты Московского высшего технического училища разработали и в 1873 на Всемирной Венской торговой ярмарке представили методику рационализации трудовых движений. Инженер К. Адамецкий на металлургических заводах Екатеринославля поставил эксперименты по рационализации трудовых и производственных процессов. Он также предложил производственный контроль, план и анализ его выполнения.

Идеи рационализации труда и производства экспериментально и теоретически развил Фредерик Уинстон Тейлор (1856-1915 гг.). В его главных работах «Управление предприятием» (1903 г.), «Принципы научного управления» (1911 г.) изложены: организация и нормирование труда, роль менеджера, подбор и обучение персонала, вознаграждение и материальное стимулирование работников. Он заметил в практике действий наемных работников желание делать вид высокой загруженности, чем они маскировали фактическое замедление работы: работники ищут способы делать меньше, а менеджер – методы давления на работников. Ф. Тейлор назвал такое явление «сопротивление выработке», решение вопроса он видел в научном установлении норм и нормативов. Для установления норм и нормативов в СССР была создана система НИИ планирования и нормативов, за планирование отвечал Госплан. В 1898-1901 гг., находясь в должности главного инженера сталелитейной компании, Ф. Тейлор назвал proved эксперименты, которые не только полностью подтвердили выдвинутые гипотезы, но и позволили обосновать оптимальные методы выполнения производственных операций, которые он назвал «строгими правилами для каждого движения». Также он разработал научную систему управления трудовым процессом. Его идеи развивал Г. Гант, который также видел роль человеческого фактора, который необходимо стимулировать материально посредством сдельной и премиальной систем оплаты труда. Он считал, что «система бизнеса должна воспринять социальную ответственность бизнеса». Как никогда

данный вопрос актуален сейчас, поэтому речь ведётся о социальной ответственности бизнеса, менеджеров и учредителей компаний. Вопросы управления в СССР развивали профильные НИИ. Например, в АПК – ВНИИ экономики сельского хозяйства и ВНИИТУ-ЭСХ. Экономические вопросы исследовали лауреаты нобелевской премии: В. Лернштейн, видный российский и советский математик, статистик и экономист Е. Слуцкий, один из создателей линейного программирования советский математик и экономист Л. Канторович. А.И. Берг сыграл выдающуюся роль в становлении отечественной кибернетики как относительно самостоятельной науки о процессах управления в сложных динамических системах.

Л. Гилбрет исследовала проблемы наёмных работников, положив начало научному управлению персоналом.

Взгляды Тейлора развил Эмерсон в книге «Эффективность как основа производственной деятельности и заработной платы», он обосновал 12 принципов эффективности. Тейлор и его последователи составили научную школу менеджмента, для которой характерен функциональный подход к организации.

Административную школу управления создали А. Файоль, Л. Урвик, Д. Муни, А. Рейли и др. (1929-1950 гг.). Руководитель крупной горнорудной компании (1888– 1928 гг.) А. Файоль вошел в историю как основатель классической школы административного управления. В рамках данной школы получили развитие общие принципы управления, иерархия, организационная структура как система взаимосвязей. Организация рассматривалась как замкнутая система, а управление – как система функций. Были сформулированы актуальные и в наше время 14 принципов управления компанией. Данное направление развивали его ученик Л. Урвик и разработчик конвейерной системы Г. Форд.

Идеи рациональной бюрократии развивал М. Вебер (1864-1920 гг.), они впоследствии были признаны институциональным направлением данной школы, которое исследовали П. Друкер, Г. Форд, Гастев, Керженцев и др. В итоге был обоснован процессный подход к управлению организацией: если раньше основой была самостоятельность подсистем организации, то при процессном подходе главным считалась их взаимная обусловленность.

Управление на основе психологии человеческих отношений стала предметом исследований школы А. Маслоу, М. Фоллет, Ф. Розлишберг, Э. Мэйо (1930-1959 гг.). Она получила название «школа человеческих отношений», в её основе – результаты хотторнских экспериментов Э. Мэйо, показавших значимую роль социальных и психологических факторов в росте эффективности труда. Э. Мэйо ввел понятие «социальный человек». Социальные аспекты управления активно использовались в практике СССР: развивались системы морального поощрения, были созданы институты бесплатного медицинского и социального обеспечения, бесплатного высшего образования и впервые в мировой практике введена пенсия. С середины XX века новый подход управления с позиций науки о поведении человека развивали Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг, Р. Лайкерт. Получил развитие системный подход к управлению. По мнению представителя данной школы Ч. Барнарда «физические и биологические ограничения, присущие людям, заставляют их объединяться для достижения целей в согласованно действующие группы (социальные системы)». Он выявил наличие формальных и неформальных организаций, развил идею социальной ответственности корпораций и другие системные идеи. Формальную модель организационной системы разработал Д. Форрестер. Эта модель включает такие элементы, как: сырье, заказы, денежные средства, оборудование, рабочая сила, информация. Парсонс в

1956 г. предложил рассматривать организацию как комплексную социальную систему, состоящую из подсистем и элементов. Системный подход сделал возможным развитие количественных теорий управления и практических аспектов эконометрики. Результат системного подхода: обоснованы концепции 7-S, модели организационных систем, автоматизированные системы управления. В развитии системного подхода участвовал П. Друкер, Э. Атосон, Р. Паскаль, Т. Питерс, Р. Уотмен., в том числе русские ученые: А.А. Богданов, О.А. Ерманский, П.М. Керженцев и др.

Непредвиденные изменения внутренних и внешних условий функционирования систем привели к ситуационному управлению (Г. Деннисон и др.), соответственно появились и теории данного вида управления, и методы стратегического управления. Ситуационное управление не отрицает системный подход к исследованию отраслевой экономики, что показано в работе [3, с. 69-78]. Исследователи, принадлежащие к различным научным школам, достаточно подробно исследовали иерархию и структуры управления, тем самым положив начало теории вертикальной интеграции небольших предприятий в крупные компании.

Рассмотрим теории, непосредственно предшествующие стратегическому управлению. Вторая всесоюзная конференция по вопросам организации производства и труда в 1924 г. подвела промежуточный итог отечественных исследований – выявление основных законов научной организации труда и законов организации, которые можно считать теоретической базой стратегического управления. К тому же времени относится разработка фундаментальных принципов отечественного управления: демократического централизма, единоначалия, коллегиальности, единства хозяйственного политического руководства, сочетание отраслевого и территориального подходов, распределение вознаграждения в соответствии с количеством и качеством труда, ответственности каждого работника за результат, подбор и расстановка кадров, рациональное использование ресурсов, преемственность хозяйственных решений, планирование на всех уровнях экономики.

Рассмотрим планирование более подробно. В первой половине XX века сформировались крупные корпорации, в которых возникла необходимость планирования финансов. В начале службы планирования не создавались, руководители обсуждали и утверждали планы развития бизнеса. Для этого разрабатывались бюджеты по производственно-хозяйственным функциям, таким как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, развитие маркетинга, капитальным вложениям и др. Бюджеты разрабатываются в компаниях и в настоящее время как инструмент перераспределения внутрихозяйственных ресурсов, а также для финансового контроля. Финансово-бюджетные методы были, как правило, краткосрочными. В случае бюджетирования менеджеров интересует прибыль компании сегодня, стратегическое управление отходит на второй план. В ряде стран для реализации стратегии получили развитие методы долгосрочного планирования по опыту СССР.

К удачным перспективным планам можно отнести план ГОЗПРО, план строительства Днепрогэса и др. В середине прошлого века американские компании, ориентируясь на высокие темпы роста товарных рынков и предсказуемость бизнеса, расширили горизонты планирования и стали пользоваться долгосрочными планами и прогнозами, например, создавали прогноз продаж на ряд лет вперед, то есть «от достигнутого».

Такой же метод использовали и советские предприятия в сочетании с целевым долгосрочным планированием. В этом случае ориентир для предприятия

тия – выполнение установленных показателей в условиях ограниченных ресурсов. Достаточно стабильное положение рынков продаж позволяли рассчитывать окупаемость и пользоваться методами дисконтирования.

Но уже к 70-м годам экономическая ситуация стала меняться. Долгосрочные прогнозы западных фирм всё чаще оказывались ошибочными из-за усиления международной конкуренции и изменения условий функционирования, экстраполяции стали давать большую погрешность. Долгосрочное планирование потеряло актуальность из-за динамики экономических и финансовых условий, в том числе в сельском хозяйстве России ещё в «нулевые» годы, отсутствие стратегического управления породило ряд проблем в региональном АПК [2, с. 69-70; 3, с. 80-92]. За поиск принципиально новых принципов организации и управления уборочно-транспортными процессами академики М.С. Рунчев и Э.И. Липкович были удостоены Ленинской премии.

Наши исследования в период финансового кризиса 2008-2009 гг. и санкций 2014-16 гг. подтверждают зависимость результатов хозяйствования от внешних условий, что показывает необходимость перехода к стратегическому управлению развитием агропромышленного комплекса [4, с. 552-555; 5, с. 140-145; 6, с. 58-60]. Данное обстоятельство стало причиной перехода от стратегического планирования к стратегическому менеджменту, который является симбиозом стратегических управленческих решений и конкретных реагирований на изменение конъюнктуры.

Стратегическое управление предусматривает управление развитием фирмы с учетом ситуации. В отличие от стратегического планирования стратегический менеджмент связан с процессом реализации проектов (планов), характеризуется информационным наполнением, проявлением стратегических неожиданностей, реакцией на внешние изменения, причем учитывается динамика внешней среды [7, с. 54-58]. Подготовка менеджеров в области стратегического управления должна соответствовать российской национальной деловой культуре [8, с. 7-10].

Вывод. Система управления за период своего существования эволюционизировала от интуитивных форм и принципов к научным методам, в итоге – к стратегическому управлению. Основные предпосылки – возрастание сложности технологий и организаций, масштабов деятельности компаний, быстрота изменений и скорость распространения информации, переход от достаточно поступательного развития к постоянным кризисам. Например, за последнее десятилетие был кризис мирового масштаба 2008-2009 гг., кризис 2014-2016 гг. на фоне санкций, которые изменили курс валют, конъюнктуру цен, внешние и внутренние условия функционирования организаций. Таким образом, необходимо наличие стратегии, подразумевающей возникновение неблагоприятных ситуаций, необходимо стратегическое управление. Вклад Российских и советских ученых в теорию и практику стратегического управления значим и должен использоваться в настоящее время.

Библиографический список

1. Веснин Р.В. Менеджмент. – М.: Проспект, 2015. – 613 с.
2. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики / В.Н. Курочкин // *Зерноград: Вестник аграрной науки Дона*, 2013, №3. – с. 69-78.
3. Курочкин В.Н. Современное состояние и проблемы развития экономики Ростовской области (монография) / В.Н. Курочкин, Е.М. Шепелев и др.: авт. колл. под ред. А.В. Попова. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2006. – 182 с.
4. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Анализ финансовой устойчивости и экономического роста коммерческой организации в период санкций. – *Экономика и социум*. 2016. № 2 (21). С. 552-555.
5. Курочкин В.Н. Тенденции снижения финансовой устойчивости холдингов и меры по стабилизации экономических показателей в условиях кризиса. – Обеспечение устойчивого экономического развития России на современном этапе: материалы межвузовской научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2009. – С. 140-145.
6. Курочкин В.Н. К вопросу разработки концепции стратегического управления развитием аграрных холдингов. – *Научный журнал АЧИМСХ*. – 2016. – № 1. – С. 58-60.
7. Курочкин В.Н. Методический инструментарий стратегического управления развитием вертикально интегрированных структур. *Научный журнал АЧИМСХ*. – 2016. – № 1. – С. 54 – 58.
8. Шевцов В.В. Подготовка менеджеров в соответствии с перспективой российской национальной деловой культуры: монография / В.В. Шевцов, О.В. Назарова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2016. – 136 с. – с. 7-10.

References

1. Vesnin R.V. *Menedzhment*. – M.: Prospekt, 2015. – 613 s.
2. Kurochkin, V.N. *Sistemnyj podhod k issledovaniyu otraslevoj ehkonomiki* / V.N. Kurochkin // *Zernograd: Vestnik agrarnoj nauki Dona*, 2013, №3. – s. 69-78.
3. Kurochkin, V.N. *Sovremennoe sostoyanie i problemy razvitiya ehkonomiki Rostovskoj oblasti (monografiya)* / V.N. Kurochkin, E.M. Shepelev i dr.: avt. koll. pod red. A.V. Popova. – Rostov-na-Donu: Rostizdat, 2006. – 182 s.
4. Kurochkin V.N., Barkova E.V. *Analiz finansovoj ustojchivosti i ehkonomicheskogo rosta kommercheskoj organizacii v period sankcij*. – *Ehkonomika i socium*. 2016. № 2 (21). S. 552-555.
5. Kurochkin V.N. *Tendencii snizheniya finansovoj ustojchivosti holdingov i меры pr stabilizacii ehkonomicheskikh pokazatelej v uslovyah krizisa*. – *Obespechenie ustojchivogo ehkonomicheskogo razvitiya Rossii na sovremennom ehstage: materialy mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoj konferencii*. – Rostov-na-Donu: YUFU, 2009. – S. 140-145.
6. Kurochkin V.N. *K voprosu razrabotki koncepcii strategicheskogo upravleniya razvitiem agrarnyh holdingov*. – *Nauchnyj zhurnal ACHIMSKH*. – 2016. – № 1. – S. 58-60.
7. Kurochkin V.N. *Metodicheskij instrumentarij strategicheskogo upravleniya razvitiem vertikal'no integrirovannyh struktur*. *Nauchnyj zhurnal ACHIMSKH*. – 2016. № 1. – S. 54 – 58.
8. Shevcov V.V. *Podgotovka menedzherov v sootvetstvii s perspektivoj rossijskoj nacional'noj delovoj kul'tury: monografiya* / V.V. Shevcov, O.V. Nazarova. – Krasnodar: Kubanskij GAU, 2016. – 136 s. – s. 7-10.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТНК

Гаджиева А.А., Азербайджанский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье были обобщены и систематизированы теоретические и методологические подходы к формированию концепции о транснациональных корпорациях (ТНК).

Ключевые слова: транснациональная корпорация (ТНК), международное движение капитала, интернационализация, международная корпорация, космополитизм.

Abstract: Theoretical and methodological approaches to the formation of the concept of transnational corporations (TNC) were compiled and systematized in this article.

Keywords: transnational corporation (TNC), the international capital movement internationalization, international corporation, cosmopolitanism.

Среди теорий и концепций о международном движении капитала, генезисе, значении и роли ТНК важное место занимают теории и концепции, анализирующие транснациональный бизнес. Исходя из этого обычно экономисты и оценивают сущность ТНК.

Эти теории и концепции претендуют на создание некоего методологического фундамента, на который опирается, в частности, конгломерат теорий, обращенный против острых критиков ТНК (теорий «глобального рынка», конвергенции, «глобальной демократии» и т.п.).

Характерно, что уже в первых попытках указанных экономических концепций осмыслить истоки ТНК, просматривалось их очевидное намерение мобилизовать аргументы, которые на новой основе подтверждали бы рациональность и преимущества современной системы. Возникновение ТНК рассматривалось в качестве рыночного равновесия и более совершенной конкуренции. Дальнейший шаг в этом направлении был сделан экономистами, которые в объяснении генезиса ТНК пытаются сочетать теории роста фирмы и монополистической конкуренции. Подчеркивая значение монополистической конкуренции как основного фактора, заставляющего корпорацию осуществлять зарубежные капиталовложения, эти экономисты (Ч.П.Киндлебергер и др.) в то же время связывают происхождение ТНК с необходимостью роста фирмы за пределы национальных границ страны базирования. Прямое инвестирование, по их мнению связано с рынками. Если они растут, то и фирма растет. Когда же перестает расти, то корпорация перестает развиваться. Теория этих теоретиков оправдывают безудержную экспансию ТНК на высших рынках, и претендовала на доказательство ее большой целесообразности. Однако ее практика - прогностическая ценность, оказалась недостаточной даже с точки зрения самих менеджеров ТНК. Они оспаривали тезис, что филиалы ТНК существуют за счет материнских компаний, ибо он противоречит реально практикуемому использованию местных источников финансирования. Эта теория не объясняет и происхождение того «лишнего» капитала, который вывозился за границу. Главное же, из нее не следует, что ТНК как форма интернационализации производства не имеет альтернативы.

Такие «узкие места» попытался устранить Р.Вернон и другие теоретики теории «цикла жизни продукта». По их утверждению, ТНК прибегают к инвестициям за рубежом с целью подготовки почвы для сбыта там своих новинок, разрабатываемых первоначально в стране базирования. Речь в таком случае идет о некоем «упреждающем ударе» для предотвращения возможной местной конкуренции, прежде всего в развитых странах. В свою очередь, инвестиции в развивающихся странах, следующее позднее, имеют целью сохранение конкурентоспособности товаров за счет использования низкой цены местного труда. Претендуя на раскрытие за-

конов товарного производства применительно к ТНК, эта концепция, однако, оказалась на практике также неубедительной. Она исходила из технологической гегемонии США в индустриальном мире, которая ныне является далеко не абсолютной. Не объяснили они и тот факт, что зарубежные инвестиции отнюдь не всегда связаны с производством новой продукции. Не случайно в 70-е годы, пытаясь приспособить свою концепцию к новым реалиям, Вернон отбросил ее технико-экономические компоненты и возвратился к старой теории рыночного поведения фирмы. Но и этот шаг назад ничего не объяснил, лишь сузив рамки анализа.

В последние десятилетия под генезис ТНК стали все чаще подводить технократические мотивы. Полемизируя сторонниками указанных теорий и др. (Ч.Кендлебергером и Р.Верноном) французский экономист Ф.Перру настаивает, что появление ТНК следует рассматривать не через «парадигму организации». В этом же духе высказывался и известный экономист Дж.Гелбрейт, подчеркивавший, что необходимость обеспечения сбыта и обслуживания современной высокотехнологической продукции автоматически ведет к созданию зарубежной филиальной сети.

Подобная аргументация, по нашему мнению, представляет собой крайнюю форму технологического детерминизма. Технократическое объяснение генезиса ТНК в большей мере, чем другие теории, изображает появления и развитие этих корпораций единственно возможной рациональной формой процесса интернационализации производительных сил и общественной жизни. Вместе с тем в последнее время для доказательства «рациональности» ТНК теоретики и идеологи стали использовать и более широкую аргументацию, пытаясь синтезировать технико-организационные и рыночные факторы их генезиса. Типичным примером тому служит теория интернационализации.

Она восходит в одно время к забытым идеям английских экономистов Н.Калдора и Р.Коаса, утверждавшим, что рыночный механизм размещения ресурсов заменяется внутри фирмы, координируемой деятельностью предпринимателя и управляющей. Воскрешая эту идею другие экономисты - П.Бакли, М.Касон, А.Рагмен и др. делают акцент на упорядоченность ведения внутрифирменного хозяйства в отличие от анархии свободного рынка и приходят к мысли о разделе последнего между корпоративными империями ТНК. Интернационализация, подчеркивает Рагмен, представляет собой процесс создания рынка внутри фирмы. Внутренний рынок фирмы, по его мнению, «заменяет отсутствующий, постоянный (или внешний) рынок» [1, с. 28] и решает вопросы размещения и распределения разного рода ресурсов административным декретированием взамен несовершенного механизма конкуренции.

Таким образом, трактовка генезиса ТНК как интернационализация безусловных защитников этих международных корпораций ведет к целому ряду апологе-

тических выводов. Они утверждают, в частности, что интернализация уменьшает издержки производства и обращений, упорядочивает международные потоки товаров и технологий, обеспечивает наиболее эффективное использование ресурсов. У Пагмена, например, концепция интернализации применяется также и к операциям многонациональных банков, которые «действуют как механизмы для интернализации несовершенств международных финансовых рынков».[1, с. 89]

Между тем, нельзя не отметить, что у некоторых других специалистов, например у Бакли и Кассона, этот подход сопряжен с некоторыми элементами критики рыночного механизма.

По нашему мнению такая постановка вопроса в своей сущностной основе не выдерживает критики. И даже наиболее совершенная организация дела внутри какой-либо фирмы не устраняет анархии производства в рамках всего общества. Равным образом, монополия, хотя в определенных отношениях смягчает, но не устраняет конкуренции, а существует над ней и рядом с ней, а в некоторых отношениях порождает ряд острых противоречий, трений, конфликтов.

Кроме того деятельность корпорации, сам процесс накопления капитала не может осуществляться без сбыта вне корпоративных границ, и потому идиллия натурального хозяйства внутри отдельных ТНК попросту иллюзорна. В конечном счете, указанная концепция интернализации представляет собой лишь попытку подчеркнуть один из характерных признаков современных порядков в мире экономический раздел мира, мирового рынка, который однако нельзя представлять как единственно возможный вариант развития международных связей.

Одной из важных теорий о ТНК, как известно, является мессианские теории о ТНК. Она общий компонент большинства современных теорий о ТНК, можно считать так своего рода футурологический итог концепций из гегемонизма. Водушевленные быстрым ростом этих корпораций, отдельные представители неоклассической, неокейнсианской, институциональной школ наделяют ТНК функциями не только деловых предприятий, но и реформаторов всего человеческого общества. «Раз возникнув международные корпорации, - пишет английский экономист Б.Эдвардс, - становится силой, которая преодолевает на своем пути все препятствия и создает собственный миропорядок». [2] Для ряда других экономистов, например А.Тойнби, Р.Низвета, Р.Арона ТНК - это зародившаяся форма новой корпоративной (метополитической) организации мира, идущей на смену политическим границам и национальному государству. Тезис о будущей гегемонии ТНК, хотя и с обратным знаком повторяет и часть левацких (особенно неотроцкистских) идеолов, которые преувеличивают возможные границы экспансии этих корпораций и выступают субъективистскими и «ультраимпериалистическими» прогнозами. Эти теоретики ТНК основывая подобную историческую миссию ТНК, выдвигают 2 системы аргументов. Первая утилитаристско-прагматического характера, которая исходит из определенных представлений о социально-экономических и политических императивах развития цивилизации. Вторая, теоретическая, отталкивается от политэкономических и историко-философских теорий.

Если разобраться в сути последней, то её утилитаристская аргументация проста. По мнению ее сторонников, только ТНК могут овладеть достижениями НТР, обеспечить экономический рост развивающихся стран, а глобальный характер их деятельности является альтернативой войны и гарантией мира.

Однако уязвимость этой аргументации легко бросается в глаза. Конечно, верно то, что, концентрируя у себя значительную часть научного потенциала ТНК, имеют значительные возможности двигать вперед научно-технический прогресс. Но эти возможности отнюдь не следует фетишизировать, ибо любая монополия одновременно несет в себе тенденцию к техническому застою, поскольку мешает свободному распространению новшества. Неслучайно современный строй так усиленно опирается в области науки и техники на государство, которое хотя и трактуется в концепциях о ТНК, как отжившая категория, до сих пор финансирует значительную часть расходов на НИОКР. Особенно наглядно это видно на примере Японии. Нельзя преувеличивать степень технического новаторства ТНК и в частном секторе экономики. Из нововведений, появившихся после второй мировой войны до середины 70-х годов, в США ТНК принадлежали только 19%, в западной Европе и Японии - около 22%. Во время кризисов начала 70-х и 80-х годов ТНК сокращали долю расходов на НИОКР в своем обороте, избегали от долгосрочного программирования нововведений. Этих фактов не отрицают сами идеологи ТНК, ибо это вопрос о рентабельности и эффективности их работ.

Практически себя не оправдывает тезис о том, что без ТНК немислима индустриализация развивающихся стран. Так, например американский экономист Б.Уорд пишет, что эти корпорации являются «единственным эффективным средством современного управления развивающихся странами».[3] Другой американский экономист Дж. Гелбрейт полагает, что многомиллионные массы населения в этих странах до сих пор прозябают в нищете только потому, что «не работают на многонациональные корпорации»[4]. Однако это преувеличение их роли, документы ООН, работы экономистов освободившихся стран показывают, что роль ТНК здесь достаточно скромна и противоречива. Как отмечается в докладе центра по транснациональным корпорациям ПРООН, прямые иностранные капиталовложения направляются, прежде всего, в те развивающиеся страны, где ВВП на душу населения превышает 1000 долларов. Что касается государств, наиболее остро нуждающихся в экономической помощи и инвестициях, то международный транснациональный капитал не всегда торопится способствовать их развитию: на долю стран с ВВП ниже 380 долларов на душу населения в 1978-80-х годах приходилось менее 5% (против 14% в 1970-1972 гг.) всех прямых иностранных инвестиций из стран - членов ОЭСР. В 90-е годы и начале XXI века эти тенденции еще более усилились. А ведь в странах с таким уровнем ВВП проживает почти 60% населения развивающегося мира.[5]

Не совсем соответствует действительности утверждения также некоторых экономистов и некоторых идеологов о социальной ответственности ТНК в развивающихся странах, в частности об их усилиях по ликвидации безработицы. Это также содержит в себе преувеличения. Согласно данным международной организации труда, на предприятиях ТНК в указанных странах, в первой половине 80-х годов было занято чуть более 4-х миллионов человек, то есть лишь 0,4% всей местной рабочей силы, а для ликвидации безработицы в развивающемся мире необходимо было создать за 80-е и 90-е годы ушедшего века 880 млн. рабочих мест. В Азербайджане эта доля в 2014 году равнялась 1% всей рабочей силы. Как видно из приведенных данных, благодеяния ТНК вопреки уверениям апологетов транснационального бизнеса не распространяются на подавляющее большинство населения развивающихся стран. Объективной будет такая оценка,

которая учитывает правильно все стороны деятельности ТНК.

Со слишком большим преувеличением роли нисии ТНК в современном мире тесно связано также утверждение об их миротворческих устремлениях. По этим утверждениям, ТНК, действуя во многих странах, выступает объединяющей, сплачивающей народы силой. Но их интересует получение прибыли, а если эта главная цель не достигается приличными методами, то ТНК могут без колебаний прибегнуть к другим, могут помочь атипичным силам.

В основном идея современных концепций по этой проблематике выступает как пророчество о постепенном упразднении национальной государственности или таком ограничении и перераспределении функций ее институтов, которое в пользу ТНК и которое фактически перечеркивает государственный суверенитет.

Общим для этих теорий является появление у них разочарования в деятельности государственной надстройки, которая не способна полностью справиться с недостатками современной системы. Как явная или неявная альтернатива ей противопоставляется организационная мощь ТНК. «Налицо всевозрастающая несовместимость - пишет А.Тойнби, между экономической жизнью, протекающей фактически на глобальной основе, и политической организацией мира, раздробленного на 140 так называемых современных государств» [6]. То же утверждает Э.Торфлер, заявляя, что «национальное государство не может более справиться с основными проблемами, вызванными сдвигами сверхиндустриализма» [2]. Со своей стороны, представители реформизма все чаще отмечают, что современное государство не в состоянии контролировать ТНК. В частности в Азербайджанской Республике положение о государственном регулировании экономики все более становится оправданным и популярным.

В своей основе подобный космополитизм не новый и стремление капитала к интернационализации подчеркивалось еще К.Марксом: «как деньги развиваются в мировые деньги, так товаровладелец развивается в космополита». Вместе с ним космополитизируются и его идеологические сторонники. Поэтому и современные проекты миропорядка под эгидой ТНК всего лишь этап развития идеологии современного космополитизма, отражающий глобальную экспансию ТНК и конфликт «нации-корпорации». Среди сторонников идеологов ТНК и «ниспровергателей государства» от науки можно выделить три течения: 1) функционалистов-корпоративистов, предлагающих передать политическую власть в обществе непосредственно ТНК; 2) сторонников создания мирового правительства; 3) сторонников создания международной «уравновешивающей силы». По нашему мнению все они содержат рациональное зерно, какого-то из них нельзя считать абсолютно верным. Проекты функционалистов-корпоративистов представляют собой крайний случай отрицания государства. В их построении фигурирует создание всемирной энергетической корпорации, единой корпорации по производству продуктов питания, таких же ТНК по жилищному строительству, организации и отдыха и т.д. У них больше прогрессивизма, чем у других проектов, поскольку указывается выход из многих создавшихся трудностей.

В других проектах функционализованные корпорации выступают как отделение более крупной мега корпорации. За отправную точку при этом по существу берется средневековая, основанная на теологической догматике корпоративная модель общественной организации. Здесь больше утопии и

стремления возврата к прошлому, чем реалии сегодняшнего дня.

Эти построения противоречат даже общепринятым канонам свободной конкуренции и предпринимательства. Но, видимо, именно по этой последней причине функционалисты готовы пренебречь даже традиционными ценностями с тем, чтобы изменить до известной степени мир по-своему. Подобные подходы были возрождены в сугубо рационалистической форме и использовались в XX веке фашистскими режимами Гитлера, Муссолини и Франко. Конечно, на словах функционалисты отмежевываются от этих режимов, рассуждая о политическом и идеологическом плюрализме, который должен в будущем существовать даже под патронажем ТНК. Однако плюралистическая упаковка вряд ли будет согласовываться с «планетарным корпоративизмом», под контролем ТНК. Таким образом, несмотря на ряд прогрессивных моментов указанной концепции, она содержит также нечто отрицательное, неприемлемое для прогрессивного развития общества.

Многоликим являются также идеи сторонников мирового правительства. Авторы соответствующих проектов рисуют мировое правительство в качестве органа по решению глобальных экономико-социальных проблем, сильной центральной власти, устанавливаемой мирным путем либо принуждением. В ряде случаев создание такого правительства мыслится как естественный результат исторического развития. Однако в «повивальные бабки» к нему чаще всего предлагаются ТНК, причем либо как единственный, либо как неотъемлемый элемент проектируемой планетарной власти. Типичный пример тому - проект «Многоярусной демократии» американского экономиста Д.Вильгельма. У него первый ярус образует формирующаяся на основе ООН и других международных организаций «глобальная политическая демократия», второй - различные многонациональные предприятия, третий - национальные государства, четвертые - предприятия, профсоюзы, кооперативы, пятый - семья, то есть все три последних яруса, представляющие общество и его современные институты, помещаются здесь ниже и в подчинении у ТНК.

Характерной особенностью сторонников мирового правительства является и то, что они активно берут на вооружение масонские идеи, превращая их из абстрактной утопии в руководство к действию, приписывая им гуманистические идеи. Так, в практическую плоскость переносится масонская идея создания нового миропорядка, предполагающего разрушение традиционных структур и связей, обеспечивающих лояльность людей по отношению к своим государствам, национальности, религии, классам и т.д. Эта идея, как показывает практика, способна привлекать и объединять влиятельных представителей монополистического предпринимательства и самого государства.

Наконец, третье направление современного космополитизма выступает за своеобразный симбиоз, сращивание государственных и общественных институтов с ТНК - по существу, на условиях, выгодных монополистическому капиталу. Она также имеет пестрый спектр сторонников. При общности основной прокламируемой ими идеи использовать могущество ТНК для «общественно полезных целей», они разнятся в том, где и чем государство должно поступиться перед корпорациями: При этом традиционные институты или их модификации мыслятся уже не как принимающие суверенные решения, а как выступающие в качестве некой уравновешивающей силы по отношению к ТНК. Другими словами, скрытые формы влияния ТНК на государственный аппарат предлагается сделать официально кодифицированными.

В простейшем случае речь идет о создании своеобразной конфедерации международных холдинговых компаний путем передачи им более 50% акций филиалов ТНК в странах пребывания. Руководство этими компаниями предполагается вручить представителям деловых кругов и различных международных организаций, что, по мысли указанных идеологов, должно способствовать развитию «экономического интернационализма» ТНК, нейтрализации негативных аспектов деятельности отдельных корпораций. Как видно, здесь больше реального и прогрессивного.

Однако если абсолютизировать его идею о «едином всемирном» правительстве, то на практике это означало бы создание всемирного правительства бизнесменов.

Несколько иначе подходит к этому вопросу вышеуказанный автор Э.Тоффлер. Он предлагает включить в состав органов глобального контроля, местных корпораций, профсоюзов, ассоциаций потребителей, кооперативов, экологов с тем, чтобы создать «подлинно транснациональное политическое движение», общедемократическое и опирающееся на активность «бедных стран» по обузданию ТНК. В концепции Тоффлера легко просматривается параллель с практикой назначения в органы управления некоторых ТНК так называемых внешних директоров, представляющих упомянутые выше институты принимающих стран. Как показал опыт стран, такая практика отнюдь не изменила бы политики ТНК на национальном уровне. Тем меньше оснований ожидать этого на уровне международном.

Характерно и то, что оба варианта разрешения противоречий между ТНК и обществом видится их автором без активной роли государства, что сближает эти концепции с мессианской концепцией о ТНК. Тогда как важность значения государственного регулирования экономики всё более начинает казаться необходимым и выгодным.

Тоффлер, например, связывает надежды на ограничение произвола ТНК с массовыми движениями.

Эти надежды могли бы быть обоснованные, если бы речь шла о массовой борьбе за широкие демократические преобразования.

Другие теории «уравновешивающей силы» исходят из дирижистского начала. Так, Ф. Перру выдвигает идею некоего симбиоза ТНК с государством стран, где они оперируют, но и здесь речь идет о передаче прерогатив государства корпорациям.

С практической точки зрения концепции «уравновешивающей силы» нереальны, даже утопичны, потому что магистральным путем развития современного буржуазного общества в силу объективной тенденции к обобществлению производства является становление и развитие государственно-монополистического капитализма.

Наконец, следует учитывать, что дискуссия по проблемам отношений между ТНК и государством, выявляет различные подходы к данной проблеме в лагере различных групп населения. Так, апологетика ТНК, среди которых преобладают американские монополии, служит оправданию экспансии США. В тоже время западноевропейские консерваторы, в частности французские «новые правые», выступающие формально под лозунгами борьбы с космополитизмом, не распространяют их на собственные ТНК, противопоставляя американской экспансии региональный космополитизм европейского образца.

Современный финансовый кризис, все более обостряющий противоречия, свойственные нынешнему развитию производительных сил и современному миропорядку, делает необходимым крайне осмотрительно и осторожно подходить к разрешению существующих проблем, где все страны должны приходить к единому мнению, совместно решать обострившиеся глобальные проблемы без стремления эгоистического протекционизма, способного ещё больше испортить все дела. Все концепции и теории также должны учитывать эти задачи не отрывая один полюс от другого в оценке ТНК.

Библиографический список

1. Ragmen A.M. Inside the Multinationals, London, 1981.
2. Edwards B. Multinational Companies and the Trade Unions. Nottingham, 1977, 53 p.
3. Ward B. The Liberal Economic World View. New-York, 1979, 78 p.
4. Galbraith J.K. The Nature of Mass Poverty. Cambridge and London, 1979, 90 p.
5. «Forderung pribater Direktinvestitionen...» Hamburg, 1972, 41 p.
6. Современные буржуазные концепции мирового капиталистического хозяйства. Сб. работ. М., 1980, 123 с.

References

1. Ragmen A.M. Inside the Multinationals, London, 1981.
2. Edwards B. Multinational Companies and the Trade Unions. Nottingham, 1977, 53 p.
3. Ward B. The Liberal Economic World View. New-York, 1979, 78 p.
4. Galbraith J.K. The Nature of Mass Poverty. Cambridge and London, 1979, 90 p.
5. «Forderung pribater Direktinvestitionen...» Hamburg, 1972, 41 p.
6. Sovremennye burzhuaznye koncepcii mirovogo kapitalisticheskogo hozyajstva. Sb. rabot. M., 1980, 123 c.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Головки В.Б., аспирант, Тюменский государственный университет

Аннотация: В статье дана краткая характеристика кредитной потребительской кооперации как перспективной формы ссудо-сберегательного института в РФ. Выделена совокупность факторов, оказывающих влияние на уровень эффективности функционирования сектора КПК в целом, и его составных единиц - кредитных потребительских кооперативов в частности. Автором разработана и представлена схема, характеризующая взаимосвязи между группами отдельных факторов эффективности.

Ключевые слова: финансовая доступность, ссудо-сберегательные услуги, кредитная потребительская кооперация, эффективность деятельности, факторы эффективности.

Abstract: A brief description of credit consumer cooperation as a promising form of loan and savings institution in the Russian Federation in the current period have been given by the author. A combination of factors providing influence on the degree of efficiency of functioning of the whole CCC sector and credit consumer cooperatives as its constituent units have been picked out. A scheme which characterizes the interactions between the groups of separate efficiency factors has been developed and presented by the author.

Keywords: availability of the financial resources, loan and savings services, credit consumer cooperation, efficiency of activity, efficiency factors.

В настоящее время в отечественной и мировой практике отчетливо фиксируется непрекращающееся развитие кризисных явлений во многих отраслях и сферах экономики. Это провоцируется сохраняющейся напряженной геополитической ситуацией, наличием финансовых санкций и ограничений между Россией и отдельными странами, сокращением объема прямых иностранных инвестиций, оттоком капиталов, критическим снижением стоимости основных сырьевых ресурсов. Влияние совокупности указанных явлений особенно остро ощущается странами с развивающимися и переходными экономиками, к числу которых можно отнести и Россию. В таких условиях абсолютно необходимым является оперативное принятие ряда мер с целью минимизации негативных тенденций и придания импульса развитию экономического и финансового секторов.

Одной из значительных проблем является нехватка капитала и недостаток денежной массы и, как следствие, недостаточность заемных и инвестиционных ресурсов в экономике страны. Ситуация усугубляется наличием ряда проблем в среде организаций банковского сектора, а также ввиду ужесточения политики мегарегулятора - Центрального Банка РФ, что выражается в значительном повышении объема регуляторных мер и проверочных мероприятий с его стороны, введении новых законодательных ограничений, дополнительных требований к предоставляемой отчетности, а также усилении санкций в случае выявления каких-либо нарушений. Все это ведет к значительному росту издержек и расходов, которые вынуждены нести организации финансового сектора страны. В свою очередь, это предполагает реализацию определенных мер с целью оптимизации и повышения стабильности работы таких организаций - ужесточение тарифной политики, повышение стоимости услуг, сокращение количества обособленных подразделений и количества сотрудников. В конечном счете, это приводит к снижению доступности финансовых ресурсов для обеспечения потребностей населения и предпринимателей.

Усложнение структуры действующих экономических взаимосвязей, особенно в части взаимодействия бизнеса с контрагентами, в свою очередь, создает повышенный спрос на заемные ресурсы. Ограниченность и невозможность доступа к ним и, соответственно, оперативного закрытия кассовых разрывов и своевременного выполнения имеющихся финансовых обязательств, ставит многих представителей бизнес среды за черту платежеспособности. Как следствие, цепь неплатежей разрастается и

затрагивает организации и предпринимателей всех уровней и бангов. Отмеченная проблема еще более актуальна для населения и предпринимателей, проживающих и работающих вне территорий крупных городов по причине того, что финансовая инфраструктура в таких зонах исторически развита минимально, либо отсутствует вовсе [1, с. 456].

В сложившихся условиях необходимо принятие срочных мер, обеспечивающих доступность финансовых ресурсов всем категориям населения, а также, представителям микро- и малого бизнеса. Это является одной из ключевых задач, решение которой может способствовать выходу страны из спирали экономического кризиса, даст возможность перехода к тенденциям роста, развития и диверсификации экономики.

Следует отметить, что для решения поставленной задачи необходима реализация комплекса мероприятий, направленных как на повышение эффективности работы традиционных финансовых институтов, так и развитие новых форм оказания ссудо-сберегательных услуг. Некоторые из таких форм уже на практике доказывали свою эффективность в прошлом периоде развития страны, а также успешно в настоящее время функционируют за рубежом.

Одной из подобных альтернативных форм предоставления ссудо-сберегательных услуг является кредитная потребительская кооперация, представляющая собой форму коллективной взаимопомощи, известную в России с 1865 года и получившая значительное развитие в современной России в конце XIX - начале XX века [2].

В качестве ключевых особенностей деятельности кредитных потребительских кооперативов (КПК) можно выделить следующие:

- принцип членства, следствием которого является ограниченность круга лиц, имеющих доступ к комплексу ссудо-сберегательных услуг, предоставляемых КПК;
- некоммерческий характер - извлечение прибыли не является целью функционирования института кредитной кооперации, основной миссией организаций данной правовой формы является ведение процесса финансовой взаимопомощи среди своих пайщиков [3].

По этой причине возможные направления деятельности кредитных кооперативов строго ограничены законодательно - КПК могут лишь привлекать средства по договорам личных сбережений и займов, а также в форме паяв от своих членов, и размещать эти привлеченные средства в качестве зай-

мов своим пайщикам и в КПК второго уровня [4]. Кроме того существует также ряд финансовых нормативов деятельности, четкое соблюдение которых является обязательным для кредитных потребительских кооперативов. Все это в совокупности практически полностью нивелирует риск выведения денежных средств на валютные, либо фондовые рынки, с целью осуществления высокодоходных операций с высокой волатильностью, и гарантирует перераспределение ссудного капитала исключительно между населением и юридическими лицами на территории присутствия КПК.

В настоящее время сектор КПК, регулируемый Центральным Банком России, непрерывно эволюционирует, используя опыт, полученный еще в классический, дореволюционный период функционирования КПК в России, так и перенимая самые актуальные способы и механизмы работы зарубежных кредитных союзов. Модель деятельности кредитных кооперативов имеет ряд дополнительных преимуществ в сравнении с иными финансовыми учреждениями, работающими в легальном правовом поле современной финансовой системы РФ и контролируемые мегарегулятором.

Ключевым преимуществом указанной сферы финансового посредничества является возможность вести эффективную работу на тех территориях и в таких условиях, в которых традиционные ссудо-сберегательные институты, прежде всего, банковские, оказываются нерентабельными по причине невысоких объемов оказания услуг, высоких издержек и риска при использовании формального подхода к оценке заемщиков. Данная отличительная особенность делает возможным развитие и модернизацию системы кредитной потребительской кооперации в стране, позволяющей качественно улучшить механизм функционирования всего ссудо-сберегательного сектора, а также многократно повысить уровень доступности финансового ресурса для населения и представителей малого и микробизнеса на территориях вне крупных городов и в сельской местности.

По этой причине важным и целесообразным является вопрос определения направлений повышения эффективности деятельности, как отдельных кредитных кооперативов, так и всего сегмента кредитной потребительской кооперации РФ как единой системы.

Несмотря на кажущуюся простоту и малую вариативность направлений деятельности кредитных кооперативов, она подвержена влиянию ряда факторов внутреннего и внешнего характера, прямо или косвенно влияющих на ее эффективность. Пробуем сгруппировать наиболее существенные факторы в отдельные группы:

1) **Эффективность процесса организации финансовой взаимопомощи.** Подразумевает эффективность реализуемой тарифной политики, действующих механизмов привлечения и размещения средств, перечень оказываемых пайщикам КПК услуг, а также принятую методологию организации рабочего процесса и управления в КПК. Совокупность факторов отражает качественную сторону предоставляемых КПК финансовых услуг и влияет на потенциальную результативность от каждого заключенного договора.

Одним из ключевых критериев успешности и востребованности деятельности КПК является наличие проработанной и обоснованной линейки заемно-сберегательных продуктов. Предлагаемые продукты, с одной стороны должны пользоваться спросом и удовлетворять потребности населения в доступе к финансовым услугам, а с другой - позволять кредитному кооперативу как финансовому учреждению покрывать все имеющиеся издержки и рис-

ки за счет разницы между процентными ставками привлечения и размещения средств. При этом отклонения средних ставок по заемным и сберегательным продуктам должны быть рассчитаны и утверждены с целью последующего достижения максимальной экономической эффективности деятельности, однако без ущемления при этом интересов пайщиков, как основных пользователей финансовых услуг КПК [5]. Важным моментом является не только правильное определение величин процентных ставок, но и сами концепции предлагаемых финансовых продуктов, их нацеленность на определенный сегмент пользователей и удовлетворение различных потребностей пайщиков КПК. Уникальная финансовая услуга, тем более не имеющая аналогов у конкурентов, сама по себе может дать позитивный импульс для развития и повышения эффективности деятельности кооператива в целом.

Помимо экономически обоснованной тарифной политики, проводимой в кредитном кооперативе, большое значение имеет структура взаимосвязей элементов действующего механизма перераспределения финансовых ресурсов. На ее состояние и потенциальные возможности изменения влияет комплекс как внутренних, зависящих от реализуемой руководством КПК стратегии деятельности, так и внешних факторов - к которым относятся возможности внешнего фондирования, работоспособность механизмов гарантии сохранности средств сберегателей, а также механизмов защиты интересов членов КПК. Они, в свою очередь, в большей степени зависят от проводимой Правительством и Центральным Банком политики развития сектора КПК и наделяния его дополнительными возможностями.

В подобной же зависимости находится и перечень допустимых видов деятельности, разрешенных для ведения КПК. В настоящее время, как уже было отмечено, существуют строгие ограничения - кредитные кооперативы могут лишь привлекать средства, а в дальнейшем - предоставлять их в качестве займов своим пайщикам. При этом кредитные кооперативы не могут осуществлять расчетное обслуживание, вести текущие и расчетные счета, осуществлять эмиссию пластиковых карт. Следовательно, конкурентные преимущества кредитных кооперативов в сравнении с организациями, имеющими банковскую лицензию на оказание определенных видов деятельности, существенно ограничены. Помимо прочего, это осложняет процесс создания полноценной финансовой инфраструктуры на базе КПК на территориях вне крупных городов, ставит кредитные кооперативы в сильную зависимость от действующих организаций банковского сектора. В качестве сравнения можно отметить, что во многих развитых странах зарубежья (преимущественно Западной Европы и США) кредитная потребительская кооперация функционирует как абсолютно равноправное звено финансовой системы, имеет те же возможности, что и банковский сектор [6, с. 148]. В настоящее время экспертным и научным сообществом РФ, совместно с Центральным Банком РФ разрабатывается дальнейшая программа развития сектора КПК в России, приоритетом которой, среди прочего, является определение механизмов наделяния КПК дополнительными возможностями и полномочиями в части оказания дополнительного сервиса для своих пайщиков [7].

Последним элементом рассматриваемой группы факторов является применяемая внутри кредитного кооператива методология организации процесса деятельности и управления. Это подразумевает систему действующих взаимосвязей в рамках структуры рабочего процесса КПК - построение контактов и отношений между отдельными специалистами и от-

делами кооператива, уровень автоматизации деятельности (применяемое ПО, эффективность процессов документооборота и обмена информацией). Также важным является состояние системы планирования и стратегического целеполагания, применяемого в КПК на уровнях руководителей подразделений, высшего руководства, Правления и Общего собрания пайщиков, и применяемая в рамках этого методология деятельности.

2) **Объем предоставления услуг.**

Должен определяться как в разрезе направления реализации основной деятельности КПК - предоставления займов и привлечения сбережений, так и в части оказания дополнительного сервиса. Данная группа факторов предполагает влияние на результат деятельности кредитного кооператива количественного объема оказанных услуг как в результате повторного взаимодействия с уже вступившими в КПК пайщиками, так и в результате оказания услуг новым членам КПК. При этом объем реализации услуг может стимулироваться различными способами:

- посредством увеличения широты территориального присутствия (увеличение сетки территориального присутствия за счет новых районов, областей и даже субъектов РФ, если это допускает принцип создания КПК, сформулированный в Уставе и действующие законодательные нормы);

- за счет комплексного маркетингового воздействия, как на действующих пайщиков КПК, так и на сегмент лиц, еще не являющихся членами кредитного кооператива, однако проживающих, либо работающих на территории его присутствия.

Еще одним способом стимулирования объема оказания услуг (в первую очередь в части увеличения величины предоставления заемного ресурса) является деформализация подхода оценки потенциальных заемщиков, обращающихся в КПК. Дальнейшая адаптация и применение более гибких способов работы с заемщиками, которые по формальному критерию оценки, применяемому в традиционных финансовых институтах, не всегда соответствуют предъявляемым требованиям в части уровня своего дохода, либо формы трудовой занятости, позволит, с одной стороны, обеспечить данной категории населения доступ к финансовым ресурсам, а с другой - даст возможность КПК работать более эффективно. Это может достигаться за счет расширения дополнительных видов обеспечения по займам, дополнительной оценки репутации заявителя среди населения территории, усиления комплекса аналитических процедур, целью которых является более точное прогнозирование конечного уровня риска невозврата предоставляемого ссудного ресурса. В сложившейся экономической ситуации как никогда важным является поиск наилучшего баланса между выявлением предельного уровня риска неплатежеспособности с одной стороны и, как следствие этого, - установление определенных ограничений для подпадающих под указанную категорию лиц, обращающихся в КПК за займом, и обеспечение необходимого уровня доступности ссудного ресурса для самых широких слоев населения - с другой. Так, например, многие лица, занятые трудом в ЛПХ, КФХ, не имеют реальной возможности получения заемных средств во многих организациях ссудо-сберегательного сектора, а значит, ограничены в удовлетворении своих соответствующих потребностей. При этом такие лица являются платежеспособными и способными выполнять свои договорные обязательства. Создание эффективных механизмов работы с данной категорией населения является одной из потенциальных точек роста для КПК. [8]

Увеличение объема предоставления заемно-сберегательных услуг посредством использования рассмотренных способов позитивным образом отразится на динамике развития КПК и увеличит итоговую экономическую результативность его деятельности.

3) **Кадровый потенциал.**

Данная группа факторов подразумевает влияние всех аспектов взаимодействия с персоналом кредитного потребительского кооператива - от формы, используемой в организации системы оценки эффективности трудовой деятельности, до потенциальных возможностей профильного обучения, повышения квалификации специалистов КПК и раскрытия их трудового потенциала.

Группа представляет собой совокупность факторов внутреннего влияния на конечный результат деятельности, однако их воздействие во многом может оказаться ключевым и в итоге детерминировать итоговую результативность работы кредитного кооператива. Даже в случае наличия экономически обоснованной и концептуально привлекательной линейки заемно-сберегательных продуктов, а также достаточного объема оказания услуг, конечная эффективность деятельности существенно зависит от качества работы сотрудников кооператива. Это касается как управленческого персонала, осуществляющего разработку и реализацию стратегий развития, определяющих последующий облик механизмов и структур оказания услуг КПК, а также координирующих работу структурных подразделений КПК, так и сотрудников дополнительных офисов на местах - от действий которых напрямую зависит эффективность работы отдельного дополнительного офиса. Некорректная интерпретация особенностей того или иного продукта потенциальному пользователю услуги может замедлить или вовсе сделать невозможным его развитие на отдельно взятой территории. Аналогичным образом низкий уровень клиентского сервиса может крайне негативно повлиять на последующее количество обращений и, в конечном счете, объем предоставления услуг. Напротив, активные, профессионально действующие специалисты, способные своей работой придать мощный импульс динамике развития того или иного вида продукта.

В конечном счете, именно уровень профессиональной развитости и компетентности специалистов кредитного кооператива, адекватность применяемых систем оценки результатов труда и последующей мотивации решающим образом влияют как на краткосрочные, так и средне- и долгосрочные перспективы эффективности работы КПК в самых разных аспектах его деятельности. По этой причине, воздействие совокупности факторов данной группы крайне целесообразно сводить к положительному результату.

4) **Позиционирование и репутация КПК.**

Помимо организации процесса финансовой взаимопомощи, важным направлением деятельности для кредитных потребительских кооперативов является реализация комплексных программ социальной поддержки пайщиков. По причине того, что круг пользователей финансовых услуг КПК является замкнутым и ограничен перечнем лиц, которые при этом осуществляют управление кредитным кооперативом и являются его пайщиками, взаимоотношения с ними выходят за рамки формализованных операций и, как правило, включают аспект неформального взаимодействия. Данное обстоятельство может быть отмечено как одно из наиболее примечательных особенностей деятельности института кредитной потребительской кооперации на финансовом рынке страны и соотносится с общепринятыми принципами его функционирования. Кредитные

потребительские кооперативы являются активными участниками социальных процессов на территориях своего местонахождения, реализуя программы социальной ответственности. К таким программам относятся благотворительная деятельность, спонсорская поддержка социально значимых событий и проектов, поддержка малозащищенных слоев населения, как совместно с государственными органами социальной защиты, так и самостоятельно, организация спортивных и культурно-развлекательных мероприятий для пайщиков, организация волонтерских программ и проектов, деятельность по повышению финансовой грамотности населения, организационное и информационное содействие, продвижение и поддержка деловых инициатив представителей микро- и малого бизнеса, оказание консультационной помощи по правовым и финансовым вопросам. [9, с. 64]

Активность в рамках социальной направленности обуславливает имеющийся уровень доверия к КПК со стороны населения территории присутствия дополнительного офиса. Достижение высокого уровня лояльности со стороны пайщиков в высокой степени способно защитить КПК от конкуренции со

стороны других финансовых учреждений, а также повышает степень автономности, стабильности и финансовой устойчивости кредитного кооператива как самостоятельного финансового института в условиях нестабильности экономики и высокого уровня неопределенности.

5) Воздействие внешней среды.

Данная совокупность факторов включает в себя комплекс воздействующих на процесс функционирования КПК значимых обстоятельств со стороны внешнего окружения. К ним можно отнести уровень и интенсивность административного воздействия со стороны регулирующих органов, выражающихся в применяемых подходах к надзору и регулированию, требованиям к обязательной отчетности, величине санкций за ненадлежащее исполнение каких-либо требований и предписаний. Также значительное влияние в долгосрочной перспективе способна оказать избранная регулятором тенденция изменения сектора, которая может привести либо к его эволюции, модернизации и повышению эффективности работы его составляющих частей, либо к регрессу, и даже распаду всей системы.

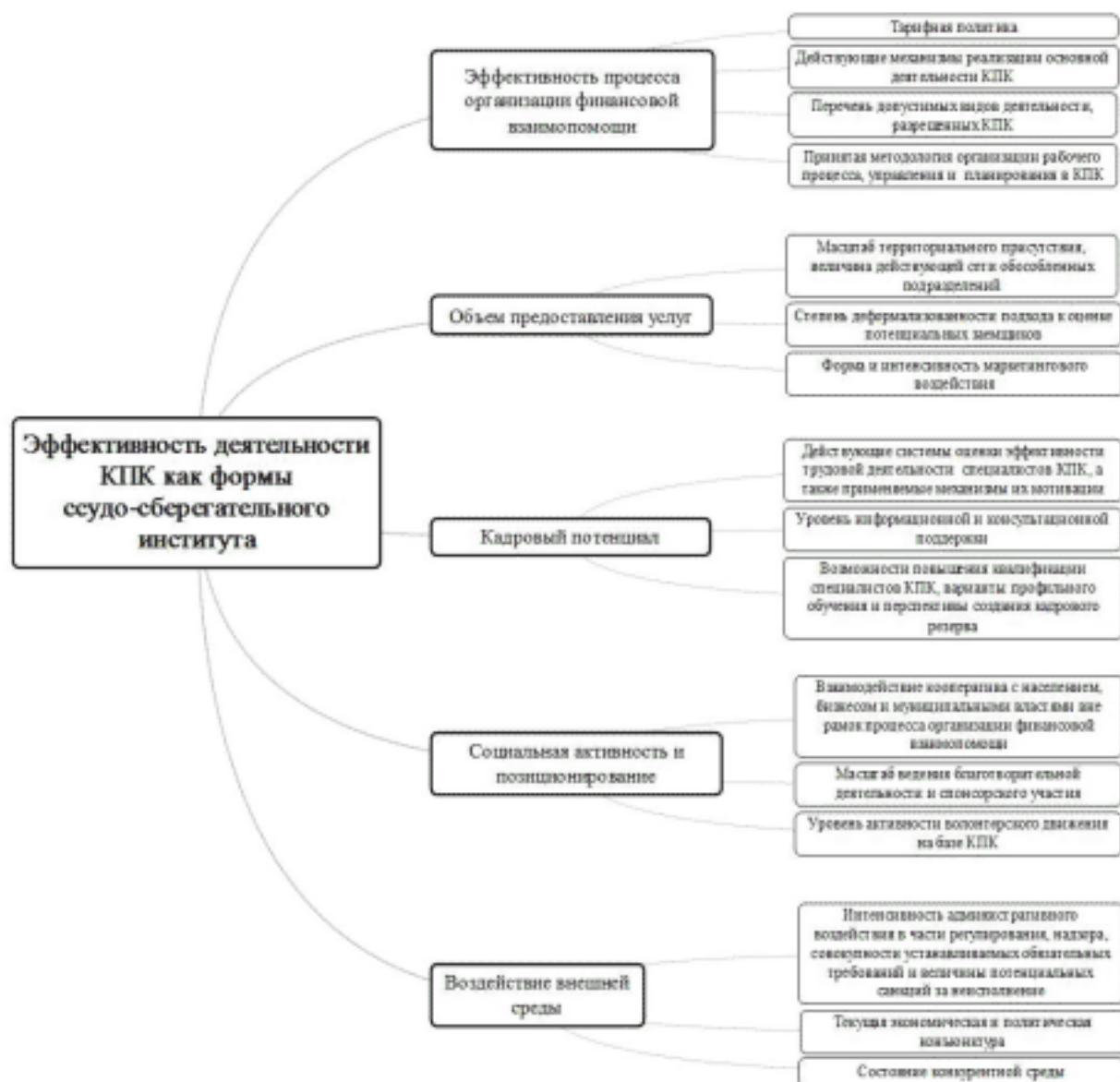


Рисунок 1 - Факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования КПК

Другим существенным фактором является текущая экономическая и политическая конъюнктура, оказывающая непосредственное влияние на состояние структуры взаимосвязи в самых различных отраслях экономики, финансового сектора и народного хозяйства страны [10]. В совокупности с другими факторами внешнего окружения, экономико-политическая конъюнктура и принимаемые различными государственными органами и институтами власти под ее воздействием решения, определенным образом модифицируют и конкурентное окружение - ту среду, в которой и осуществляют свою деятельность кредитные потребительские кооперативы.

Данная группа факторов является самой сложно прогнозируемой и трудно изменяемой. Тенденция их воздействия и влияния на конечную эффективность работы КПК складывается во внешнем окружении и слабо поддается непосредственной корректировке путем принятия внутренних управленческих решений. Тем не менее, адаптация к изменяющимся условиям внешней среды возможна и необходима, так как именно в возможной автономности деятельности института кредитной потребительской кооперации, его гибкости и адаптивности кроется и его потенциальное конкурентное преимущество.

Возможно выделение и иных факторов внешнего и внутреннего характера, однако вышеприведенные

пять групп дают относительно полное представление о целевых ориентирах на пути к реализации стратегии максимально эффективной деятельности кредитного кооператива как составляющей единицы всего сектора КПК. В общем виде группировка факторов, оказывающих влияние на эффективность функционирования кредитных кооперативов, представлена на рисунке 1¹.

Функционирование института кредитной потребительской кооперации, как составной части ссудо-сберегательного сегмента финансовой системы страны, оказывает положительное влияние на уровень доступности финансовых ресурсов для различных слоев населения, способствует легализации деятельности по осуществлению финансового посредничества и выводу потоков денежных средств из «теневого» сегмента ссудо-сберегательного рынка, предоставляет части населения, проживающей вне крупных городов возможность пользования комплексом финансовых услуг (в том числе и в части инвестирования и сбережения денежных средств), способствует поддержке действующего микро- и малого бизнеса. Следовательно, крайне важно, принимая во внимание рассмотренные в рамках данной статьи факторы эффективности деятельности КПК, создать положительную тенденцию их влияния как в рамках работы отдельных кредитных кооперативов, так и в масштабах всего сектора.

¹ Разработано и составлено автором

Библиографический список

1. Головки В.Б. Роль института кредитной потребительской кооперации в процессах социально-экономического развития регионов РФ // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику. Материалы IV Международной заочной научно-практической конференции (2 ноября 2015 года) [Электронный ресурс]. - Тюмень: Тюменский государственный университет, 2015. - 455 - 459 с.
2. История развития кредитной кооперации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://igaks.ru/3/5/122/oks/istoriyakreditnoikooperacii> - (дата обращения 09.06.2017 г.)
3. Головки В.Б. Кредитная потребительская кооперация в современной системе финансово-кредитных отношений // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2015 г., г. Челябинск). - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. - с. 30-33
4. Федеральный закон Российской Федерации от 18.07.2009 № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О кредитной кооперации» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [Консультант плюс]. - (дата обращения 09.06.2017 г.)
5. Боровик С.В. Управление финансовыми продуктами в МФО и КПК // курс лекций, модуль программы профессиональной переподготовки специалистов кредитных потребительских кооперативов: Томск, 2014 г.
6. Головки В.Б. Функционирование моделей кредитной потребительской кооперации: Российский и зарубежный опыт // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция - 2015. - №3 - С. 146-151
7. Дорожная карта для движения // Вопросы кредитной кооперации. - 2014 - № 3. - С. 5-7.
8. Головки В.Б. Деятельность кредитных потребительских кооперативов как фактор повышения социально-экономической стабильности в регионах // Сборник материалов XV Научно-практической конференции Молодых ученых, соискателей, аспирантов и магистрантов ТюмГАСУ 12 ноября 2015 года Том II. ТюмГАСУ. - Тюмень: «РИО ТюмГАСУ», 2015. С. 164-168.
9. Головки В.Б.. Рынок деятельности кредитных потребительских кооперативов в России // Финансовый рынок и финансово-инвестиционная инфраструктура: монография / Ю.Ю. Финогонова, И.А. Болдырева, В.Б. Головки, В.А. Малышенко, К.А. Малышенко, В.Г. Саркисова, Л.А. Толстолесова; под общ.ред. Л.А. Толстолесовой. - Новосибирск: Изд-во «СибАК», 2015. - с. 51-70.
10. Внешняя среда и ее влияние на организацию. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0011/> - (дата обращения 09.06.2017 г.)

References

1. Golovko V.B. Rol' Instituta kreditnoj potrebitel'skoj kooperacii v processah social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov RF // Teoreticheskie i prikladnye issledovaniya social'no-ehkonomicheskikh sistem v usloviyah integracii Rossii v mirovuyu ehkonomiku. Materialy IV Mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (2 noyabrya 2015 goda) [EHlektronnyj resurs]. - Tyumen', Tyumenskij gosudarstvennyj universitet, 2015. - 455 - 459 s.
2. Istoriya razvitiya kreditnoj kooperacii. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://igaks.ru/3/5/122/oks/istoriyakreditnoikooperacii> - (data obrashcheniya 09.06.2017 g.)
3. Golovko V.B. Kreditnaya potrebitel'skaya kooperaciya v sovremennoj sisteme finansovo-kreditnyh otnoshenij // Zakonomernosti i tendencii formirovaniya sistemy finansovo-kreditnyh otnoshenij: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (10 oktyabrya 2015 g., g. Chelyabinsk). - Ufa: AEHTERNA, 2015. - s. 30-33

4. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 18.07.2009 № 190-FZ (red. ot 03.07.2016) «O kreditnoj kooperacii» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [Konsultant plus]. – (data obrashcheniya 09.06.2017 g.)
5. Borovik S.V. Upravlenie finansovymi produktami v MFO i KPK// kurs lekcij, modul' programmy professional'noj perepodgotovki specialistov kreditnyh potrebitel'skih kooperativov: Tomsk, 2014 g.
6. Golovko V.B. Funkcionirovanie modelej kreditnoj potrebitel'skoj kooperacii: Rossijskij i zarubezhnyj opyt // RISK: Resursy. Informaciya. Snabzhenie. Konkurenciya – 2015. – №3 – S. 146-151
7. Dorozhnaya karta dlya dvizheniya // Voprosy kreditnoj kooperacii. – 2014 – № 3. – S. 5–7.
8. Golovko V.B. Deyatel'nost' kreditnyh potrebitel'skih kooperativov kak faktor povysheniya social'no-ekonomicheskoj stabil'nosti v regionah // Sbornik materialov XV nauchno-prakticheskoy konferencii Molodyh uchenyh – dokladej, aspirantov i magistrantov TyumGASU 12 noyabrya 2015 goda Tom II TyumGASU. – Tyumen: «RIO TyumGASU», 2015. – s. 164-168.
9. Golovko V.B.. Rynok deyatel'nosti kreditnyh potrebitel'skih kooperativov v Rossii/ Finansovyj rynek i finansovo-investicionnaya infrastruktura: monografiya / YU.YU. Finogenova, I.A. Boldyreva, V.B. Golovko, K.A. Malyschenko, K.A. Malyschenko, V.G. Sarkisova, L.A. Tolstolesova; pod obshch. red. L.A. Tolstolesovoj. – Novosibirsk: Izd-vo «SIBAK», 2015. – s. 51-70.
10. Vneshnyaya sreda i ee vliyaniye na organizaciyu. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0011/> – (data obrashcheniya 09.06.2017 g.)

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

Горшкова Д.А., Дальневосточный Федеральный университет
Тупикина Е.Н., к.э.н., преподаватель, Дальневосточный Федеральный университет

Аннотация: В настоящее время тенденции мирового развития связаны с переходом общества к постиндустриальной стадии. Степень социально-экономического развития страны стала в значительной мере определяться инновационным уровнем развития, базирующемся на интеллектуальных ресурсах, наукоёмких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства. В данной статье исследованы субъекты Российской Федерации по уровню инновационного потенциала при помощи построения интегрального показателя. Выявлены проблемные регионы, а также посчитан коэффициент вариации для выделения различий.

Ключевые слова: инновационное развитие, потенциал.

Abstract: Currently, the global development trends related to the transition of a society to a post-industrial stage. The level of socio-economic development of the country has largely been determined by the innovative development based on intellectual resources, knowledge-intensive and information technologies, effective using and qualitative improvement of all factors of production. In this article, subjects of the Russian Federation are examined in terms of the level of innovative potential by constructing an integral indicator. The coefficient of variation as calculated to identify differences, and also were identified problems regions.

Keywords: innovative development, potential.

«Особенностью инновационного развития Российской Федерации в сравнении с большинством развитых стран является высокая степень неравномерности регионального развития. В большей степени неравенство определяется спецификой каждого региона, характеризующейся исторически сложившейся специализацией, особым географическим положением, а также инновационным потенциалом. В условиях современной экономики именно величина инновационного потенциала и эффективность его использования предопределяют потенциальные возможности и горизонты роста региональной экономической системы». [5].

В настоящее время актуальной проблемой в России является развитие инновационной деятельности, которая представляет не только экономическую, но и важную социальную проблему.

«Решение проблем оценки состояния инноваций возможно путем структуризации и систематизации показателей с целью формирования многопараметрической оценки, разработки единого интегрального показателя с учетом региональной дифференциации. В связи с вышеизложенным, на первом этапе построения интегрального показателя оценки инновационного потенциала (ИПОИП) необходимо сформировать информационную базу статистических показателей, отвечающую следующим требованиям:

- достаточность, в соответствии с которой в данном перечне должны быть представлены все основные показатели рассматриваемой категории;

- доступность, в соответствии с которой привлекаемые показатели должны быть доступны для их статистической регистрации, тем более что они должны входить в номенклатуру официальных статистических показателей;

- достоверность, в соответствии с которой используемые статистические данные должны адекватно отражать состояние анализируемого аспекта, характеризующего состояние промышленности» [1,4].

Практическое применение набора показателей позволит оценивать уровень развития инноваций в регионе, выделять однородные группы территорий по данному показателю для дальнейшего исследования.

Инновационное развитие включает материально-техническую базу науки, научные кадры, систему организации и финансирования научных исследований. Поэтому для нашего исследования были отобраны следующие показатели, отражающие инновационный потенциал страны:

- организации, выполняющие научные исследования и разработки;

- численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Характеризует совокупность лиц, чья творческая деятельность направлена на увеличение суммы научных знаний и поиск новых областей применения этих знаний;

- инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций);

- объем инновационных товаров, работ, услуг. Это инновационные товары, работы, услуги, отгруженные товарами собственного производства, выполненные собственными силами работы, услуги новые или подвергавшихся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям;

- затраты на технологические инновации в млн. рублей. Характеризует выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации (отрасли, региона, страны).

В таблице 1 представлены показатели, которые отражают основные характеристики развития инноваций, как на уровне страны, так и на уровне региона, субъекта.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие инновационный потенциал в России

Обозначение	Показатели
X_1	Число организаций, выполняющие научные исследования и разработки - всего, единиц
X_2	Численность персонала: занятого научными исследованиями и разработками - всего, человек
X_3	Инновационная активность организаций, %
X_4	Объем инновационных товаров, работ, услуг в млн. рублей
X_5	Затраты на технологические инновации, в млн рублей

На втором этапе каждый показатель, входящий в набор, приводится к единой шкале измерения, т.е. нормализуется по формуле 1:

$$\bar{X} = \frac{X_j - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (1)$$

Референтные точки (X_{\max} и X_{\min}) определялись исходя из эмпирических значений всех показателей, представленных в таблице 5, по всем субъектам Российской Федерации за исследуемый период [2].

Далее рассчитываются показатели инновационного развития, по следующей формуле:

$$I_{\text{ин}} = \sum_{j=1}^p w_j X_j$$

где X_j ($j=1, 2, \dots, p$) – нормированные показатели, характеризующие инновационный потенциал в регионе.

w_j ($j=1, 2, \dots, p$) – вес, определяемый по формуле средней арифметической простой (в данном случае все $w_j = 1/5$).

Таблица 2 – Шкала измерения индекса инновационного потенциала в субъекте

Значение интегрального показателя	Качественная характеристика индекса инновационного потенциала
0 - 0,1146	очень низкий
0,146 - 0,292	низкий
0,292 - 0,438	средний
0,438 - 0,584	высокий
0,584 - 0,736	очень высокий

Источник: Рассчитано автором

Далее мы распределили субъекты по значениям интегрального показателя и дали качественную характеристику каждому субъекту.

Полученный показатель находится в пределах от 0 до 1. Чем ближе показатель к 1, тем более высок индекс инновационного потенциала в регионе.

Для того, чтобы определить индекс инновационного потенциала мы исследовали 77 субъектов Российской Федерации. Данные для анализа были взяты на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Из анализа мы исключили такие субъекты, как г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московскую область. Такое решение было обусловлено тем, что исключенные субъекты являются главными научными центрами страны и обладают самыми высокими показателями. Это минимизировало коэффициент вариации субъектов по распределению качественных характеристик индекса инновационного потенциала в каждом из них.

Для сводной оценки инновационного потенциала в субъекте предлагается интегрировать рассчитанные показатели инноваций путем исчисления среднего значения из рассчитанных показателей развития инноваций. Итоговая оценка уровня развития инноваций в регионе определяется исходя из схемы, представленной в таблице 2.

В таблице 3 представлена разбивка субъектов по качественной характеристике потенциала.

Таблица 3 – Разбивка субъектов по качественным характеристикам за 2012-2014 года

Качественная характеристика индекса инновационного потенциала	Число вошедших субъектов			Доля вошедших субъектов	Коэффициент вариации	2012	2013	2014
	2012	2013	2014					
очень низкий	45	42	45	56,25	1,087	1,011	1,052	
низкий	23	24	20	28,75				
средний	5	7	8	6,25				
высокий	2	2	2	2,5				
очень высокий	2	2	2	2,5				

Источник: Рассчитано автором

Из таблицы 3 видно, что в 2014 году, как в 2012 и 2013, два субъекта Российской Федерации обладают очень высоким индексом инновационного потенциала и два субъекта – высоким индексом инновационного потенциала. Очень высоким индексом обладают Республика Татарстан и Нижегородская область. Высоким индексом обладают Самарская и Свердловская области.

Также видно, что 56,25% всех обследованных субъектов обладают очень низким индексом инновационного потенциала.

В результате проведенной оценки можно сделать вывод, что субъекты Российской Федерации по оценке полученного индекса инновационного потенциала распределяются неоднородно, тому подтверждением служит рассчитанный коэффициент вариации. Большинство субъектов либо не занимаются инновационной деятельностью, либо занимаются ею в незначительной мере. Так как Россия является самой крупной страной по своей территории и по административному делению, данные результаты неудовлетворительны.

Библиографический список

1. Кочева Е.В., Туликina Е.Н. Развитие человеческого потенциала: статистическое исследование. Монография. 2011 г.
2. Кочева Е.В., Туликina Е.Н. К вопросу об оценке уровня экономического потенциала // Экономика и управление, вестник ТГЭУ, 2010. №1.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: www.gks.ru

4. Кочева Е.В. Матев Н.А. Разработка методики комплексной оценки развития отраслей промышленного производства в контексте интеграции дальневосточного федерального округа в отраслевые рынки азиатско-тихоокеанского региона. - Научный журнал: Экономика и предпринимательство:2015
5. Беляев Олег Геннадьевич, Корнилов Дмитрий Анатольевич Оценка инновационного потенциала экономических систем Инновации.Инвестиции | (39) УЭКС, 3/2012.

References

1. Kocheva E.V., Tupikina E.N. Razvitiye chelovecheskogo potentsiala: statisticheskoe issledovanie. Monografiya. 2011 g.
2. Kocheva E.V., Tupikina E.N. K voprosu ob ozenke urovnya ehkonomicheskogo potentsiala // EHkonomika i upravlenie, veshnik TGEHU, 2010. №1.
3. Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]: www.gks.ru
4. Kocheva E.V. Matev N.A. Razrabotka metodiki kompleksnoj ozenki razvitiya otraslej promyshlennogo proizvodstva v kontekste integracii dal'nevostochnogo federal'nogo okruga v otraslevye rynki aziatskoti-hookeanskogo regiona - Nauchnyj zhurnal: EHkonomika i predprinimatel'stvo:2015
5. Belyaev Oleg Gennad'evich, Kornilov Dmitriy Anatol'evich Ozenka innovacionnogo potentsiala ehkonomicheskix sistem Innovacii.Investicii | (39) UEHKS, 3/2012.

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТОВАРОВ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ: ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ ИДЕЙ

Дианова Т.В., к.э.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

Аннотация: В статье отмечается, что становление рынка товаров военного назначения характеризовалось существенным увеличением масштабов и изменением форм вооруженного противоборства, развитием соответствующей промышленности. Появление рынка товаров военного назначения стало закономерным результатом совершенствования производительных сил и привело к возникновению соответствующей отрасли научного знания. В статье представлен авторский подход к развитию рынка товаров военного назначения в период до XX века, отражены и проанализированы военно-экономические воззрения ведущих экономистов и военных теоретиков того периода, сделан вывод о причинах его расширения в рассматриваемый период.

Ключевые слова: военная экономика, рынок товаров военного назначения; экономическая теория.

Abstract: The article claims that the formation of the market of military goods was characterized by a significant increase in the scale and changing forms of armed confrontation, the development of the related industries. The formation of the market was a logical result of the improvement of the productive forces and led to the emergence of relevant field of the scientific knowledge. The article presents the author's approach to the formation and development of the market of military goods in the period up to the 20th century; it reflects and analyzes the military and economic thoughts of the leading economists and military theorists of the period; the author comes to the conclusion about the main reasons for the market's expansion in the analyzed period.

Keywords: military economy, the market of military goods, economics, economic thoughts.

Бесспорно, становление и развитие рынка товаров военного назначения (ТВН) имея свои объективные экономические предпосылки не могло не найти отражения в научных трудах военно-экономической направленности. Наиболее заметным это становится во второй половине XVII века. В тот период усиливается взаимозависимость между войной и экономикой, наблюдается тенденция к росту численности вооруженных сил, театры военных действий становятся все обширней, все чаще воюющие стороны образуют коалицию, динамично увеличиваются военные расходы и рынки товаров военного назначения.

Научным отражением этих перемен становится критика оценок благотворного влияния войн на экономику У. Петти. Уже в то время он различает наступательные, оборонительные и гражданские войны; утверждает, что важнейшей причиной наступательных войн является жажда наживы, а причину оборонительных войн связывает с неподготовленностью подвергшихся нападению государств. Отсюда он делает вывод, что «быть всегда готовым к войне является самым дешевым способом ее недопущения» [1, 16], что во многом созвучно тезису, выдвинутому еще в Древнем мире: хочешь мира – готовься к войне. Развитие этих идей можно найти в работах Ч. Давенанта. Проведя сравнительный анализ военно-экономических потенциалов Франции и Великобритании, он предлагает часть дохода государства аккумулировать в мирное время для накопления резерва, который мог бы расходоваться для отражения внешней агрессии.

В отличие от меркантилистов, физиократы, чье учение получило широкое распространение с конца XVII в., утверждали тезис о негативном влиянии войны на экономику. Например, Д. Немур пишет следующее: «Мудрые люди считают кровавые войны бессмысленным и разорительным мероприятием, варварской экстравагантностью. Нельзя напасть на соседа, не нанеся при этом ущерба собственному благосостоянию» [2, 26-27].

Наиболее известный представитель этой экономической школы Ф. Кенз считал, что численность населения еще не определяет вооруженной мощи страны, так как количество солдат зависит от доходов государства. Если численность вооруженных сил не соответствует экономическому потенциалу страны, то это представляет для государства большую опасность, нежели армия врага.

Существенную роль Ф. Кенз отводит функционированию рынка товаров военного назначения. По его мнению, «одних огромных армий недостаточно для успешной защиты от врага. Для этого еще нужно хорошо платить солдатам, чтобы они были хорошо дисциплинированы, развиты, сильны, довольны и мужественны. Война в свою очередь требует также и других издержек, гораздо более значительных, чем средства на содержание солдат. Так что, скорее богатство, чем люди поддерживают войну. Пока имеются богатства для уплаты жалования солдатам, до тех пор не будет недостатка в них для пополнения армии» [3, 443]. Получается, что для ведения войн государство должно обладать соответствующими богатствами. Но для получения указанных богатств, следует неукоснительно соблюдать «естественные законы», которые не зависят от воли правительства. Таким образом, Ф. Кенз постулирует первичность экономических законов.

Военно-экономические воззрения классиков политической экономии отличались глубоким историзмом и конструктивностью анализа. Так, А. Смит в своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» продуктивно использует исторический подход в изучении военно-экономических проблем прошлого и настоящего. Первый отдел пятой книги указанного труда посвящен рассмотрению и анализу взаимосвязи уровня развития производительных сил, общественной жизни различных народов и той военной силы, которую они способны содержать в мирное и военное время.

Прежде всего, он постулирует тезис о том, что одной из важнейших функций государства выступает защита от вооруженных посягательств других стран, которая может быть обеспечена исключительно за счет военной силы [4, 73]. События, произошедшие с того времени, наглядно продемонстрировали обоснованность такого вывода и позволяют утверждать, что необходимость содержания вооруженных сил, обеспечения их товарами военного назначения, функционирование рынка ТВН остаются актуальными в обозримой перспективе.

А. Смит подчеркивает, что по мере исторического развития затраты на обеспечение обороны имеют тенденцию к росту как в абсолютном, так и относительном выражении:

- содержание армий у охотничьих и пастушьих народов не требовало практически никаких расхо-

дов, т.к. каждый мужчина был настолько же воином, насколько и охотником или пастухом;

- земледельческие народы уже не могли выступить на войну целиком, особенно в период посева или жатвы, т.к. оседлый образ жизни требовал систематического участия в ведении хозяйства;

- с переходом к следующей более высокой ступени развития общества, т.е. к рынку, содержание солдат за их собственный счет становится невозможным вследствие следующих причин: прогресса мануфактурной промышленности и развития военного искусства.

«Если земледелец занят походом, то перерыв в его работах не всегда вызывает уменьшение его доходов, если поход начинается после жатвы и кончается перед посевом или наоборот. Без его вмешательства природа сама делает большую часть работы, которая должна быть сделана. Но в тот момент, когда ремесленник, купец, плотник или ткач, отрываясь от своей мастерской, источник его дохода совершенно иссякает. Природа ничего не делает за него, он все делает сам» [4, 502]. Кроме того, отмечал А. Смит, после того, как искусство войны в достаточной степени развилось, и ее исход перестал зависеть от единственной схватки или битвы, когда борьба стала занимать одну или более компаний, длящихся иногда большую часть года. Отсюда и возникла необходимость содержать тех, кто служит в армии либо воюет на войне. Он также определил количественную характеристику военной силы армии: «...не больше чем одна сотая часть населения какой-либо страны может быть солдатами без разорения страны, оплачивающей расходы на их службу» [4, 514]. При этом он рассмотрел два основных способа комплектования вооруженных сил – ополчение и регулярную армию, и пришел к заключению о превосходстве второго способа над первым. Из этого вывода следует объективная необходимость в существовании и постоянном функционировании рынка ТВН.

Продолжателем идей А. Смита стал английский экономист Д. Рикардо. В конце XVIII в. Англия стала одной из самых развитых стран мира, в которой существовала система банков, способных аккумулировать значительные средства для различных целей, в том числе для подготовки и ведения войны. С этой точки зрения очень интересны его размышления по изысканию средств для обороны (войны). Его идеи по этому вопросу изложены в работе «Опыт о системе фондирования государственных займов». В ней он рассматривает систему денежного обеспечения нужд вооруженных сил, как в мирное, так и в военное время, доказывая наибольшую выгоду для государства специальных «военных налогов». Они способны, по его мнению, полностью и самое главное в кратчайшие сроки обеспечить возмещение будущих и уже осуществленных расходов на оборону. «...Военные налоги ... предпочтительны, так как при уплате их государству экономится сумма, равная совокупности военных расходов, не уменьшающая национального капитала» [5, 255].

Д. Рикардо подверг критике существование так называемого «фонда погашения», в который стекаются денежные средства в мирное время. Само существование такого фонда, по мнению Д. Рикардо, толкает политиков к его использованию, то есть к развязыванию войны. Отвергал он и систему государственных займов в целях обороны, так как это лишь вело к увеличению расходов государства, которое будет вынуждено не только возратить эти средства населению, но и выплатить по ним проценты.

По иному к решению подобных вопросов подходил Е.Ф. Канкрин, генерал-интендант русской ар-

мии, впоследствии возглавивший министерство финансов. Именно ему принадлежит идея формирования т.н. «военного капитала» для предотвращения финансовых потрясений в годы войны, особенно в ее начальный период, когда спрос на ликвидность многократно возрастает. Подобный капитал на сумму свыше 100 млн руб. был создан к 1826 г. Его источниками стали займы, выпуск казначейских билетов и суммы контрибуций (Персии и Турции).

В 1823 г. он публикует свой трехтомник «О военной экономике в условиях мира и войны и ее отношении к военным операциям», в котором был рассмотрен целый комплекс военно-экономических проблем. В рамках предмета исследования данной статьи в большей мере заслуживают внимания следующие выводы Е.Ф. Канкрин. Во-первых, обоснование тезиса о том, что наиболее целесообразным принципом снабжения армии выступает смешанный, позволяющий использовать преимущества стабильности централизованных поставок и гибкости рыночных закупок. Во-вторых, предложение перенести организацию закупок и поставок продовольствия на полковой уровень. В тот период для этого имелись веские основания, однако в последующем практика показала, что отвлечение на выполнение несвойственных функций становилось существенным бременем для командования полка, которое начинало «захлебываться» решением рутинных хозяйственных проблем.

Значительный вклад в развитие военно-экономической науки внес профессор Академии Генерального Штаба А.И. Астафьев. Он отмечал определяющее влияние политики на войну, ее производность от состояния экономики и способности производить современные ТВН. Даже сегодня весьма актуально звучат его мысли о масштабах военной экономики и необходимости сбалансированного учета интересов экономики и укрепления обороны: «Чрезмерное военное напряжение государства доводит страну до изнеможения сил», тогда как «малое число войск выражает недостаток средств как следствие бессилия, которое часто бывает причиной унижения его политического значения» [6, 42].

Заметную роль в развитии военно-экономической науки сыграл генерал-майор В.М. Аничков, который был одним из организаторов «Военного сборника». Предметом его анализа являлись:

- расчет количества ассигнований, потребных для нужд армии и флота и порядок их распределения;
- организация обеспечения войск всеми видами довольствия (оружейное, продовольственное, вещевое, квартирное, госпитальное и т.д.);
- анализ различных способов снабжения армии зарубежных стран (коммерческие заготовки и централизованное снабжение);
- целесообразность и размеры запасов различных видов;
- взаимосвязь и взаимное соответствие производства и потребления ТВН в рамках общей системы военно-экономического обеспечения армии.

Примечательно, что в его трудах рынок товаров военного назначения представляется значимым источником удовлетворения военно-экономических потребностей.

Вторая половина XIX-начало XX вв. ознаменовались бурным развитием капитализма и связанным с ним ростом производительных сил, огромным прогрессом не только в промышленной производстве оружия, но и в совершенствовании новых средств вооруженной борьбы, развитии железнодорожного, морского, автомобильного, а позднее и воздушного транспорта. Достижения экономики позволили резко изменить численный состав, структуру и техни-

ческую оснащенность вооруженных сил, а так же способы их подготовки и применения в войне. Именно в это время сложилась и в достаточной мере обособилась военная экономика, как особая сфера экономики всей страны, появился рынок товаров военного назначения в его современном понимании.

Ранее, какую бы роль не играла экономика в войнах, милитаризация хозяйства не могла возникнуть, так как изготовление оружия не требовало особых средств производства. Кроме того, военное производство организовывалось по мере необходимости – с началом войны или в угрожаемый период. Во все предшествующие эпохи, независимо от того, в какой мере подготовка и ведение войны обеспечивались внутренними источниками страны, масштабы военных действий позволяли покрывать их издержки за счет, а иногда – только за счет грабежа завоеванных территорий и населения. При этом активно использовались послевоенные контрибуции. К тому же, средства ведения вооруженной борьбы требовали сравнительно незначительных отвлечений на их производство. Милитаризация хозяйства, полноценный рынок ТВН и соответствующая этому экономическая мысль, появляются в эпоху широкомасштабных войн, регулярных массовых армий и бурного развития военной техники и вооружения.

Решение вопросов подготовки и ведения будущей широкомасштабной войны приобрели особое значение, так как становилось очевидным, что накопленные мощные военно-экономические потенциалы ведущих европейских держав могут быть приведены в действие для разрешения все более обостряющихся противоречий между странами. В рассматриваемый период существовало две полярные точки зрения на войну: война необходима и неизбежна; война – может и должна быть предотвращена.

Взгляды экономистов на войну как благо для государства (Дж. Чемберлен, С. Роде, А. Стод, И. Шумпетер, К. Шланн, Ф. Амон, А. фон Богуславский и др.) отличает односторонняя трактовка фактов, событий и явлений, игнорирование крайне негативных экономических последствий для всей совокупности воюющих сторон и некоторая политическая ангажированность в стремлении отстоять интересы крупного капитала, связанного с военными предприятиями.

Другая группа экономистов рассматривала военно-экономические проблемы исходя из необходимости и целесообразности предотвращения войны (А. Бабель, К. Маркс, Ф. Энгельс и др.). Ее представители обращают внимание, прежде всего, на те колоссальные потери в людях и экономике (в том числе на упущенные экономические возможности), которые будут неизбежны в войне и в ходе ее подготовки.

Интеллектуальный потенциал таких немецких экономистов, как К. Маркс и Ф. Энгельс, позволил им установить и проанализировать ряд важных особенностей рынка товаров военного назначения и взаимосвязей между войной и экономикой. В своих работах они вскрыли главные черты милитаризма. Первая из них – это непомерно разросшаяся армия, лежащая тяжелым бременем на экономике стран. Вторая черта – гонка вооружений.

К. Маркс и Ф. Энгельс также доказали, что армия как элемент политической надстройки всецело

зависит от социально-экономической базиса. Значительная роль в этом вопросе принадлежит Ф. Энгельсу, достаточно глубоко разработавшему проблему материальных основ военного дела. Под этим понятием он подразумевал способ производства, а само материальное производство, обеспечивающее выпуск военной продукции. «Вооруженные силы... в конечном счете зависят от экономики, в первую очередь от промышленности: производящей вооружение, сельского хозяйства, от научно-технического прогресса, финансов, средств связи и транспорта. Внедрение железных дорог, паровых машин, электричества и крупной промышленности сделало необходимым уже из соображений военной обороны» [7, 255]. Исследуя в своих работах происхождение войн и армий, Ф. Энгельс, связывает их с возникновением классов и частной собственности. Он полагал, что размеры рынка ТВН лимитированы, а военная сила имеет предел: «...лишь, когда средняя производительность труда каждого рабочего даст вдвое больше, чем теперь, только тогда можно будет высвободить из производства вдвое больше рабочей силы, да и то лишь на короткое время; ведь ни одна страна, никогда не могла долго содержать под ружьем более 5% своего населения» [8, 511].

Оценку взаимосвязи экономических и военных компонентов можно найти в трудах А. Бебеля. Он обосновывает необходимость использования народной милиции (ополчения) против регулярной армии, указывая на ее относительно меньшую затратность. Саму же тенденцию к увеличению численности вооруженных сил он связывает со следующими факторами:

- стремлением к образованию крупных национальных государств (подразумевая преодоление раздробленности Германии того периода);
- необходимостью и желание расширить рынки сбыта товаров;
- необходимостью подавления растущего социалистического движения.

Получается, что представители социалистического направления научной мысли Западной Европы XIX – начала XX вв. свои усилия направляли на исследование причин и возможностей предотвращения войн. Но гипотетическая возможность «победы мировой революции» и «уничтожения классового государства» несколько ограничивала круг их исследовательского поиска.

Таким образом, становление рынка ТВН характеризуется существенным увеличением масштабов вооруженного противоборства, что в свою очередь дало значительный импульс для развития оружейной торговли во всех ее формах [9]. Кроме того, данный этап характеризуется осмыслением накопленного опыта, зарождением военной экономики как науки и сферы хозяйственной деятельности, которая стала отвлекать все больше и больше ресурсов. Кроме того, развитие производительных сил, научно-технического прогресса, продукции военного назначения привело к тому, что сельское хозяйство и ремесленничество теряли ключевые позиции в военном производстве. Расширение ассортимента производимых ТВН, превращение средств вооруженной борьбы из примитивных средств ручного труда в сложные системы оружия вывели промышленность на передовые позиции в оборонном производстве.

Библиографический список

1. Петти У. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940.
2. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 2-е изд. М.: Политиздат, 1975.
3. Сперанская Л.Н. Экономические взгляды Ф. Кенэ // Всемирная история экономической мысли: в 6 т. / гл. ред. Ф.Н. Черковец. М.: Мысль. Т.1.

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962.
5. Рикардо Д. Сочинения. В 4 Т., Т.2. Пер. под ред. М.Н. Смит. М.: Госполитиздат, 1955.
6. Астафьев А.И. Источники политической экономии и государственного хозяйства. СПб, 1902.
7. К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т. 39.
8. К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т. 7.
9. Кушнир А.М. Экономика военного строительства: новая парадигма (на примере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами) // Вооружение и экономика. 2009. № 3 (7). С. 13-34.

References

1. Petti U. Ekonomicheskie i statisticheskie raboty. M.: Socehgiz, 1940.
2. Anikin A.V. Yunost' nauki: Zhizn' i Idei myslytelej-ehkonomistov do Marksa. 2-e izd. M.: Politizdat, 1975.
3. Speranskaya L.N. Ekonomicheskie vzglyady F. Kenet // Vsemirnaya istoriya ehkonomicheskoy mysli: v 6 T. / gl. red. V.N. Shterkovets. M.: Mysl', T.1.
4. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. M.: Izdatel'stvo so-cial'no-ehkonomicheskoy lit-eratury, 1962.
5. Rikardo D. Sochineniya. V 4 T. T.2. Per. pod red. M.N. Smit. M.: Gospolizdat, 1955.
6. Astaf'ev A.I. Istochniki politicheskoy ehkonomii i gosudarstvennogo hozyajstva. SPb, 1902.
7. K.Marks i F.EHngel's. Soch., t. 39.
8. K.Marks i F.EHngel's. Soch., t. 7.
9. Kushnir A.M. EHkonomika voennogo stroitel'stva: novaya paradigma (na primere voen-no-tekhnicheskogo sotrudnichestva s inostrannymi gosudarstvami) // Vooruzhenie i ehkonomika. 2009. № 3 (7). S. 13-34.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТРИЦЫ БКГ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ (ОАО «КУБАНЬ»)

Дьяков С.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Писецкая А.И., Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Аннотация: Статья посвящена изучению портфельной стратегии предприятия при помощи использования такого инструмента стратегического анализа как матрица БКГ. В данной статье осуществлен анализ конкурентной позиции организации (ОАО «Кубань») на рынке кондитерских изделий. Проведена портфельная диагностика и выявлены потенциальные возможности и дальнейшие перспективы развития предприятия.

Ключевые слова: Стратегическое планирование, бизнес-единицы (СБЕ), ассортимент, матрица БКГ, корпоративный портфель.

Abstract: The Article is devoted to the studying of portfolio strategy of the enterprise using by of this tool of strategic analysis as a matrix of BKG. In this article the analysis of the competitive position of organizations (JSC "Kuban") on the confectionery market. Carried of portfolio diagnostics and identified the potential and further development prospects of enterprise.

Keywords: Strategic management, business-units (SBU), the range, BKG matrix, corporate portfolio.

Необходимыми условиями достижения прибыльности любого предприятия в условиях рынка являются ориентация деятельности на потребителей и конкурентов, а также гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Важным направлением маркетингового анализа является анализ конкурентной позиции предприятия (организации). Под конкурентоспособностью организации понимается ее способность приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде или превышение прибыльности в краткосрочном периоде по сравнению со среднестатистической прибыльностью в соответствующей сфере бизнеса [4,7].

Для обеспечения конкурентоспособности организации необходимо наращивать конкурентный потенциал, который означает потенциальную возможность (текущие предпосылки) сохранять или увеличивать стратегическую конкурентоспособность.

Этот показатель определяется совокупностью параметров, характеризующих возможность и способность организации эффективно функционировать на рынке, удерживать или увеличивать свою рыночную долю, иметь достаточную рентабельность, финансовую устойчивость в перспективе [5].

В диверсифицированной организации различные виды деятельности и соответствующие им внутри-производственные структурные подразделения, большей частью бизнес-единицы, играют различную роль в определении портфельной (корпоративной) стратегии организации [8].

СБЕ представляет собой элемент организационной структуры предприятия, обладающий оперативной самостоятельностью и отвечающий за конкретную товарную группу (ассортимент) и соответствующий сегмент рынка [1].

Определить место и роль этих бизнес-единиц при разработке стратегии организации помогает матрица Бостонской консультативной группы (БКГ), которая является одним из ключевых инструментов стратегического анализа и планирования в маркетинге.

Анализ выпускаемой продукции проводится по двум показателям: сравнительная доля рынка и темпы роста рынка. По горизонтальной оси фиксируется значение доли рынка, по вертикальной – темпы роста рынка [3].

В результате получается матрица, разделенная на четыре квадрата. Разделительные линии по осям матрицы формируются в зависимости от конкретной рыночной ситуации (рисунк 1).

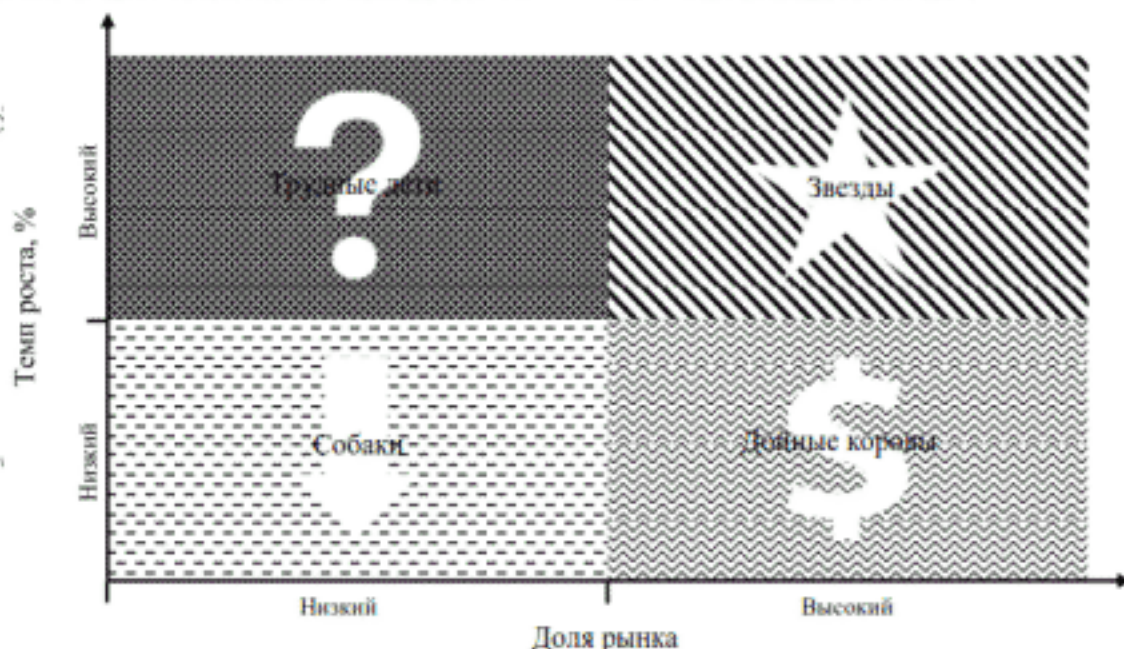


Рисунок 1 – Структура матрицы БКГ

При этом каждый из четырех квадратов БКГ имеет свое содержание, определяемое значениями осей роста / доли рынка. В зависимости от этого содержания бизнес-единицы и их товары, находящиеся в различных квадратах, получили свое образное наименование. Показатели по оси доля рынка исчисляются как отношение доли рынка данной бизнес-единицы к доле рынка, контролируемой ведущим конкурентом в соответствующей данной отрасли.

Например, если доля рынка данной бизнес-единицы составляет – 10%, а доля ведущего конкурента – 20%, то относительная доля рынка этой единицы равняется 0,5. Естественно, что успешной организацией является та, которая имеет относительную долю рынка, характеризуется более низкими издержками. Обычно это результат экономии на масштабе производства, технологическими преимуществами и опытом изготовления продукции.

Ось темпы роста рынка связана с этапами жизненного цикла отрасли и данного конкретного товара. Матрица БКГ как инструмент анализа деятельности организации и разработки ее стратегии имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам матрицы БКГ относятся:

- позволяет взглянуть на портфель продукции организации через призму поступлений денежных потоков и более четко определить финансовые аспекты корпоративной стратегии;

- позволяет конкретизировать принимаемые финансовые решения и объяснить приоритеты распределения ресурсов между различными структурными подразделениями;

- позволяет выявить удачные варианты осуществления как стратегии инвестирования, и расширения как стратегии отступления и ухода.

Недостатками матрицы БКГ являются:

- оценка относительной доли рынка только по критериям «низкий» и «высокий» не всегда отражает реальное положение дел на рынке;

- деление хозяйственных единиц и выпускаемых ими товаров только по четырем признакам («Трудные дети», «Звезда», «Дойная корова», «Собаки») не всегда корректно.

Таким образом, на основании вышеперечисленного построим матрицу БКГ на примере деятельности

кондитерского комбината ОАО «Кубань» в г. Тимашевске.

Стоит заметить, что комбинат является единственным предприятием в регионе Северного Кавказа, которое производит весь набор кондитерских изделий: шоколадные, вафельные, мучные, хлебобулочные и крупяные кондитерские изделия. Тем самым, данные категории товаров, обеспечивая себе максимальный рынок сбыта, позволяют предприятию лидировать среди производителей аналогичной продукции [9].

Ежегодно ОАО Кондитерский комбинат «Кубань» поставляет свою продукцию на рынок всего Южного Федерального Округа, в Московский регион и другие регионы, где значительно усилилась конкуренция.

А именно, по данным финансового отчета предприятия за 2016 г. на территории Кубани реализовано 32% всей выпускаемой продукции (на сумму более 560 млн. рублей за год), в Ставропольском крае – 2,7 % (до 50 млн. рублей), в Московском регионе – до 51% (свыше 890 млн. рублей), Ростовской области – до 3,0%, во остальных регионах до 7%.

Хотелось бы сказать, что к основным направлениям деятельности комбината в 2016 г. относятся: производство кондитерских изделий, занявшее наибольшую долю – 95,0%, а также услуги промышленного характера – 2,5%, собственная розничная торговля – 2,5%. Доля продукции Комбината в общем объеме выпуска кондитерской продукции предприятий Южного Федерального округа в 2016 г составила 11,3%.

Стоит отметить, что основными конкурентами среди кондитеров в Краснодарском крае остается ООО «Метрополис» в г. Армавир, который производит аналогичные кондитерские изделия. Поэтому краевые кондитерские предприятия, а также мелкие кондитерские цеха Ставрополя и фабрики в Ростовской области, по - прежнему, не являются ощутимыми конкурентами Комбината.

Итак, проведем подробный анализ конкурентной позиции ОАО «Кубань» на рынке по производству кондитерских изделий Краснодарского края. В качестве основного конкурента рассмотрим ООО «Метрополис» в г. Армавир (таблица 1).

Таблица 1 — Данные последних двух лет по выпуску продукции крупнейшими кондитерскими предприятиями Краснодарского края – конкурентами ОАО «Кубань», в тоннах

Наименование	2015 г.	2016 г.
ОАО Кондитерский комбинат «Кубань», г. Тимашевск	24841	21200
ООО «Метрополис» г. Армавир (вкл. г. Краснодар)	16777	13100
ОАО «Гала», г. Курганинск	6807	6164
ООО «ЮНАИТЕД БЕЙКЕРС», ст. Северская	3201	-
ОАО «Виктория», г. Белореченск	3645	4018
ЗАО Кондитерская фабрика «Южная звезда», ст. Динская	408	253
ЗАО «Кубань хлеб», г. Тихорецк (ИП Штуккер)	418	482
ОАО «Армавирская кондитерская фабрика», г. Армавир	1638	1405
«Кубанская Кормилица», ст. Динская	14592	15994
«Мельпродукт», ст. Динская	6041	7334
ООО Родник, г. Кореновск	2068	34
ИП Богданович г. Ейск	2376	2114
Итого по крупным предприятиям кондитерской отрасли края	82 818	76854
Всего Кубань с учетом торговых сетей	100239	90117

В первом этапе нашего исследования начнем с подготовки т. е. сбора необходимых данных (товары, ассортименты, предприятия) и построения на их основе исходной таблицы. Далее, для каждой группы товаров необходимо указать объем продаж (тыс. руб.), аналогичные данные у ключевого конкурента (ряда конкурентов). В нашем случае рассмотрим

шесть категорий товаров, на производстве которых специализируется ОАО «Кубань»:

- хлеб и хлебобулочные изделия (товар 1);
- мучные кондитерские изделия (товар 2);
- изделия из кукурузы (товар 3);
- конфеты (товар 4);
- шоколадные изделия (товар 5);
- вафельные изделия (товар 6).

Следующим шагом, нам следует вычислить, насколько увеличились или уменьшились объемы продаж в сравнении с предыдущим периодом т. е. рассчитать показатель темпа роста. Для этого нам нужно найти данные по реализации за предыдущий год и вычислить соотношение между показателем текущего и предыдущего периода.

И, наконец, последним шагом рассчитаем для каждого товара относительную долю рынка. Для этого объем продаж за текущий период необходимо разделить на объем продаж у конкурента.

Следовательно, на основании вышеперечисленных данных, представленных в таблице 2, приступим к построению матрицы БКГ (рисунок 2).

Таблица 2 — Исходные данные и расчеты ОАО «Кубань» для построения матрицы БКГ

Категория	Объем продаж (прибыли) ОАО «Кубань», тыс. руб.		Объем продаж (прибыли) «Метрополис», тыс. руб	Темп роста, %	Доля рынка
	2015 г.	2016 г.			
Товар 1	200261	218293	212106	105,9	1,0
Товар 2	952037	992412	906860	95,3	0,9
Товар 3	166750	157023	160233	96,1	1,0
Товар 4	11846	12775	13505	114,0	1,1
Товар 5	36702	39201	43828	119,4	1,1
Товар 6	53259	17398	27437	51,5	1,6
Итого:	1420855	1437102	1 363 969	-	6,7



Рисунок 2 — Матрица БКГ

Из анализа вышеперечисленных данных таблицы 2 и рисунка 2 нужно отметить, что «Хлебобулочные изделия», «Мучные кондитерские изделия», «Изделия из кукурузы», «Конфеты», «Шоколадные изделия» заняли область «Трудные дети» т.е. в данном случае продукты с высоким темпом роста и низкой долей рынка находятся в стадии внедрения (роста). Их будущее не определено до тех пор, пока они не превратятся в «Собаки» или «Звезды».

Чтобы укрепить их положение на рынке, нужны значительные финансовые вложения [10]. При попадании ассортиментной группы или подразделения в данный квадрат предприятие решает, есть ли у него достаточные средства для развития данного направления, так как без денежных вливаний товар не будет развиваться.

Но несмотря на это, на данные виды товаров стоит обратить очень пристальное внимание, так как при большом потенциале (капиталовложениях), есть шанс превратиться в «Звезды», которые займут высокую долю рынка и значительно увеличат темпы роста. Что касается категории «Вафельные изделия» попали в область «Собаки», это, в свою очередь, означает что данный товар занял низкий темп роста и низкую долю рынка, следовательно, по возможности предприятиям стоит от него избавляться.

Кроме того, на наш взгляд, достигнутые позиции Комбината на региональном рынке кондитерских

изделий в 2016 году, поддерживаются на высоком уровне за счет:

- стабильного качества продукции, применения высококачественных упаковок, расширения выпуска мелко-фасованной продукции, ежегодного обновления ассортимента шоколадных конфет, сахарного печенья и пряников, ввода новых позиций, гибких условий сотрудничества с покупателями, обеспечения 100% доставки транспортом Комбината в удобное для них время;
- использования в производстве Международных стандартов Систем менеджмента качества (СМК) и безопасности пищевой продукции: ИСО 9001 в сертификации ГОСТ Р [10];
- систем управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов HACCP;
- систем менеджмента безопасности пищевой продукции на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 22000 – 2007;
- систем экологического менеджмента в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 14001–2007;
- систем менеджмента безопасности пищевой продукции по схеме FSSC 22000, признаваемой всеми странами Мира;
- тесного и долговременного сотрудничества специалистов Комбината с НИИ кондитерской промыш-

ленности России и Институтом Питания РАМН г. Москва.

Важно отметить, что таким пакетом действующих Стандартов в производстве обладают лишь единицы пищевых предприятий в России.

Таким образом, ОАО Кондитерский комбинат «Кубань» занимает лидирующее место на рынке кондитерских изделий за счет оснащения современным технологическим оборудованием и широкого ассортимента своей продукции, а также использования Систем менеджмента качества на предприятии.

На наш взгляд, стоит не забывать внимательно отслеживать тенденцию развития товаров на рынке, стараться в значительном объеме вкладывать финансовые средства в производство данных товаров.

Отсюда следует, что портфельная диагностика позволяет оценить конкурентоспособность фирмы на рынке, ее потенциальные возможности и дальнейшие перспективы. Матрица БКГ как инструмент стратегического планирования помогает решать вопросы определения предпочтительного инвестирования т. е. помогает ликвидировать малоперспективные сферы бизнеса и оказать финансовую поддержку наиболее перспективным.

Библиографический список

1. Агеева, Н.А. Экономический анализ маркетинговой деятельности предприятия: учебное пособие / Н. А. Агеева, Н. Ю. Лопаткина // СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014, с. 8 – 9.
2. Дьяков, С.А. Бренд как ключевой фактор влияния на потребительский спрос / С.А. Дьяков, С.А. Чекмарева // В сборнике: ПРЕДПРИЯТИЯ, ОТРАСЛИ И РЕГИОНЫ: ГЕНЕЗИС, ФОРМИРОВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. Редакторы: Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканык. 2016, с. 440 – 45.
3. Захарова Ю.Н. Корреляционно – регрессионный анализ – как инструмент поиска резервов / Ю.Н. Захарова, Н.Н. Яроменко // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-3 (39), с. 82 – 86.
4. Иванова, И.Г. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий в системе управления / И.Г. Иванова, И.И. Саенко // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 – 3 (76-3), с. 661 – 663.
5. Информационный ресурс «Анализ конкурентной позиции организации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://life-prog.ru/1_24736_analiz-konkurentnoj-pozitsii-organizatsii.html (Дата обращения: 29.05.2017).
6. Меняйлова, В.И. Государственное регулирование АПК / В.И. Меняйлова, С.А. Дьяков // В сборнике: ПРОРЫВНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ НАУКИ сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016, с. 108 – 113.
7. Моисеев, В.В. Современное состояние и совершенствование методики мониторинга конкурентоспособности и устойчивости аграрного предприятия / В.В. Моисеев, А.А. Набока, А.В. Погибелев, С.А. Дьяков, С.В. Гермоленко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2005. № 10, с. 97 – 112.
8. Шичихя, Р.А. Стратегический анализ: учебное пособие / Р. А. Шичихя, С. Н. Сычанина, В.М. Смоленцев // Краснодар: КубГАУ, 2014, с. 70 – 74.
9. Смоленцев В.М. Моделирование конкурентоспособности агропредприятия с учетом качества производимой продукции / В.М. Смоленцев // Научно-теоретический журнал Московской сельскохозяйственной академии имени К.А. Тимирязева. 2006. № 4, с. 169 – 171. (Вариант 3)
10. Попова, О.Г. Оценка качества кондитерских изделий / О.Г. Попова, В.М. Смоленцев // Кондитерское производство. 2006. № 6, с. 14 – 15.

References

1. Ageeva, N.A. Ekonomicheskiy analiz marketingovoy deyatel'nosti predpriyatiya: uchebnoe posobie / N. A. Ageeva, N. Yu. Lopatkina // SPb.: Izd-vo SPbGUЭФ, 2014, s. 8 – 9.
2. D'yakov, S.A. Brend kak klyuchevoy faktor vliyaniya na potrebitel'skiy spros / S.A. D'ya-kov, S.A. Chekmareva // V sbornike: PREDPRIYATIYA, OTRASLI I REGIONY: GENEZIS, FORMIROVANIE, RAZVITIE I PROGNOZIROVANIE Sbornik nauchnyh trudov po ma-terialam I mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Redaktory: N.A. Krasnova, T.N. Pleskanyuk. 2016, s. 440 – 45.
3. Zaharova YU.N. Korrelyacionno – regressionnyy analiz – kak instrument polska rezer-vov / YU.N. Zaharova, N.N. YAromenko // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 4-3 (39), s. 82 – 86.
4. Ivanova, I.G. Faktory, vliyayushchie na konkurentosposobnost' predpriyatij v sisteme upravleniya / I.G. Ivanova, I.I. Saenko // Ehkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 11 – 3 (76-3), s. 661 – 663.
5. Informacionnyj resurs «Analiz konkurentnoj pozitsii organizatsii» [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: URL: http://life-prog.ru/1_24736_analiz-konkurentnoj-pozitsii-organizatsii.html (Data obrashcheniya: 29.05.2017).
6. Menyajlova, V.I. Gosudarstvennoe regulirovanie APK / V.I. Menyajlova, S.A. D'yakov // V sbornike: PRORYV-NYE NAUCHNYE ISSLEDOVANIYA KAK DVIKATEL' NAUKI sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2016, s. 108 – 113.
7. Moiseev, V.V. Sovremennoe sostoyanie i sovershenstvovanie metodiki monitoringa konkurentosposobnosti i ustoychivosti agrarnogo predpriyatiya / V.V. Moiseev, A.A. Naboka, A.V. Pogibelev, S.A. D'yakov, S.V. Germolenko // Politematicheskij setevoy elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2005. № 10, s. 97 – 112.
8. Shichiyah, R.A. Strategicheskiy analiz: uchebnoe posobie / R. A. Shichiyah, S. N. Sychanina, V.M. Smolencev // Krasnodar: KubGAU, 2014, s. 70 – 74.
9. Smolencev V.M. Modelirovanie konkurentosposobnosti agropredpriyatiya s uchetoм kachestva proizvodimoy produkci / V.M. Smolencev // Nauchno-teoreticheskij zhurnal Moskovskoj sel'skohozyajstvennoj akademii imeni K.A. Timiryazeva. 2006. № 4, s. 169 – 171. (Variant 3)
10. Popova, O.G. Otsenka kachestva konditerskih izdelij / O.G. Popova, V.M. Smolencev // Konditerskoe proizvodstvo. 2006. № 6, s. 14 – 15.

МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ТРАНСФЕРТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Канеева Э.В., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Огромная доля доходов федерального бюджета направляется как трансферт на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. За последние несколько лет принят ряд мер направленных на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда, однако, он продолжает испытывать серьезные проблемы, связанные с невозможностью полностью обеспечивать собственными средствами реализацию мероприятий в области обязательного пенсионного страхования. В данной работе предлагается мера по повышению пенсионного возраста (обосновывается ее необходимость и неизбежность), которая к 2030 году позволит сократить трансферт на 50%, а к 2035 году на 100 процентов.

Ключевые слова: трансферт, Пенсионный фонд Российской Федерации, пенсионный возраст, продолжительность жизни.

Abstract: A huge share of federal budget revenues is channeled as a transfer to ensure the balance of the budget of the Pension Fund of the Russian Federation. Over the past few years, a number of measures have been taken to balance the budget of the Pension Fund of the Russian Federation, however, it continues to experience serious problems related to the inability to fully provide for its own activities in the field of compulsory pension insurance. In this paper, we propose a measure to increase the retirement age (it justifies its necessity and inevitability), which by 2030 will reduce the transfer by 50%, and by 2035 by 100%.

Keywords: transfer, Pension Fund of the Russian Federation, retirement age, life expectancy.

В федеральном бюджете ежегодно предусматривается значительный объем бюджетных ассигнований на обязательное пенсионное страхование (трансферт на обязательное пенсионное страхование, на валоризацию величины расчетного пенсионного капитала, компенсацию выпадающих доходов бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации в связи с установлением пониженных тарифов страховых взносов, на возмещение расходов по выплате страховых пенсий в связи с зачетом в страховой стаж нестраховых периодов). В 2016 году указанный объем составил 2 648,9 млрд. рублей [1].

Необходимо отметить, что за последние несколько лет принят ряд мер направленных на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, однако, он продолжает испытывать серьезные проблемы, связанные с невозможностью полностью обеспечивать собственными средствами реализацию мероприятий в области обязательного пенсионного страхования.

При этом учитывая, неблагоприятные параметры макроэкономического прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, нагрузка на федеральный бюджет, связанная с необходимостью обеспечения сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации в среднесрочной перспективе, будет только усугубляться.

Таким образом, реализация бюджетного послания Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014 – 2016 годах в части обеспечения долгосрочной сбалансированности пенсионной системы с поэтапным сокращением межбюджетных трансфертов бюджету Фонда из федерального бюджета при условии последовательного повышения жизни пенсионеров в условиях действующего законодательства Российской Федерации не сможет быть обеспечена [5].

В этой связи, работа по обсуждению и проработке вопросов совершенствования пенсионной системы, должна быть продолжена с учетом обеспечения долгосрочной сбалансированности пенсионной системы, принимая во внимание, как макроэкономические, так и демографические вызовы.

При этом, учитывая существенный объем ассигнований, направляемых на обязательное пенсионное страхование, принятие мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, создает зна-

чительный фактор неопределенности в части вопросов бюджетной политики в средне- и долгосрочной перспективе.

С учетом вышеизложенного, считается целесообразным предложить следующие меры, направленные на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации:

- 1) постепенное повышение пенсионного возраста до 60 лет для женщин на 6 месяцев в год;
- 2) реформирование пенсионного законодательства в части работающих пенсионеров;
- 3) реформирование института досрочного назначения пенсий по старости;
- 4) уточнение порядка индексации страховых пенсий;
- 5) изменение тарифной политики;
- 6) реформирование накопительной составляющей системы обязательного пенсионного страхования.

Конкретнее хотелось бы остановиться на такой мере как повышение пенсионного возраста.

Следует отметить, что множество экономических, социальных и демографических факторов свидетельствуют о возможности увеличения возрастных требований к предоставлению права на страховую пенсию по старости.

Так, средняя ожидаемая продолжительность жизни, с 1995 года в Российской Федерации выросла на 5,2 года - для женщин, и на 7 лет - для мужчин [7].

Кроме того, средний статистический период получения мужчинами и женщинами пенсии после ее назначения также ежегодно увеличивается. Только за период с 2005 - 2016 год продолжительность жизни на момент достижения пенсионного возраста выросла на 3 года и составила 21 год. При этом по прогнозам Росстата соответствующий показатель будет ежегодно увеличиваться [7].

Также следует учесть, что средняя продолжительность жизни женщин в настоящее время в Российской Федерации составляет 76,7 года, при этом соответствующий показатель в Европе в среднем составляет 80,9 лет, при этом пенсионный возраст в России для женщин установлен на уровне 55 лет, тогда как в Европе в среднем пенсионный возраст составляет 63 года [7].

В Российской Федерации самый низкий пенсионный возраст - это наследие советской системы (возраст установлен в 1932 году и после этого не изменялся), когда граждане начинали трудиться в

раннем возрасте и выходили на пенсию – мужчины – в 60 лет, женщины в 55 лет при средней продолжительности жизни в то время – 68,5 лет. Сейчас средний возраст выхода на пенсию – 54 года. В сопоставимых условиях доля граждан в возрасте 55-60 лет в 1930-х годах составляла около 10%, тогда как в настоящее время указанная доля граждан составляет около 30%.

При этом следует отметить, что право на выплату пенсий в 1930 годах имели работники горнорудной и текстильной промышленности, а так же с 1937 года городские рабочие и служащие. С 1956 года право на пенсии получили работники колхозов, в связи с чем, пенсионное обеспечение получило всеобщий охват граждан.

Одновременно обращается внимание, что в настоящее время в трудоспособный возраст входит малочисленное поколение 1990-х годов, в то время как, выходит из трудоспособного возраста на пенсию многочисленное поколение 1950-х годов. Это приведет к тому, что уже к 2030 году численность работников, за которых уплачивают страховые взносы, будет меньше численности пенсионеров.

При этом коэффициент нагрузки (число работников, уплачивающих пенсионные взносы, на 100 пенсионеров) в Российской Федерации уже является одним из самых низких в мире.

Повышение пенсионного возраста является адекватным ответом на сокращение продолжительности трудовой деятельности. Начало трудовой деятельности отодвигается в связи с увеличением времени образования, а время выхода с рынка труда, наоборот, уменьшается, в связи с широко распространенными практиками досрочных пенсий. В результате продолжительность трудовой жизни суще-

ственно сокращается, что не позволяет рассчитывать на существенный размер пенсий.

В условиях сокращения численности экономической активной населения рынок труда нуждается в росте предложения труда, в том числе, со стороны возрастных работников.

Продолжительность жизни при рождении растет – по данным демографического прогноза Росстата до 2035 года, продолжительность жизни при рождении составит:

В 2017 году – у мужчин – 66,9 года, у женщин – 77,5 года;

В 2020 году – у мужчин – 68 лет, у женщин – 78 лет;

В 2030 году – у мужчин – 70,6 года, у женщин – 79,5 года;

В 2035 году – у мужчин – 71,5 года, у женщин – 80 лет [7].

Следует отметить, что данные цифры складываются с учетом младенческой смертности.

Вместе с тем, если рассматривать данные о продолжительности жизни без учета младенческой смертности (продолжительность жизни пенсионеров после выхода на пенсию) то они будут значительно выше.

По данным Федеральной службы государственной статистики продолжительность жизни пенсионеров после выхода на пенсию имеет тенденцию к увеличению и составляет на 2016 г. – 16,08 лет для мужчин (или 76,08) и 25,79 года для женщин (или 80,79). Данные цифры также подтверждают возможность повышения пенсионного возраста в связи с увеличением продолжительности жизни пенсионеров.

Таблица № 1 «Продолжительность жизни пенсионеров после выхода на пенсию»

	2014		2015		2016	
	Муж. 60 лет	Жен. 55 лет	Муж. 60 лет	Жен. 55 лет	Муж. 60 лет	Жен. 55 лет
Российская Федерация	15,86	25,52	15,96	25,62	16,08	25,79

<http://www.gks.ru/> [7]

Также, одним из факторов, подтверждающих своевременность введения мер по повышению пенсионного возраста, является занятость граждан по-

сле выхода на пенсию, которая составляет в среднем 35,7 %, это означает, что граждане, вышедшие на пенсию продолжают трудовую деятельность.

Таблица № 2 «Численность работающих пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного Фонда Российской Федерации»

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все работающие пенсионеры	12380	13030	13669	14325	14917	15259
в процентах к численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации	31,2	32,4	33,7	34,9	36,0	35,7

<http://www.gks.ru/> [7]

Так, по данным Росстата, продолжительность трудового стажа после назначения пенсии по старости составляет 6,4 года.

Таблица № 3 «Средняя начисленная заработная плата работников по группам занятий и возрастным группам»

	2015					
	от 55 до 59 лет		от 60 до 64 лет		от 65 и старше	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Все работники	33 773	26 273	32 269	24 864	33 891	26 255
Руководители	63 462	45 261	65 023	48 550	63 811	62 460

<http://www.gks.ru/> [7]

Проанализировав таблицу, мы видим, что средняя заработная плата для пенсионеров продолжающих работу и после выхода на пенсию (не руково-

дующие должности), в возрастной категории от 55 до 59 лет составляет 79% к средней заработной плате в целом по Российской Федерации (по данным Ми-

нистерства экономического развития Российской Федерации), в возрастной категории от 60 до 64 лет – 75 % к средней заработной плате по России, и в возрастной категории от 65 и старше – 79%. Следу-

ет отметить, что для пенсионеров-руководителей средняя заработная плата, после выхода на пенсию выше, чем в среднем по России.

Таблица № 4 «Экономия средств за счет увеличения пенсионного возраста» в млн. руб.

	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2035 г.
повышение пенсионного возраста на 6 месяцев в год [3, 2, 4, 8]	- 103,3	- 478,4	- 1 067,8	- 2 177,7

Исходя из расчетов, мы видим, что только одной меры по повышению пенсионного возраста, достаточно чтобы сбалансировать к 2035 году бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации.

Подводя итоги, обращается внимание, что «тенденции развития пенсионной системы Российской Федерации, а также реализация предложений по ее совершенствованию находятся в тесной взаимосвязи с общей социально-экономической и, в первую очередь, макроэкономической ситуацией в нашей стране.» [9]

«Одновременно с этим следует учитывать, что предусмотренные в работе меры не будут эффективно реализованы, если одновременно не произойдет позитивная трансформация внешних по отношению к пенсионной системе демографических факторов и положения на рынке труда. Главными условиями реализации предлагаемых мер являются преодоление негативных тенденций на рынке труда, которые до сих пор проявляются в сохранении скрытой зарплаты и теневой занятости, стабилизации положения в формальном секторе и легализа-

ции неформального сектора рынка труда. В процессе макроэкономического планирования необходимо преодолеть тенденцию к усилению неравенства в распределении заработной платы по различным видам экономической деятельности при одновременном сохранении предельно низкого удельного веса фонда оплаты труда в структуре валового внутреннего продукта. В части повышения эффективности демографической программы необходимо реализовать стратегические задачи по снижению смертности в детском и трудоспособном возрастах, улучшить качество здравоохранения и профилактику заболеваемости.» [9]

Одновременно обращается внимание, что вопросы по изменению пенсионного законодательства следует обсуждать с привлечением профсоюзов, работодателей, институтов гражданского общества, общественных организаций и экспертного сообщества, и только после широкого обсуждения с учетом мнения общества по данным вопросам принимать согласованные решения [6].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 14.12.2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год»;
2. Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями);
3. Федеральный закон от 03.12.2012 N 216-ФЗ "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов";
4. Федеральный закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ "О страховых пенсиях";
5. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ: Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 года № 2524-р;
6. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru;
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru;
8. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.pfrf.ru;
9. Стратегия развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 года <https://rg.ru/2012/10/01/pensii-site-dok.html>.

References

1. Federal'nyj zakon ot 14.12.2015 g. № 359-FZ «O federal'nom byudzhetе na 2016 god»;
2. Federal'nyj zakon ot 15.12.2001 g. № 167-FZ "Ob obyazatel'nom pensionnom strahovanii v Rossijskoj Federacii" (s izmeneniyami i dopolneniyami);
3. Federal'nyj zakon ot 03.12.2012 N 216-FZ "O federal'nom byudzhetе na 2013 god i na planovyj period 2014 i 2015 godov";
4. Federal'nyj zakon ot 28.12.2013 N 400-FZ "O strahovyh pensiyah";
5. Strategiya dolsrochnogo razvitiya pensionnoj sistemy RF: Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 25.12.2012 goda № 2524-r;
6. Oficial'nyj sayt Ministerstva Finansov RF [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.minfin.ru;
7. Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.gks.ru;
8. Oficial'nyj sayt Pensionnogo Fonda RF [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.pfrf.ru;
9. Strategiya razvitiya pensionnoj sistemy Rossijskoj Federacii do 2030 goda <https://rg.ru/2012/10/01/pensii-site-dok.html>.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Кирокосян М.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Рожкина Е.Г., Кубанский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы определения уровня финансовой безопасности предприятия, сформировано авторское определение финансовой безопасности. С помощью рейтинговой оценки методом суммы баллов и проведения регрессионного анализа определен интегральный показатель финансовой безопасности аграрных предприятий с учетом отраслевых особенностей.

Ключевые слова: Аграрный сектор экономики, методы оценки финансовой безопасности, финансовая безопасность аграрного предприятия, регрессионный анализ, рейтинговая оценка, сумма баллов.

Abstract: The article describes the main methods for determining the level of financial security company, the definition of financial security formed by authors. Using the rating evaluation by the sum of points method and regression analysis, determined an integral index of financial security of the agricultural enterprises, taking into account industry specific features.

Keywords: The agrarian sector of economy, models of financial security assessment, financial security of the agricultural enterprises, regression analysis, rating evaluation, the total score.

Аграрный сектор экономики, без преувеличения, можно назвать основополагающей отраслью в структуре национальной экономики. Социально-экономическое значение агропромышленного комплекса неоспоримо – он удовлетворяет не только жизненно важные потребности населения в продуктах питания, но и отражает уровень развития страны, его продовольственную, а, следовательно, экономическую безопасность государства. О степени важности аграрной отрасли можно судить и по вниманию властей к данному сектору экономики – принимается большое количество программ, направленных на поддержание и развитие аграрного бизнеса. Так, в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы, объем бюджетных ассигнований на её реализацию из средств федерального бюджета составляет 2482552291,26 тыс. руб., в том числе Минсельхоз России направляет 2284847874,75 тыс. руб., Россельхозакадемия – 103815805,12 тыс. руб., Россельхознадзор – 93888611,39 тыс. руб. [6].

Продовольственную безопасность, как часть общей экономической безопасности страны, следует рассматривать через призму экономической и финансовой безопасности предприятий аграрного бизнеса. Исследование теоретических подходов И.А. Бланка, О.Н. Бадаевой, Р.С. Папехина, Ю.В. Лавровой, Л.А. Запорожцевой к определению сущности финансовой безопасности позволило сформулировать авторское видение данной категории. По мнению авторов статьи, финансовая безопасность – состояние финансово-экономической системы предприятия, при котором в условиях риска и неопределенности оно способно противостоять существующим и возникающим угрозам экзогенного и эндогенного характера, сохраняя при этом финансовую устойчивость и способность к динамичному, устойчивому росту и развитию.

Уровень финансовой безопасности, как элемент экономической безопасности, определяется, как правило, с помощью набора типовых показателей. Это, в первую очередь, группа основных коэффициентов: рентабельности, платежеспособности и ликвидности, деловой активности и финансовой устойчивости. Данные показатели лежат в основе нескольких методов определения уровня финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. В таблице 1 представлены методы оценки финансовой безопасности, рассмотренные различными авторами.

На базе существующих методов оценки финансовой безопасности была разработана методика, ориентированная на применение в аграрном бизнесе.

Методика представляет собой синтез двух методов: рейтингового (метод суммы баллов) и интегрального метода. Разработка и реализация методики состоят из следующих этапов:

Первый этап – подбор сельскохозяйственных предприятий для проведения анализа. Для целей расчета интегрального показателя, позволяющего оценить степень финансовой безопасности, было выбрано 20 наиболее успешно функционирующих сельскохозяйственных предприятий 5 федеральных округов – Центрального, Сибирского, Приволжского, Южного и Северо-Кавказского.

Второй этап – выбор исходной системы показателей, отражающих специфику деятельности аграриев и их расчет. Специфика деятельности в этой отрасли экономики заключается в следующем:

а) сельское хозяйство в силу природно-климатических условий ведется в неконтролируемых обстоятельствах, следовательно, более других подвержено нестабильности, наблюдается повышенный риск производства;

б) в сельском хозяйстве достаточно тяжело в течение короткого промежутка времени перепрофилировать неэффективное производство;

в) получение финансового результата деятельности предприятия значительно отдалено от начала производственной деятельности аграрного производства в силу длительности производственных циклов;

г) ведение производства органично связано с использованием земли и природной среды, при этом земля служит главным средством производства.

Исходя из особенностей деятельности аграрных предприятий и доступности информации внешним пользователям, нами предложено 6 показателей-индикаторов: фондорентабельность, коэффициент покрытия, фондоотдача, рентабельность продукции, коэффициент финансовой независимости и темп роста выручки. Так фондорентабельность и фондоотдача отражают эффективность использования главного фактора производства в сельском хозяйстве – земельных ресурсов. Темп роста выручки и рентабельность продукции косвенно демонстрируют производительность (урожайность) и результативность производства, от которых в полной мере зависит финансовая устойчивость аграрного предприятия. Коэффициенты финансовой независимости и покрытия наиболее полно иллюстрируют положение предприятия с позиции финансовой состоятельности и платежеспособности – одних из опорных показателей отражающих финансовую безопасность. В таблице 2 представлены расчеты выбранных показателей по исследуемым предприятиям за 2016г.

Таблица 1 – Методы оценки финансовой безопасности предприятия

Метод оценки финансовой безопасности	Содержание метода
Индикаторный метод	В соответствии с данным подходом рассчитываются основные индикаторы, отражающие деятельность предприятия. Состояние финансовой безопасности предприятия, по мнению Палехина Р.С., можно оценить с помощью системы показателей, к которым относятся финансовые коэффициенты; состояние дебиторской и кредиторской задолженности; темпы роста прибыли, реализации [3]. Полученные результаты сравниваются с пороговыми значениями. Наивысшая степень безопасности достигается при условии, что все показатели находятся допустимых границах своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.
Рейтинговый метод	Суть метода рейтинговой оценки финансовой безопасности предприятия состоит в определении суммы отношений фактических значений финансовых показателей деятельности предприятия к производству их нормативных значений на количество показателей, принимаемых в расчет. При этом финансовое состояние организации рассматривается с точки зрения отдаленности от критического. Поэтому при оценке вводится понятие «условной удовлетворительной организации», которая имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным минимальным значениям. Данная методика позволяет определить рейтинг предприятия (его место на рынке) среди аналогичных предприятий отрасли [4 - 168].
Интегральный метод	Определение уровня финансовой безопасности осуществляется также через расчет совокупного интегрального показателя, в состав которого входит несколько групп показателей. По данным группам определяется интегральный показатель конкретной группы (например, интегральный показатель ликвидности, финансовой независимости, деловой активности, эффективности деятельности). Метод включает в себя следующие расчеты: производится расчет показателей, характеризующих финансовую безопасность предприятия; для каждого i-го показателя определяется пороговое значение; вычисляется степень отклонения фактического значения каждого i-го показателя от порогового; определяется интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия по формуле: $R_{\text{инт}} = k_1 \cdot x_1 \pm k_2 \cdot x_2 \pm k_3 \cdot x_3 \pm \dots \pm k_n \cdot x_n$, где k_1, k_2, \dots, k_n – весовой коэффициент i-го показателя, которые задает эксперт [2 - 89].
Бальный метод	Для расчета балльной оценки используются показатели: коэффициент абсолютной ликвидности, критической ликвидности, текущей ликвидности, доля собственных средств в активах, коэффициенты обеспеченности собственными средствами, капитализации, финансовой независимости, финансовой устойчивости. Оценить необходимо каждый отдельный коэффициент с помощью его нормативных значений. Коэффициенты за пределами нормативных значений оцениваются баллом «отлично» (5) или «неудовлетворительно» (2). Коэффициенты внутри нормативных значений получают оценки «хорошо» (4) или «удовлетворительно» (3). Затем, по каждой группе коэффициентов рассчитывают групповой балл путем взвешивания оценок данной группы, таким образом, чтобы сумма весов каждой группы была равна 100%. Далее в зависимости от количества набранных баллов определяют один из пяти классов финансовой безопасности предприятия [5 - 362].

Таблица 2 – Показатели финансовой безопасности аграрных предприятий за 2016г.

Показатель/ Наименование	Фондорентабельность	Фондоотдача	Рентабельность продукции	К финансовой независимости	Темп роста выручки	К покрытия
АО "Дубовое"	18,96	42,48	101,25	0,70	17,92	2,59
АО "Агрообъединение "Кубань"	17,23	121,39	32,65	0,56	9,53	1,39
АО "Колхоз им. Ленина"	57,53	207,48	28,27	0,81	38,18	3,97
АО "Урожайное"	29,61	118,32	33,54	0,68	4,18	3,45
АО "Труновское"	46,00	281,65	26,08	0,57	86,63	2,35
АО "Галицыно"	51,63	224,56	29,30	0,97	17,21	18,67
АО агрофирма "Кагальницкая"	42,10	203,97	44,98	0,77	-4,03	13,64
АО "Светлогорское"	25,57	128,38	33,77	0,95	42,93	7,78
АО "Агрофирма "Немский"	17,38	100,89	17,68	0,52	1,68	1,26
АО "Им.Калинина"	34,61	176,79	25,04	0,70	70,99	2,27
АО "Нива"	69,45	258,26	68,82	0,73	35,68	2,97
АО "Восход"	13,99	156,46	3,76	0,75	8,14	3,55
АО "Прогресс"	5,16	62,65	1,64	0,38	17,87	1,02
АО "Путь Ильича"	20,28	98,95	19,70	0,90	9,02	13,71
ОАО "Авангард"	34,25	223,44	18,05	0,87	23,65	10,14
ОАО "Космодемьянский"	12,89	79,36	-10,10	0,81	-8,59	1,86
ОАО "Аврора"	41,09	157,23	58,57	0,55	16,43	1,44
АО "Антипинское"	18,40	170,09	11,43	0,98	-8,12	33,55
ОАО "Индустриальный"	1,47	95,09	0,37	0,42	13,25	1,24
ОАО "Победа"	12,27	87,51	13,24	0,97	2,15	37,15

Третий этап – методом суммы баллов проведена рейтинговая оценка выбранных сельскохозяйственных предприятий по формуле:

$$(1) \quad B_{ij} = n \cdot \frac{X_{ij} - X_{j \min}}{X_{j \max} - X_{j \min}},$$

где B_{ij} – сумма баллов, набранных показателем;
 n – дискретная величина, в нашем случае – 10, т.е. предприятие, у которого значение коэффициента-стимулятора наибольшее, будет иметь 10 баллов, наименьшее или отрицательное – 0 баллов;
 X_{ij} – показатель;

Таблица 3 – Расчет суммы баллов аграрных предприятий

Показатель/ Наименование	Фондорентабельность	Фондоотдача	Рентабельность продукции	К финансовой независимости	Темп роста выручки	К покрытия	Сумма баллов
АО "Нива"	10,00	9,02	6,80	5,82	4,12	0,54	36,29
АО "Галицыно"	7,38	7,61	2,89	9,76	1,99	4,89	34,52
АО "Труновское"	6,55	10,00	2,58	3,16	10,00	0,37	32,65
АО "Колхоз им. Ленина"	8,25	6,90	2,79	7,10	4,41	0,82	30,26
АО "Антипинское"	2,49	5,34	1,13	10,00	0,00	9,00	27,96
ОАО "Авангард"	4,82	7,57	1,78	8,09	2,73	2,52	27,52
АО агрофирма "Калгалинская"	5,98	6,75	4,44	6,38	0,00	3,49	27,05
АО "Светлогорское"	3,55	3,59	3,34	9,46	4,96	1,87	26,76
АО "ИМ.Калинина"	4,87	5,62	2,47	5,22	8,19	0,35	26,72
ОАО "Победа"	1,59	1,88	1,31	9,77	0,25	10,00	24,80
ОА "Аврора"	5,83	4,80	5,78	2,85	1,90	0,12	21,28
АО "Дубовое"	2,57	0,00	10,00	5,19	2,07	0,44	20,27
АО "Путь Ильича"	2,77	2,36	1,95	8,54	1,04	3,51	20,17
АО "Урожайное"	4,14	3,17	3,31	4,92	0,48	0,67	16,70
АО "Восход"	1,84	4,77	0,37	6,12	0,94	0,70	14,73
АО "Агрообъединение "Кубань"	2,32	3,30	3,22	2,88	1,10	0,10	12,92
ОА "Космодемьянский"	1,68	1,54	0,00	2,18	0,00	0,23	10,63
АО "Агрофирма "Немский"	2,34	2,44	1,75	2,29	0,19	0,07	9,08
ОАО "Индустриальный"	0,00	2,20	0,04	0,63	1,53	0,06	4,46
АО "Прогресс"	0,54	0,84	0,16	0,00	2,06	0,00	3,61

Четвертый этап – используя данные таблиц 2 и 3, составляем уравнение регрессии с помощью программы Statistica. Регрессионное уравнение позволяет находить значение зависимого признака (в данном случае финансовая безопасность сельскохозяйственного предприятия, выраженная в сумме набранных баллов) по данным независимых (отобранных коэффициентов). Полученное уравнение множественной регрессии выглядит следующим образом:

$$(3) \quad Y = -8,821 + 0,148 \cdot X_1 + 0,042 \cdot X_2 + 0,092 \cdot X_3 + 17,712 \cdot X_4 + 0,107 \cdot X_5 + 0,261 \cdot X_6,$$

где Y – результирующий показатель, в данном случае – финансовая безопасность, выраженная через сумму набранных баллов; X_1 – фондорентабельность; X_2 – фондоотдача; X_3 – рентабельность продукции; X_4 – коэффициент финансовой независимости; X_5 – темп роста выручки; X_6 – коэффициент покрытия.

Таким образом, подставив в формулу 3 рассчитанные ранее коэффициенты, мы получим сумму баллов, не прибегая к использованию методов рейтинговой оценки. В таблице 4 представлены данные расчета суммы баллов с помощью выведенного уравнения регрессии.

По полученным значениям в столбце «сумма баллов» таблицы 4 можно судить о том, что модель достаточно хорошего качества, т.к. отклонения между этим же столбцом, рассчитанным с применением метода суммы баллов в таблице 3 минимальны.

$X_j \max$ и $X_j \min$ – верхняя и нижняя границы показателя.

Далее осуществляется ранжирование предприятий исходя из максимального значения обобщающего показателя [1 – 25]:

$$(2) \quad R = \sum B_{ij}.$$

Используемый метод суммы баллов позволяет дать более точные оценки, чувствительные к дальнейшему построению регрессии.

Пятый этап – построение шкалы, позволяющей отнести предприятие к определенному уровню финансовой безопасности. На основе полученных данных мы выделили три уровня финансовой безопасности рассмотренных сельскохозяйственных производителей:

- низкий: менее 12 баллов;
- средний: 13 – 24 балла;
- высокий: 25 баллов и выше.

Таким образом, не прибегая к расчету баллов методами рейтинговой оценки, возможно оценить уровень финансовой безопасности любого аграрного предприятия. Единственное, что для этого необходимо – рассчитать значения $x_1 - x_6$. Полученный интегральный показатель дает возможность из нескольких сельскохозяйственных предприятий выбрать наиболее конкурентоспособное, безопасное с финансовой точки зрения, позволяет определить объект потенциально безопасного инвестирования в дальнейшее развитие промышленного комплекса.

Таблица 4 – Расчет суммы баллов при помощи полученного регрессионного уравнения

Показатель/ Наименование	Фондо- рента- бель- ность	Фондоот- дача	Рента- бель- ность продук- ции	К финансовой независимо- сти	Темп ро- ста Вы- ручки	К по- крытия	Сумма баллов
АО "Нива"	18,96	42,48	101,25	0,70	17,92	2,59	36,14
АО "Галицыно"	17,23	121,39	32,65	0,56	9,53	1,39	34,84
АО "Труновское"	57,53	207,48	28,27	0,81	38,18	3,97	32,20
АО "Колхоз им. Лени- на"	29,61	118,32	33,54	0,68	4,18	3,45	30,48
АО "Антипийское"	46,00	281,65	26,08	0,57	86,63	2,35	27,34
ОАО "Авангард"	51,63	224,56	29,30	0,97	17,21	18,67	27,88
АО агрофирма "Ка- гальницкая"	42,18	203,97	44,98	0,77	-4,03	13,64	26,87
АО "Светлогорское"	29,57	128,38	33,77	0,95	42,93	7,78	26,90
АО "Им. Калинина"	17,38	100,89	17,68	0,52	1,68	1,26	26,61
ОАО "Победа"	34,61	176,79	25,04	0,70	70,99	2,27	24,98
ОА "Аврора"	69,45	258,26	68,82	0,73	35,68	2,97	21,11
АО "Дубовое"	13,99	156,46	3,76	0,75	8,14	3,55	20,03
АО "Путь Ильича"	5,16	62,65	1,64	0,38	17,87	1,02	20,62
АО "Урожайное"	20,28	98,95	19,70	0,90	9,02	13,71	17,00
АО "Восход"	34,25	223,44	18,05	0,87	23,65	10,14	15,26
АО "Агрообъединение "Кубань"	12,89	79,36	-10,10	0,81	-8,59	1,86	13,13
ОА "Космодемьянский"	41,09	157,23	58,57	0,55	16,43	1,44	9,41
АО "Агрофирма "Немский"	18,40	170,09	11,43	0,98	-8,12	33,55	9,33
ОАО "Индустриальный"	1,47	95,09	0,37	0,42	13,25	1,24	4,61
АО "Прогресс"	12,27	87,51	13,24	0,97	2,15	37,15	3,64

Библиографический список

1. Выборова Е.Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации / Экономический анализ: теория и практика 2014. №38 (389), с. 22-28
2. Овечкина О.Н. Понятие и методика оценки финансовой безопасности предприятия / Вопросы экономики и права 2013. №3, с. 87-92
3. Папехин, Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия [Текст]: дис. канд. экон. наук. 08.00.10 / Р. С. Папехин. - Волгоград, 2007. -176 с.
4. Подмолодина И.М., Воронин В.П., Коновалова Е.М. Подходы к оценке экономической безопасности предприятий / Вестник ВГУИТ 2012. №4, с. 156-161
5. Храпкина В.В. Анализ подходов и методов определения финансовой безопасности предприятия / Экономический анализ 2011. №8 (часть 2), с. 359-364
6. Государственные программы.РФ // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gosprog.ru> (17.05.2017).

References

1. Vyborova E.N. Osobennosti primeneniya metodov sravnitel'nogo ehkonomicheskogo analiza pri ocenke finansovogo sostoyaniya organizatsii / EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika 2014. №38 (389), s. 22-28
2. Ovechkina O.N. Ponyatie i metodika ocenki finansovoj bezopasnosti predpriyatiya / Voprosy ehkonomiki i prava 2013. №3, s. 87-92
3. Papekhin, R. S. Faktory finansovoj ustojchivosti i bezopasnosti predpriyatiya [Tekst]: dis. kand. ehkon. nauk. 08.00.10 / R. S. Papekhin. - Volgograd, 2007. -176 s.
4. Podmolodina I.M., Voronin V.P., Konovalova E.M. Podhody k ocnke ehkonomicheskoy bezopasnosti predpriyatij / Vestnik VGUIT 2012. №4, s. 156-161
5. Hrapkina V.V. Analiz podhodov i metodov opredeleniya finansovoj bezopasnosti predpriyatiya / EHkonomicheskij analiz 2011. №8 (chast' 2), s. 359-364
6. Gosudarstvennyye programmy.RF // [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.gosprog.ru> (17.05.2017).

ЗАРОЖДЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА КАК ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ОДНОЙ ИЗ ПРОРЫВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ XIX ВЕКА

Киселёв И.П., д.и.н., профессор, Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

Аннотация: Ставя своей целью исследование процесса создания первой в России железной дороги общего пользования – Царскосельской, автор на основе опубликованных и архивных источников раскрывает противоречия зарождения в стране нового вида транспорта, его неоднозначное восприятие в обществе и государстве. В отличие от большинства ранее опубликованных работ, показана прогрессивная роль императора Николая I в создании одной из важнейших отраслей хозяйствования XIX – XX веков, что дает возможность полнее представить историческую картину страны.

Ключевые слова: Первая железная дорога общего пользования России. Император Николай I.

Abstract: With the aim to investigate the process of creation of the first Russian public railway (the Tsarskoselskaya Railway) and basing on the published and archive sources the author shows the contradictions of the new kind of transport that appeared in the country and its multivalued comprehension in the society and the country. Unlike most published works there is shown the progressive role of Emperor Nickolas I in the creation of one of the most important fields of management in XIX – XX centuries, which gives the possibility to present the whole historical picture.

Keywords: First Russian public railway; the Tsarskoselskaya Railway; Emperor Nickolas I.

К 180-летию первой железной дороги общего пользования России

Отмечаемое 11 ноября 2017 года 180-летие открытия Царскосельской железной дороги – первой в России железной дороги общего пользования, дает повод вновь обратиться к истокам железнодорожного транспорта в нашей стране, рассмотреть особенности его создания в нашей стране, отличие этого процесса от большинства стран, где были построены первые железные дороги: Великобритании, Германии, США, Франции. К началу XIX столетия в этих государствах господствовал капиталистический способ производства, шла промышленная революция (совершался промышленный переворот) и появление железных дорог носило закономерный объективный характер. В отличие от них в России строительство первой железной дороги общего пользования в гораздо большей степени явилось результатом стечения субъективных факторов.

Как и в большинстве стран, использование рельсовых путей в России началось на горных и металлургических предприятиях. Еще до открытия в 1825 г. в Англии первой железной дороги общего пользования в просвещенных кругах России проявлялся интерес к рельсовым дорогам и применению на транспорте паровых двигателей. В 1826 г. журналы «Московский телеграф» и «Журнал мануфактур и торговли» опубликовали подробные материалы с описанием английских железных дорог [5, 29].

Начальный этап развития железнодорожного транспорта в России в сравнении с передовыми странами Западной Европы имел свои отличительные особенности. В Великобритании, Бельгии, Франции, Германии, Нидерландах зарождение железных дорог проходило в условиях вполне сложившегося капиталистического общества. Становление железных дорог как нового перспективного вида транспорта шло синхронно с промышленной революцией, являясь одной из ее важнейших составляющих. Строительство железных дорог в России началось в крепостническом обществе, пусть и находящемся в завершающей стадии развития. Безусловно, железнодорожное строительство в России стало важным элементом промышленного переворота, но в отличие от западных стран оно осуществлялось, по отношению к модернизации промышленного производства, опережающим образом.

Строительство первых железных дорог в России – яркий пример влияния субъективного фактора на внедрение в практику тех или иных технических достижений. Большая часть государственных деятелей, включая министров, специалистов-

транспортников и строителей, предпринимателей, были против строительства железных дорог.

В этих условиях постройка первой железной дороги общего пользования в России именно в 1837 г. и сооружение первой магистральной двухпутной железнодорожной линии Санкт-Петербург–Москва полтора десятилетия спустя является плодом исключительных усилий людей, составлявших «мозговую центральную часть» самых передовых на тот момент транспортных технологий. Среди них влиятельные политические деятели и предприниматели, инженеры путей сообщения и профессора Института Корпуса инженеров путей сообщения А. А. Бобринский, А. Ф. Герстнер, А. Д. Готман, Н. О. Крафт, Г. Ламе, Н. И. Липин, П. П. Мельников, М. С. Волков, Н. П. Щеглов и др. Их вклад в разработку проекта и строительство первых железных дорог достаточно полно отражен в дореволюционной, и в советской историографии.

Вместе с тем, решающая роль в деле начала железнодорожного строительства императора Николая I в советской историографии затенена. К сожалению даже в фундаментальном труде «История железнодорожного транспорта России», вышедшем уже в годы перестройки, не представлен должным образом личный вклад императора Николая I в зарождение железнодорожного транспорта России [5]. Заметим, одним из первых советских историков, отметивших подлинную прогрессивную роль Николая I в деле создания железных дорог в России был профессор М. И. Воронин. Увы, это было сделано только в рукописном отчете по научной работе в 1991 г. [3, 118–119]. Негативное политическое клеймо, основания которого весьма спорны, наложенное на Николая I советской идеологической доктриной и историографией, полностью заслонило прогрессивную роль монарха в приобщении России к самому передовому в тот момент виду транспорта.

Несомненно, уже в период зарождения железнодорожного транспорта в России ведущие инженеры-транспортники, ученые рассматривали его с позиций создания качественно новых скоростных путей сообщения. В одном из первых документов, содержавших предложения по сооружению железнодорожной магистрали между двумя столицами, поданном в марте 1838 г. статским советником А. В. Абазой московскому военному генерал-губернатору князю Голицыну и препровожденном на рассмотрение государя Николая I, отмечалось,

что новая дорога предназначается для «быстрой почтовой езды» [13, 2].

К моменту появления первых российских проектов паровых железных дорог общего пользования в стране был собственный, пусть и небольшой, опыт создания паровозов в 1834 г. постройкой локомотива отцом и сыном Ефимом Алексеевичем и Мироном Ефимовичем Черепановыми на Выйском заводе (Нижний Тагил).

Создание паровых железных дорог общего пользования в России осуществлялось по схеме, близкой к той, которая была реализована в других странах: закупкой технических устройств, машин, локомотивов, вагонов передовых в техническом отношении странах, прежде всего – в Великобритании. Даже во Франции, которая далее всего продвинулась к началу 30-х годов XIX века в области железнодорожной техники, первые паровозы были закуплены у Стефенсона. При этом необходимо отметить первоначальное резкое неприятие в обществе паровых железных дорог во всех странах, включая Великобританию [2]. В этом плане общество и правительство царской России отнюдь не было исключением.

Судя по публикациям и архивным материалам в начале 30-х годов XIX века в кругах российских инженеров, предпринимателей, правительственных чиновников Ведомства путей сообщений, других министерств вопрос «Нужны ли России железные дороги вообще, а если и нужны, то какие именно: конные или паровые?» был чрезвычайно актуален [7, 230–267]. Причем проблема во многом связывалась именно с обсуждением их скоростных характеристик в сравнении с наземными гужевыми и внутренними водными путями сообщений. В работах видных российских ученых, инженеров, политиков того времени, в частности, Н. С. Мордвинова, Г. Ламе, М. Г. Дестрема, Н. П. Щеглова П. П. Мельникова и др., а также в материалах зарубежных авторов, опубликованных в России, прежде всего А. Герстнера, предпринимались попытки всесторонне оценить зарождающийся железнодорожный транспорт с позиций потребности общества и экономики страны в скоростной доставке грузов и пассажиров.

Г. Ламе – профессор Института Корпуса инженеров путей (ИКИПС) сообщений, командированный в 1830 г. в Англию для изучения железных дорог и присутствовавший на открытии дороги Манчестер – Ливерпуль, отмечал в своем научном отчете, подготовленном по результатам поездки, в первую очередь именно скоростные возможности нового вида транспорта. Первые исследования, в которых проводился комплексный анализ железнодорожного транспорта, в сравнении с другими путями сообщения середины XIX века, были выполнены в ИКИПС М. Г. Дестремом, Н. И. Лидиным, С. В. Кербедзом, Н. О. Крафтом, П. П. Мельниковым. В 1835 г. П. П. Мельниковым была издана одна из первых монографий о железных дорогах на русском языке [11].

Дискуссия о необходимости и возможности строительства железных дорог и увеличения скорости перевозок пассажиров и грузов в России развернулась на страницах многих изданий, в том числе «Журнала путей сообщения». Процесс признания железнодорожного транспорта шел неспроста. В работах историков науки и техники советского периода преобладало вульгарное «классовое» обоснование неприятия железных дорог царскими сановниками [1]. Вопрос был гораздо сложнее. Даже у последовательных поборников железных дорог инженеров и ученых М. С. Волкова, С. В. Кербедза, Н. И. Липина, П. П. Мельникова в статьях конца 30-х – начала 40-х годов приводятся суждения, свидетельствующие о серьезных сомнениях в эффектив-

ности железнодорожного транспорта в условиях России. Будучи уверенными в полезности железных дорог в принципе, они неоднократно подчеркивали мысль о необходимости комплексного подхода в каждом конкретном случае к оценкам достоинств и недостатков различных путей сообщения.

П. П. Мельников отмечает скоростные свойства нового вида транспорта в качестве важнейших. В одной из первых своих работ о железных дорогах ученый пишет: «Удачным употреблением механических двигателей, при учреждении сего нового рода сообщений воспользовались теми открытиями по части механики, какие сделаны в последнее время, и в подвижных паровых машинах (Locomotives), человек испытал скорость переездов, до сего изобретения им не испытанную» [10, 2].

Однако преобладающим было пессимистическое отношение к новому виду транспорта. В работах многих ученых и инженеров того времени прослеживалась мысль об особенностях устройства русского общества и экономики государства российского, которое якобы не нуждается в столь быстрых перевозках.

В работе «Сведения о русских железных дорогах» написанной в 70-е гг. П. П. Мельников не стесняется показать, каким сложным и мучительным был процесс постижения преимуществ нового вида транспорта, прежде всего его скоростных возможностей. Характеризуя ситуацию 30-х годов, П. П. Мельников пишет: «Такое мнение, что железные дороги с паровыми двигателями призваны предпочтительно для быстрого движения пассажиров и составляют слишком дорогостоящее средство сообщений для передвижения малоценной клади, было разделяемо большинством инженеров и публики» [11, 230].

В обстановке неприятия идеи железных дорог в России, как на бытовательском уровне, так и в государственных структурах, прежде всего в Ведомстве путей сообщения [5, 34], вопрос о финансово-экономической основе осуществления проектов – использование государственных или частных средств, становился особенно важным. В дискуссию по этому вопросу включились самые разные люди, статьи в поддержку и против железных дорог публиковались во многих изданиях.

В начале 30-х годов XIX столетия после успешного строительства в Англии, США, Франции, Германии, Бельгии первых железных дорог было предложено около десятка проектов сооружения железных дорог общего пользования в России [28–35]. Наиболее успешно свои предложения и в техническом, и в экономическом, и в политическом плане представил Франц Антон фон Герстнер (Berstner) – чех по происхождению, профессор Венского политехнического института, имевший опыт проектирования и строительства конной железной дороги в Австрии. Помимо прочих аргументов в защиту нового вида транспорта Ф. А. Герстнер приводил и фактор скорости: «они дают возможность сокращать большие расстояния путем увеличения скорости передвижения» [9, 3].

Ф. Герстнеру было отказано в исключительном праве на строительство всех железных дорог в России, но 15 апреля 1836 г. высочайше разрешено совместно с рядом влиятельных лиц, учредить акционерное общество для сооружения и эксплуатации первой в России железной дороги общего пользования Санкт-Петербург – Царское Село – Павловск. Строительство Царскосельской железной дороги осуществлялась как коммерческий проект. Выбор технических средств для реализации проекта, поставщиков материалов, оборудования, в том числе и подвижного состава, был прерогативой руководства акционерного общества и автора проекта

Ф. Герстнера. Вполне обосновано его обращение к проверенным на практике решениям английских и бельгийских инженеров.

По мнению профессора М. И. Варонина, основные нормативные положения по строительству железных дорог в России были разработаны комиссией, образованной для решения вопроса о сооружении Царскосельской железной дороги под руководством Ф. А. Герстнера. Ширина колеи для дороги была определена в 6 футов (1829 мм), что, по мнению Герстнера по сравнению со степенсовской колеей шириной 1435 мм способствовало большей устойчивости подвижного состава и давало возможность удобно размещать на железнодорожных платформах громоздкие кареты [4, 5]. С учетом сравнительно ровной местности предельные уклоны были приняты не более 2,5‰, что соответствовало среднему естественному уклону на принятом направлении (с учетом обхода Пулковских высот) [3, 42].

К октябрю 1837 г. строительство линии от Петербурга до Царского села длиной 21 ½ версты (22,9 км) было завершено. Рельсы, скрепления, другие элементы конструкции верхнего строения пути, так же как и подвижной состав, были закуплены за рубежом. Были внесены необходимые изменения в конструкции локомотивов и вагонов колеи 1435 мм, для их использования на колее 6 футов (1829 мм). Шесть паровозов были приобретены в Великобритании и один – в Бельгии.

В день открытия дороги 30 октября 1837 г. поезд с паровозом, управляемым В. А. Герстнером, прошел от Санкт-Петербурга до Царского села за 35 мин, обратный путь поезд преодолел за 28 мин, показав среднюю скорость 49,7 км/ч и временами развивая скорость не менее 60 км/ч², что казалось совершенно невероятным для современников. С началом регулярной эксплуатации средняя скорость поездов составляла около 20,5 миль в час (32,9 км/ч), максимальная доходила до 35,8 миль в час (57,6 км/ч). К 1847 г. максимальная скорость движения по дороге была увеличена до 70 км/ч, что было наивысшим достижением для нашей страны [8, 18].

Появление нового вида транспорта поставило вопрос о подготовке кадров. Строительство первой российской железной дороги общего пользования было осуществлено под руководством иностранных специалистов и это дало повод историку Д. И. Каргину заметить, что «сооружение Царскосельской железной дороги не дало нам опыта в деле постройки рельсовых путей. С одной стороны, эту дорогу строили австрийские инженеры; с другой же стороны, облегченные условия сооружения и незначительность протяжения ее не могли подготовить собственных опытных инженеров» [6, 1]. Для российских инженеров Царскосельская дорога была скорее «выставкой» передовой техники, нежели технической школой. Руководящий штат строителей и персонал дороги в первые годы эксплуатации, включая машинистов паровозов, состоял из иностранцев.

Недопустимость такого положения осознали в Корпусе инженеров путей сообщения. В 1835/1836 учебном году профессор М. С. Волков ввел в «Курс построений», который преподавался в ИКИПС, новый раздел «О построении железных дорог». Лекции читал инженер путей сообщения Н. И. Липин. Предмет «Паровозы и вагоны» (как часть курса прикладной механики) преподавал П. П. Мельников. В стране зарождалось высшее инженерное железнодорожное образование.

Сооружение первой российской двухпутной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва (1843–1851 гг.) осуществлялось уже под

руководством российских специалистов, подготовленных в Институте Корпуса инженеров путей сообщения. Тем не менее, мнение правящей элиты страны, большей части предпринимателей и общества, по отношению к железнодорожному строительству, было по-прежнему отрицательным. Противопоставив свое решение заключению всех министров Император Николай I подписал 1 февраля 1842 г. Указ о строительстве железной дороги между Санкт-Петербургом и Москвой. Общее руководство строительством поручалось ведомству путей сообщения, авторами проекта и руководителями строительства стали выпускники ИКИПС Н. О. Крафт и П. П. Мельников. Чрезвычайно важным было то, что практически все техническое оборудование для новой дороги, включая подвижной состав было российского производства.

Известно, что условием успешного профессионального роста является постоянное повышение квалификации, получение новой информации в своей профессиональной области. В 50-е годы XIX века в условиях тоталитарного контроля за любыми проявлениями самостоятельности в обществе, в ИКИПС начинает зарождаться система повышения квалификации инженеров в форме проведения бесед на профессиональные темы. Профессор П. И. Собко отмечал: «Эти беседы принесут существенную пользу. При обмене идей инженеры на работах не будут отставать от движения науки, а инженеры, занимающиеся теорией, будут обогащены фактами, о которых другими путем у нас нельзя было бы иметь надлежащие сведения» [12, 3]. В разрешении на организацию Общества инженеров в те годы было отказано, на проведение каждой беседы испрашивалось отдельное разрешение.

Исторический анализ создания первых железных дорог позволяет выявить общие закономерности внедрения в практику крупных этапных технических и технологических разработок, успешность осуществления которых не всегда определяется объективными факторами, в частности, сформировавшейся в обществе потребностью в новых товарах, услугах или данными техники-экономического, финансового анализа.

История российского железнодорожного транспорта дает примеры важных государственных решений, которые во многом вопреки логике и закономерности исторического развития обеспечивали стране внедрение передовой техники и технологий от строительства первых железных дорог в XIX в. до осуществления генерального плана электрификации железнодорожного транспорта в 50-е годы XX столетия. Сегодня ярким примером технических и технологических новаций в железнодорожной сфере является высокоскоростное движение со скоростью до 350 км/ч. Оно аккумулирует в себе передовые технологии аэро-космического уровня и предоставляет транспортные услуги высокого качества, безопасности, эффективности организации перевозок, включая экономию энергии, при наименьшем отрицательном воздействии на окружающую среду в сравнении с авиацией и автомобильным транспортом. Однако в России до сего дня нет ни одной специально построенной высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ), рассчитанной на скорость движения 300 – 350 км/ч, что говорит об отставании примерно на два десятилетия от ряда развитых в экономическом и техническом отношении стран.

В настоящее время Россия вплотную подошла к созданию первой высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань и принятые на высоком государственном уровне политические решения позволяют надеяться на ликвидацию в ближайшие годы технического отставания России в области

железнодорожного транспорта. Исторический опыт создания первых железных дорог страны – Царско-

сельской и Петербурго-Московской дает воодушевляющий пример.

¹ Скоростемеров на паровозах тогда еще не было, скорость измерялась по времени, за которое проходил участок пути известной длины.

Библиографический список

1. Августынюк А., Гвоздев М. Первая магистраль. – Л.: Лениздат, 1951. – 600 с.;
2. Виргинский В. С. Джордж Стефенсон. – М.: Наука, 1964. – 215 с.;
3. Воронин М. И. Развитие технического состояния и скорости движения поездов на железнодорожных направлениях: В 2-ч. Ч. I. Ленинград – Бологое – Москва. Ч. II. Ленинград – Мга – Савелов – Москва. Проектирование и строительство Петербурго-Московской железной дороги, и ее развитие до 1917 г.: Отчет о науч.-исследовательской работе. – Л.: ЛИИЖТ, 1991. – Л. 118–119 // НТБ ПГУПС;
4. Герстнер Ф. А. Первый отчет об успехах железной дороги от С.Петербурга в Царское Село и Павловск. – СПб., 1836. – С. 5.;
5. История железнодорожного транспорта России. В 3 т. Т. 1: 1836–1917 / Под ред. Е. Я. Красковского, М. М. Уздина – СПб.; М., 1994. – С. 34;
6. Каргин Д. И. Совесть инженер Уистлер // С.-Петербургский филиал архива Росс. академии наук. № 802. Оп. 1, Д. 212. – Л. 1;
7. Киселев И. П. Скорость движения как техническая, социальная, экономическая категория / Люди дела. Вклад железнодорожников в социально-экономическое развитие России: Монография / Под ред. В. В. Фортунатова. – ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2007. – С. 230–267;
8. Киселев И. П., Воронина М. М., Павлов В. Е. Начало создания рельсовых путей сообщения в России // Скоростной и высокоскоростной железнодорожный транспорт: В прошлом, настоящем и будущем. К 150-летию железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва. В 2 т. Т.1 – СПб.: Выбор, 2001. – 18;
9. Материалы по истории устройства железных дорог в России. Предложения австрийского инженера Герстнера. Ч. I, II – Л. 3. Рукопись // НТБ ПГУПС;
10. Мельников П. П. О железных дорогах. – СПб.: Тип. Гл. упр. путей сообщ. и публич. зданий, 1835. – 98 с.;
11. Мельников П. П. Сведения о русских железных дорогах. Отдел 1-й, книга 1-я. // Воронин М.И., Воронина М. М., Киселев И. П. и др. П. П. Мельников – ученый, государственный деятель. – СПб.: Гуманистика, 2003. – 472 с.;
12. Об учреждении в Институте Корпуса Инженеров Путей Сообщения постоянных бесед о предметах строительной части // Российский государственный исторический архив. Ф. 207. Оп. 3. Д. 127. 1860 г. – Л. 3;
13. Проект устройства железной дороги от Санкт-Петербурга до Москвы, составленный ст. советником Абазой, препровожденный московским военным генерал-губернатором кн. Голицыным на рассмотрение Николая I 21 марта 1838 г. Москва. Копия. // Центр. гос. архив Санкт-Петербурга (далее ЦГА СПб). Ф. 2275 Оп. 8. Д. 217. – Л. 2.

References

1. Avgustynyuk A., Gvozdev M. Pervaya magistral'. – L.: Lenizdat, 1951. – 600 s.;
2. Virginskij V. S. Dzhordzh Stefenson. – M.: Nauka, 1964. – 215 s.;
3. Voronin M. I. Razvitie tekhnicheskogo sostoyaniya i skorosti dvizheniya poezdov na zheleznodorozhnyh napravleniyah. V 2-ch. CH. I. Leningrad – Bologoe – Moskva. CH. II. Leningrad – Mga – Savelov – Moskva. Proektirovaniye i stroitel'stvo Peterburgo-Moskovskoj zheleznoj dorogi, i ee razvitie do 1917 g.: Otchet o nauchn. issledovaya. rabote. – L.: LIIZHT, 1991. – L. 118–119 // NTB PGUPS;
4. Gerstner F. A. Pervyj otchet ob uspekhn zheleznoj dorogi ot S.Peterburga v Carskoe Selo i Pavlovsk. – SPb., 1836. – S. 5.;
5. Istoriya zheleznodorozhnogo transporta Rossii. V 3 t. T. 1: 1836–1917 / Pod red. E. YA. Kraskovskogo, M. M. Uz'dina – Spb.; M., 1994. – S. 34;
6. Kargin D. I. Soveshchatel'nyj inzhener Uistler // S.-Peterburgskij filial arhiva Ross. akademii nauk. № 802. Op. 1, D. 212. – L. 1;
7. Kiselyov I. P. Skorost' dvizheniya kak tekhnicheskaya, social'naya, ehkonomicheskaya kategoriya / Lyudi dela. Vklad zheleznodorozhnikov v social'no-ehkonomicheskoe razvitie Rossii: Monografiya / Pod red. V. V. Fortunatova. – GOU «Uchebno-metodicheskij centr po obrazovaniyu na zheleznodorozhnom transporte», 2007. – S. 230–267;
8. Kiselev I. P., Voronina M. M., Pavlov V. E. Nachalo sozdaniya rel'sovyh putej soobshcheniya v Rossii // Skorostnoj i vysokoskorostnoj zheleznodorozhnyj transport: V proshlom, nastoyashchem i budushchem. K 150-letiyu zheleznodorozhnoj magistrali Sankt-Peterburg – Moskva. V 2 t. T.1 – SPb.: Vybora, 2001. – 18;
9. Materialy po istorii ustrojstva zheleznyh dorog v Rossii. Predlozheniya avstrijskogo inzhenera Gerstnera. CH. I, II – L. 3, Rukopis' // NTB PGUPS;
10. Mel'nikov P. P. O zheleznyh dorogah. – SPb.: Tip. Gl. upr. putej soobshch. i publich. zdaniy, 1835. – 98 s.;
11. Mel'nikov P. P. Svedeniya o russkikh zheleznyh dorogah. Otdel 1-j, kniga 1-ya. // Voronin M.I., Voronina M. M., Kiselev I. P. i dr. P. P. Mel'nikov – uchenyj, gosudarstvennyj deyatel'. – SPb.: Gumanistika, 2003. – 472 s.;
12. Ob uchrezhdenii v Institute Korpusa Inzhenerov Putej Soobshcheniya postoyannyh besed o predmetah stroitel'noj chasti // Rossijskij gosudarstvennyj istoricheskij arhiv F. 207. Op. 3. D. 127. 1860 g. – L. 3;
13. Proekt ustrojstva zheleznoj dorogi ot Sankt-Peterburga do Moskvy, sostavlennyy st. sovetnikom Abazoj, preprovozhdennyy moskovskim voennym general-gubernatorom kn. Golitsynym na rassmotrenie Nikolaya I 21 marta 1838 g. Moskva. Kopya. // Centr. gos. arhiv Sankt-Peterburga (dalee CGA SPb). F. 2275 Op. 8. D. 217. – L. 2.

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Конорев А.М., к.э.н., ассистент, Курский государственный университет
Шамилова Э.Р., Курский государственный университет
Ашуркова Е.А., Курский государственный университет

Аннотация: В настоящее время кредитование является одним из наиболее важных инструментов социально-экономического развития. Существует широкий перечень кредитов, которые предоставляются населению: ипотечные кредиты, кредиты на получение образования, кредиты на покупку автомобиля и другие специализированные виды потребительских кредитов и др. По данным Ассоциации российских банков около 80% работоспособного населения имеют хотя бы один кредит. От того, насколько закредитовано население, зависит социально-экономическая стабильность. В связи с этим актуальным является исследование уровня закредитованности населения РФ на современном этапе.

Ключевые слова: кредитование, закредитованность, индекс долговой нагрузки, просроченная задолженность, индекс изменения условий банковского кредитования.

Abstract: At present, lending is one of the most important tools for socio-economic development. There is a wide range of loans provided to households: mortgage loans, loans for education, loans for car purchase and other specialized types of consumer loans, etc. According to the Association of Russian banks, about 80% of the working population have at least one credit. How leveraged the population depends on the socio-economic stability. In this regard, relevant is the study of the level of debt load of the Russian population at the present stage.

Keywords: credit, credits, index, debt burden, arrears, the index of changes in Bank lending conditions.

Термин «закредитованность» обозначает невозможность заемщика исполнять свои обязанности по поводу обслуживания оформленного им кредита. Определить закредитованность населения представляется возможным по трем критериям. Первый: доля ежемесячного дохода заемщика, которая тратится на погашение кредита. Второй критерий – наличие более трех кредитов; и третий – наличие просрочки по оплате кредитов свыше 30 дней и свыше 90 дней. Важным является и оценка доступности кредитования (ипотечного и потребительского), поскольку чем доступнее кредиты, тем, как

правило, ниже процентная ставка по ним. Следовательно, тем ниже уровень закредитованности. Это в свою очередь означает снижение ежемесячного платежа, который заемщик тратит на обслуживание своего кредита и т.д. Измерить доступность предоставляется возможным при помощи изменения индекса условий банковского кредитования (далее – УБК), который рассчитывается Банком России.

В 2016 году кредитование физических лиц увеличилось на 23% по сравнению с 2015 годом и в абсолютном выражении составило 7,2 трлн руб., что представлено на рисунке 1 [3].



Рисунок 1 – Динамика кредитования физических лиц в 2013-2016 гг., в трлн руб.

На основании данного рисунка мы видим, что динамика кредитования существенно выросла и достигла максимального значения с 2013 года, что можно расценивать как положительную тенденцию.

По данным Объединенного кредитного бюро (далее – ОКБ) практически каждый второй работоспособный житель страны имеет хотя бы один кредит, а в некоторых субъектах РФ два и более. Для того, чтобы измерить закредитованность населения при-

меняют показатель кредитной нагрузки или номинальной долговой нагрузки, который обозначает соотношение размера ежемесячного платежа по кредиту заемщику к его уровню дохода. Согласно банковской классификации оптимальным данный показатель считается на уровне 30-35%.

По итогам 2016 года номинальный уровень долговой нагрузки в среднем по России составил 33%, что представлено в таблице 1 [8-9].

Таблица 1 - Динамика показателя или номинальной долговой нагрузки в целом по РФ в 2013-2016 гг.

Год	Средний платеж по кредиту, руб.	Номинальный средний доход заемщика, руб.	Индекс долговой нагрузки в РФ, в %	Изменение показателя по сравнению с прошлым периодом, в процентных пунктах (в п.п.)
2013	13 406	29 792	45,0	-
2014	13 323	32 495	41,0	-4,0
2015	12 591	34 030	37,0	-4,0
2016	12 100	36 667	33,0	-4,0

На основании данной таблицы мы видим, что индекс долговой нагрузки в 2016 году по сравнению с 2013 г. сократился на 12 п.п. что является весьма положительной тенденцией. Если рассматривать динамику индекса по сравнению с прошлым периодом, то важно заметить сокращение долговой нагрузки на 4 п.п. на протяжении трех последних лет. Главным образом, этого удалось достичь за

счет снижения среднего платежа по кредиту и увеличения номинального среднего дохода заемщика в рассматриваемом промежутке времени.

В 15 регионах России уровень кредитной нагрузки по-прежнему превышает 50%, однако еще в 2015 г. таких регионов было 26. В таблице 2 представлены наиболее закредитованные регионы РФ [8-9].

Таблица 2 - Индекс долговой нагрузки наиболее закредитованных регионов РФ

Регион	Индекс долговой нагрузки в 2016 г.	Средний платеж по кредиту, руб.	Индекс долговой нагрузки в 2015 г.	Средний платеж по кредиту, руб.
Карачаево-Черкесия	69%	14 778	74%	15 280
Калмыкия	59%	12 560	66%	13 330
Ивановская обл.	58%	12 902	55%	11 611
Ульяновская обл.	55%	13 318	44%	10 059
Орловская обл.	55%	12 652	53%	11 465
Адыгея	54%	12 450	56%	12 259
Владимирская обл.	54%	14 009	53%	12 789
Тамбовская обл.	54%	12 323	37%	8 005
Брянская обл.	53%	12 160	55%	11 816
Ставропольский край	53%	13 343	53%	12 460
Саратовская обл.	52%	12 129	49%	11 022
Пензенская обл.	51%	12 966	49%	11 541
Липецкая обл.	51%	13 413	43%	10 565
Тверская обл.	51%	13 208	47%	11 560
Астраханская обл.	50%	13 466	47%	11 896

В диапазоне РТИ до 35% по итогам прошедшего года оказались 14 регионов, год назад таких регио-

нов было 8. Перечень наименее закредитованных регионов представлен в таблице 3 [8-9].

Таблица 3 - Индекс долговой нагрузки в наименее закредитованных регионах в 2015-2016 гг.

Регион	Индекс долговой нагрузки в 2016 г.	Средний платеж по кредиту, руб.	Индекс долговой нагрузки в 2015 г.	Средний платеж по кредиту, руб.
Чукотский АО	17%	14 617	32%	25 571
Сахалинская обл.	22%	14 645	23%	14 038
Тюменская обл.	23%	13 864	25%	14 471
г. Москва	27%	19 123	28%	18 246
Камчатский край	28%	17 184	35%	19 801
Еврейская АО	29%	9 294	41%	12 601
Архангельская обл.	29%	12 079	32%	12 118
Кони	31%	13 545	30%	12 252
Саха (Якутия)	31%	18 125	36%	19 633
Мурманская обл.	33%	16 293	31%	14 313
Хабаровский край	33%	13 565	38%	14 517
Магаданская обл.	34%	23 559	41%	26 797
г. Санкт-Петербург	34%	16 769	35%	15 412
Амурская обл.	35%	11 626	41%	13 048

Всего на начало 2017 г. открыты кредиты есть у 45 млн. заемщиков. По данным проведенного анализа персональных кредитных портфелей российских заемщиков по состоянию на начало 2017 года на основе информации 235,2 млн. кредитных историй по 66,5 млн граждан 59% заемщиков имеют 1 открытый кредит, что представлено на рисунке 2 [6].

На основании данного рисунка мы видим, что 17% или 7,6 млн заемщиков находятся категории «закредитованных» граждан, поскольку данная группа заемщиков имеет 3 и более открытых кредитов. Годом ранее данный показатель составлял 16% от всех заемщиков с открытыми кредитами.

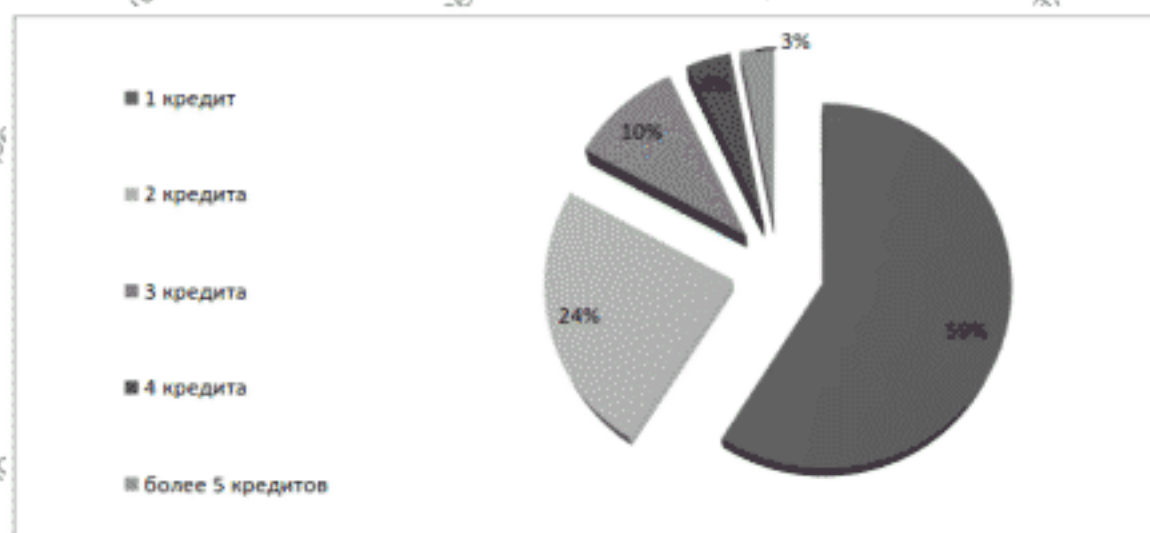


Рисунок 2 – количество кредитов на одного заемщика в 2016 г., в %

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод об увеличении за кредитованности граждан по данному способу оценки.

Следующим критерием оценки за кредитованности является оценка уровня просроченной задолженности у заемщиков с 1 кредитом, с 2-мя кредитами и т.д. При увеличении количества кредитов у

заемщика появляется риск ухудшения платежной дисциплины. В целом по России в кредитном портфеле физических лиц просроченная задолженность по итогам 2016 года составила 7,9% или 851 млрд руб. в абсолютном выражении, что представлено на рисунке 3 [3].



Рисунок 3 – динамика кредитного портфеля физических лиц и просроченной задолженности в нем в 2012-2015 гг., в млрд руб.

На основании данного рисунка мы видим, что уровень просроченной задолженности в кредитном портфеле за 2016 год составил 7,9% против 8,1% годом ранее. Т.е. можно наблюдать положительную тенденцию снижения просроченной задолженности при незначительном росте кредитного портфеля.

Если рассматривать структуру просроченной задолженности, исходя из количества кредитов, то можно сделать следующие выводы, представленные в таблице 4 [6-7].

Таблица 4 - Динамика просрочки заемщиков с просрочкой платежа более 30 дней, в %

Заемщики с просрочкой платежей более 30 дней	2016	2015	2014	Изменение за два года в п.п.
1 кредит	12,2	11,6	10,8	1,4
2 кредита	18,8	17,5	14,9	3,9
3 кредита	23,8	22,8	18,9	4,9
4 кредита	29,0	28,9	23,4	5,6
5 и более кредитов	42,1	42,8	35,4	6,7

На основании данной таблицы мы видим, что за три последних года количество заемщиков с просрочкой платежей более 30 дней увеличилось по всем категориям заемщиков.

Подобная ситуация сложилась и с заемщиками с просрочкой платежей более 90 дней, что представлено в таблице 5 [6-7].

Таблица 5 - Динамика просрочки заемщиков с просрочкой платежа более 90 дней в %

Заемщики с просрочкой платежей более 90 дней	2016	2015	2014	Изменение за два года в п.п.
1 кредита	10,8	10,2	9,3	1,5
2 кредита	16,8	15,4	12,8	4
3 кредита	21,3	20	15,9	5,4
4 кредита	26	25,5	19,6	6,4
5 и более кредитов	38,6	38,5	29,9	8,7

Исходя из данной таблицы, мы видим, увеличение относительного уровня заемщиков за взятый промежуток времени. Наибольшее увеличение было зафиксировано по заемщикам с более 5 открытыми кредитами. Их число увеличилось с 29,9% до 38,6%. Наименьшее изменение зафиксировано у заемщиков с одним открытым кредитом.

Таким образом, на основании всего вышесказанного важно отметить, что индекс долговой нагрузки в среднем по России улучшился и составил 33% (в 2015 г. - 37%). Это говорит о том, что среднестатистический заемщик тратит на погашение своего кредита не более 33% своего ежемесячного дохода. Что касается количества кредитов на одного заемщика, то важно отметить, что 59% заемщиков имеют не более 1 кредита. Однако за последний год выросло доля заемщиков, имеющих 3 кредита и более. Их величина на начало 2017 года составила 17%. Также за последние 3 года зафиксирован рост просроченной задолженности. Однако наибольший рост был зафиксирован у заемщиков, имеющих 5 и более кредитов, а наименьший у заемщиков, у которых открыт 1 кредит.

Если рассматривать перспективы развития рассматриваемой проблемы, то можно сказать, что в 2017 году ожидается улучшение доступности кредитования, а значит и снижение уровня закредитованности насе-

ления за счет снижения процентных ставок по кредитам, смягчения требований заемщикам и т.д.

Оценить доступность ипотечного и потребительского кредитования представляется возможным с помощью индекса изменения условий банковского кредитования (далее - УБК), который рассчитывается Банком России. По принятой методике индексы изменения УБК исчисляются в процентных пунктах и могут принимать значения от -100 (все банки смягчили УБК, т.е. доступность заемных ресурсов стала выше) до +100 (все банки ужесточили УБК). Индекс рассчитывается по следующей формуле [5]:

$$ID = Y_{t-2} + \frac{1}{2} \times Y_{t-1} + \frac{1}{2} \times Y_{t+1} + Y_{t+2}$$

где ID- индекс УБК;

Y_{t-2} - удельный вес банков, которые отмечают значительное ужесточение УБК, %;

Y_{t-1} - удельный вес банков, которые отмечают умеренное ужесточение УБК, %;

Y_{t+1} - удельный вес банков, которые отмечают умеренное смягчение УБК, %;

Y_{t+2} - удельный вес банков, которые отмечают значительное смягчение УБК, %;

При расчете данного индекса Банк России проводит опрос крупных российских банков, на долю которых приходится 85% кредитного портфеля всей банковской системы

В таблице 6 представлен индекс изменения ипотечного кредитования [4].

Таблица 6 - Динамика индекса УБК ипотеки в 2013-2016 гг., в проц. Пунктах

Индекс УБК	2013	2014	2015	2016
Изменение УБК в целом	-11,8	70,7	-19,5	-32,6
в том числе:				
УБК по кредитам до года			-	
УБК по кредитам свыше трех лет	-11,8	70,7	-19,5	-32,6
изменение отдельных условий:				
сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита	0,0	6,8	-6,1	-3,5
сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования	0,0	11,1	1,2	-1,2
увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам	-15,7	70,0	-8,5	-31,4
дополнительные комиссии, сборы	-1,0	0,0	0,0	1,4
требования к заемщику	2,0	23,9	1,2	-1,2
требования к обеспечению	-2,9	26,1	-1,2	-3,5
введение новых/прекращение существующих кредитных программ	-2,9	17,8	-7,3	-10,5
другие условия	2,3	3,9	-4,4	-6,9
Ожидаемое изменение УБК				
через 3 месяца			-2,4	-5,8
через 6 месяцев			-3,7	-5,9

На основании данной таблицы мы видим, что в целом условия ипотечного кредитования в 2016 году улучшались, поскольку показатель УБК составил -32,6. В основном это произошло за счет изменения процентной ставки (-31,4), введения новых кредитных программ (-10,5) и других условий

6,9). В дальнейшем ожидается улучшение условий ипотечного кредитования как через 3 месяца, так и через 6 месяцев (-5,9).

В таблице 7 представлено изменение индекса УБК в сегменте потребительского кредитования [4].

Таблица 7 - Динамика индекса УБК потребительского кредитования в 2013-2016 гг., в проц. Пунктах

Индекс УБК	2013	2014	2015	2016
Изменение УБК в целом	1,6	71,1	-25,9	-39,2
в том числе:				
УБК по кредитам до года	0,0	67,5	-20,8	-28,1
УБК по кредитам свыше трех лет	0,8	72,8	-24,5	-38,0
изменение отдельных условий:				
сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита	0,0	11,6	-2,8	-9,8
сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования	0,8	18,4	-0,9	-2,0
увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам	-13,7	75,4	-25,9	-42,2
дополнительные комиссии, сборы	0,0	1,8	0,0	3,6
требования к заемщику	11,3	41,1	-1,9	-1,0
требования к обеспечению	-0,8	11,6	0,9	1,0
введение новых/прекращение существующих кредитных программ	-1,6	25,4	-1,9	-9,8
другие условия	0,0	2,1	0,0	-8,1
Ожидаемое изменение УБК				
через 3 месяца			-8,3	-17,6
через 6 месяцев			-9,3	-7,0

Потребительское кредитование в целом для заемщика в 2016 году было более доступным, чем годом ранее. В 2016 году данный показатель составил (-39,2). Данное улучшение происходило в основном за счет значительного снижения процентной ставки по кредитам (-42,2), введения новых кредитных программ для заемщиков (-9,8). В дальнейшем ожидается улучшение потребительского кредитования, как через 3 месяца (-17,6), так и через 6 месяцев (-7,0).

Таким образом, в 2016 году произошло смягчение условий кредитования, а также ожидается улучшение УБК в дальнейшем. Из этого следует, что кредиты для заемщиков будут более доступными, что не отразится на уровне закредитованности, поскольку от смягчения УБК снизится, во-первых, индекс долговой нагрузки, во-вторых, снижение уровня просроченной задолженности.

Библиографический список

1. Новосельский С.О. Тенденции кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях развития национальной экономики / С.О. Новосельский, М.В. Макин, А.Ю. Смотров. - В сборнике: электронный научно-практический журнал «Наука и практика регионов», 2016. - с. 20-24
2. Новосельский С.О., Щедрина И.Н. Ипотечное кредитование: отечественные тенденции и зарубежный опыт // Политика, экономика и инновации. - 2016. - №4(6). - С.3-8.
3. Официальный сайт Банка России // Статистика // Банковский сектор // Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors>
4. Официальный сайт Банка России // Денежно-кредитная политика // Изменение условий банковского кредитования [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/DKP/>
5. Официальный сайт Банка России // Денежно-кредитная политика // Методика расчета индексов изменения условия банковского кредитования [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: http://www.cbr.ru/DKP/lubk/metod_lubk.pdf
6. Официальный сайт «Объединенного кредитного бюро» // Аналитика // Индекс ОКБ «Персональные кредитные портфели российских заемщиков в 2016 году» [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaemshchikov_2016.pdf
7. Официальный сайт «Объединенного кредитного бюро» // Аналитика // Индекс ОКБ «Персональные кредитные портфели российских заемщиков в 2015 году» [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaemshchikov.pdf
8. Официальный сайт «Объединенного кредитного бюро» // Аналитика // Индекс ОКБ «Кредитная нагрузка регионов. Итоги 2015 года» [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: http://www.bkiokb.ru/sites/default/files/report_documents/kreditnaya_nagruzka_regionov_rossii_itogi_2015_0.pdf
9. Официальный сайт «Объединенного кредитного бюро» // Аналитика // Индекс ОКБ «Кредитная нагрузка регионов. Итоги 2016 года» [Электронный ресурс]: сайт - Режим доступа: http://www.bkiokb.ru/sites/default/files/report_documents/2017.03.14_nominalnyy_uroven_kreditnoy_nagruzki_snizilsya_do_33.pdf.

References

1. Novosel'skiy S.O. Tendentsii kreditovaniya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennykh usloviyakh razvitiya nacional'noy ehkonomiki / S.O. Novosel'skiy, M.V. Makin, A.YU. Smotrova. - V sbornike: ehlektronnogo nauchno-prakticheskogo zhurnala «Nauka i praktika regionov», 2016. - s. 20-24
2. Novosel'skiy S.O., Shchedrina I.N. Ipotechnoe kreditovanie: otechestvennyye tendentsii i zarubezhnyy opyt // Politika, ehkonomika i innovatsii. - 2016. - №4(6). - S.3-8.
3. Oficial'nyy sayt Banka Rossii // Statistika // Bankovskiy sektor // Svedeniya o razmeshchennykh i privlechennykh sredstvakh [Ehlektronnyy resurs]: sayt - Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors>

4. Oficial'nyj sajt Banka Rossii // Denezhno-kreditnaya politika // Izmenenie uslovij bankovskogo kreditovaniya [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/DKP/>
5. Oficial'nyj sajt Banka Rossii // Denezhno-kreditnaya politika // Metodika rascheta Indeksov izmeneniya usloviya bankovskogo kreditovaniya [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/DKP/tubk/metod_tubk.pdf
6. Oficial'nyj sajt «Ob'edinennogo kreditnogo byuro» // Analitika // Indeks OKB «Personal'nye kreditnye portfeli rossijskih zaemshchikov v 2016 godu» [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaemshchikov_2016.pdf
7. Oficial'nyj sajt «Ob'edinennogo kreditnogo byuro» // Analitika // Indeks OKB «Personal'nye kreditnye portfeli rossijskih zaemshchikov v 2015 godu» [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/personalnyy_kreditnyy_portfel_zaemshchikov.pdf
8. Oficial'nyj sajt «Ob'edinennogo kreditnogo byuro» // Analitika // Indeks OKB «Kreditnaya nagruzka regionov. Itogi 2015 goda» [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: http://www.bkiokb.ru/sites/default/files/report_documents/kreditnaya_nagruzka_regionov_rossii_itogi_2015_0.pdf
9. Oficial'nyj sajt «Ob'edinennogo kreditnogo byuro» // Analitika // Indeks OKB «Kreditnaya nagruzka regionov. Itogi 2016 goda» [Elektronnyj resurs]: sajt – Rezhim dostupa: http://www.bkiokb.ru/sites/default/files/report_documents/2017.03.14_nominalnyy_uroven_kreditnoy_nagruzki_snizilsya_dg_33.pdf

ТЕХНИКА КОНТРАКТОВАНИЯ ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МАРКЕТИНГ-ЛОГИСТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Крайнова О.С., к.э.н., доцент, Институт пищевых технологий и дизайна – филиал ГБОУ ВО «НГИЭУ»

Паленова Т.В., старший преподаватель, Институт пищевых технологий и дизайна – филиал ГБОУ ВО «НГИЭУ»

Аннотация: Статья представляет механику проведения маркетингового мероприятия «Тайный покупатель» с предварительным обоснованием актуальности ее использования в разрезе отдельных сфер деятельности Заказчиков. Отражены основные этапы подготовки технического задания для преддоговорного сопровождения контракта на предоставление услуги контрагентом.

Ключевые слова: маркетинг, «Тайный покупатель», качество обслуживания, мониторинг и контроль, торговые точки, маркетинг-логистика.

Abstract: The article presents the mechanics of the marketing event "Secret Buyer" with a preliminary justification of the relevance of its use in the context of certain areas of the Customer's activities. The main stages of preparation of the technical task for pre-contractual support of the contract for the provision of services by the counterparty are reflected.

Keywords: marketing, "Secret buyer", quality of service, monitoring and control, sales outlets, marketing-logistics.

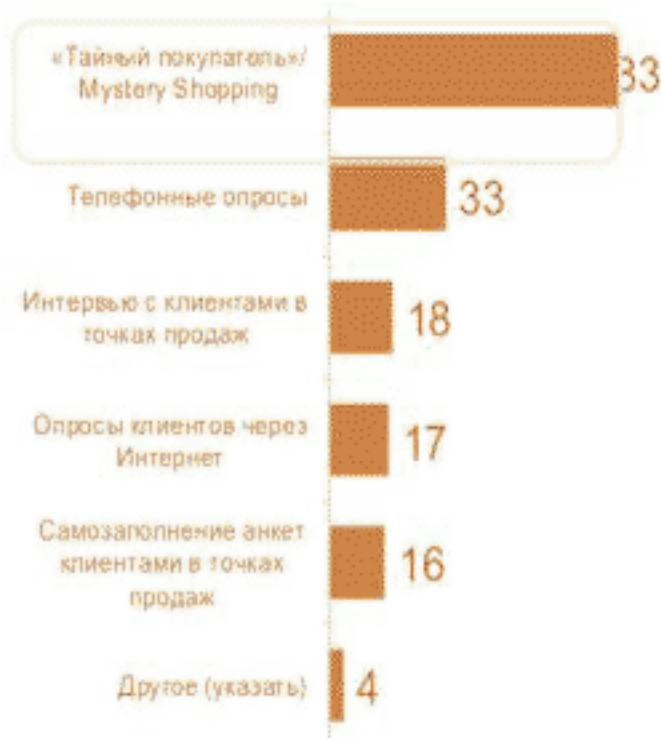
Вопросам проведения различных маркетинговых мероприятий в целях аудита и последующего контроля выполнения тактических и стратегических ориентиров предприятия, посвящено достаточно исследований. Однако на практике зачастую маркетологи сталкиваются с проблемой подготовки технического задания на проведение тендера по такой категории закупок, как «проведение проверок сети магазинов методологией «Тайный покупатель».

В представленной статье структурированы теоретико-методологические аспекты проведения ме-

роприятий маркетинговых активностей «Тайный покупатель» и предложено описание механики данного мероприятия.

Предварительно представим анализ вторичной маркетинговой информации по вопросам применения заявленной методики в РФ. Так, на основании информации АМКО (Ассоциации Мониторинга Качества Обслуживания) «Тайный покупатель» устойчиво лидирует среди инструментов оценки работы компании (рисунок 1) [1].

«Какими методами ваша компания оценивает качество обслуживания клиентов?», в % от всех опрошенных



«Тайный покупатель» – наиболее распространенный метод оценки качества обслуживания

Рисунок 1 – Наиболее распространенные методы оценки качества работы (на основании информации АМКО (Ассоциация Мониторинга Качества Обслуживания) [1])



Рисунок 2 – Объем рынка маркетинговых услуг по оценке и мониторингу (на основании информации в открытых источниках со ссылкой на MSPA), млрд. евро

Анализ рынка в разрезе мировых тенденций по годам (2005 г. и 2016 г.) представлен ниже на рисунках 3-4.

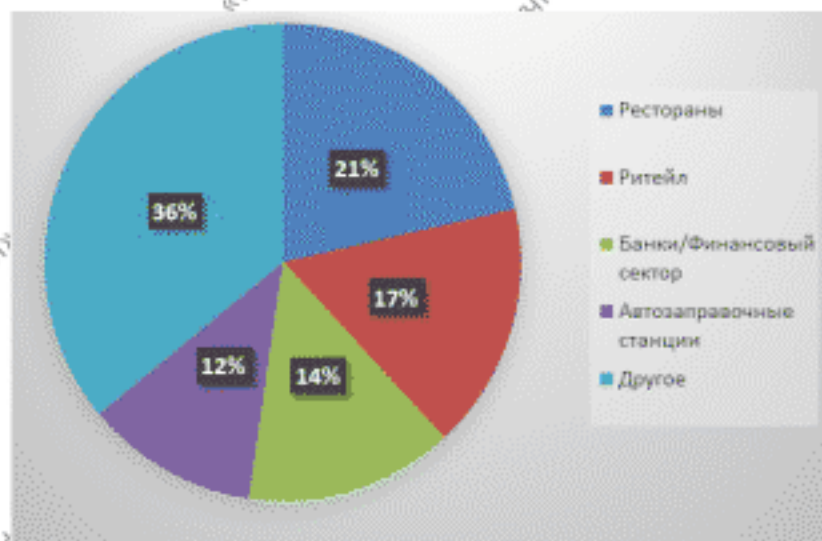


Рисунок 3 – Анализ мировых тенденций рынка услуг тайного покупателя в разрезе Заказчиков в 2005 г. (на основании информации в открытых источниках со ссылкой на MSPA), доля, % [2]

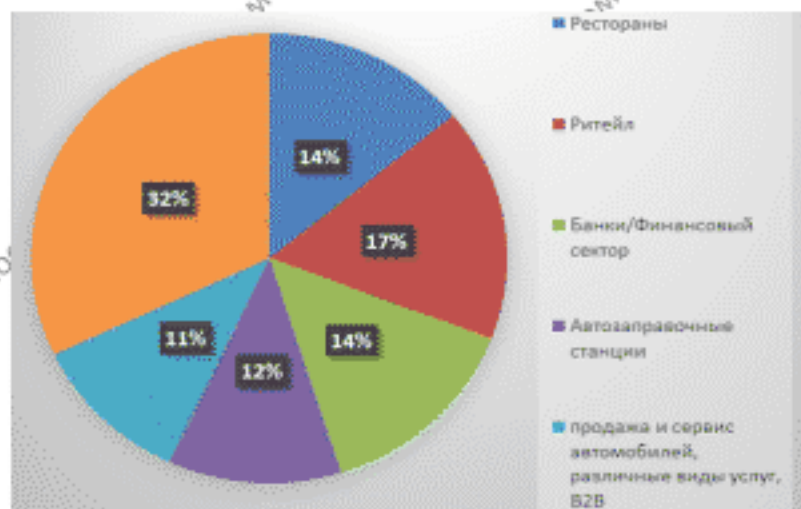


Рисунок 4 – Анализ мировых тенденций рынка услуг тайного покупателя в разрезе Заказчиков в 2016 г. (на основании информации в открытых источниках со ссылкой на MSPA), доля, % [2]

Продолжая анализ рынка, проиллюстрируем ситуацию на российском рынке услуги «Тайный по-

купатель» и оговоримся, что в процессе подготовки материалов исследования по данным в открытых

источниках со ссылкой на MSPA доля России от мирового рынка услуг «Тайный покупатель» составляет 50 млн. долларов США. В тоже время по независимым исследованиям агентства Just4business – 8,4 млрд. руб. (132 млн долларов США).

Таким образом, можно констатировать, что распределение по отраслям совпадает с мировыми тенденциями (рис. 5):

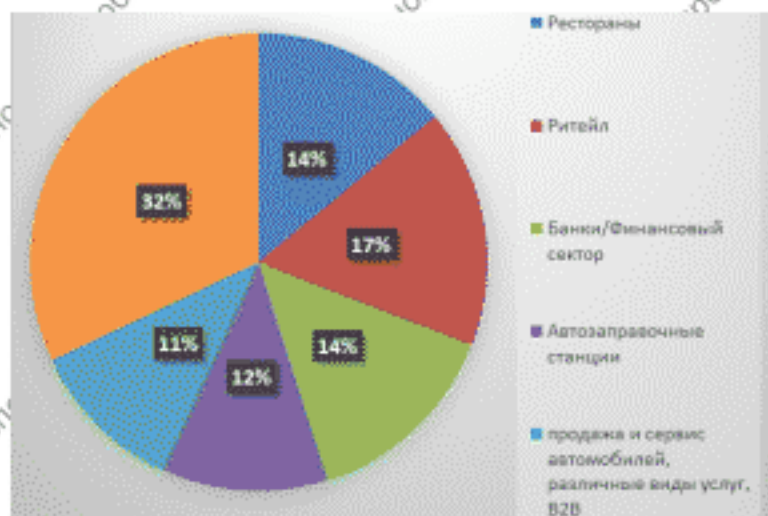


Рисунок 5 – Анализ тенденций российского рынка услуг тайного покупателя в разрезе Заказчиков в 2016 г. (на основании информации в открытых источниках со ссылкой на MSPA), доля в % [2]

Российский рынок насчитывает около 1000 компаний, предоставляющих услуги тайного покупателя.

Основные игроки на рынке (по данным MSPA) [2]:

- 4Service – Russia;
- Best Service;
- Corwell;
- Factory of Marketing, Ltd;
- Magram Market Research (Magram, MR);
- MASMI Russia;

- Profpoint;
- Qualisell Survey & Consulting;
- RADIX & Partners Russia;
- Romir Monitoring Standard;
- STEP Consulting;
- YOUR PEOPLE.

В разрезе выделенных компаний составляющие услуги выглядят следующим образом (таблица 1):

Таблица 1 – Параметры услуги «Тайный покупатель» для различного масштаба охвата услугой торговых точек компании-заказчика [Составлено авторами]

Кол-во торговых точек к проверке		3430	2097	3226	-	3992	4000
Проверки ТП		+	+	+	+	+	+
Агентство	Одна из группы компаний			-			
Проверки с покупкой		+			+		+
		Во всех сценариях проверка обязательных вопросов/стандартов	Канал IVR и ЛК Тестирование	Проверяют мультибренд	Проверяют ошибочный платеж	Проверка работы бонусных программ, денежные переводы	Все сценарии с покупкой от 10 р.

Далее представлены примеры работы с поставщиками услуги «Тайный покупатель».

Цель проведения мероприятия:

- контроль выполнения стандартов обслуживания и продаж сотрудниками собственных подразделений и франшизы;
- исследования по новым продуктам компании.

Описание масштаба мероприятия (география 2017-2018 г.):

- планируемое количество проверок за проект;
 - количество проверяемых объектов.
- Периодичность проверок (для сетевых Магазинов):
- до 1700 объектов – 1-2 раза в месяц;
 - до 2500 объектов – 1 раз в месяц.
- Бюджет (в разрезе периода проведения мероприятия, к пример, на 2017 г. и 2018 г.):

Таблица 2. Параметры программы «Тайный покупатель» для обоснования стоимости услуги. [Составлено авторами]

год	Количество проверок	Стоимость визита
2017	Планируемое количество проверок за проект Количество проверяемых объектов Периодичность проверок: До 1700 объектов - 1-2 раза в месяц до 2500 объектов - 1 раз в месяц	
2016	- Собственная сеть - 1 раз в месяц; - Франшиза - 1 раз в 3 месяца; - Пилоты - по запросу	
2015	Вся сеть Проверки по продуктам компании Проверки с «покупкой» Проверки с обслуживанием	

Работы, обеспечивающие формирование стоимости услуги для Заказчика:

- подбор тайных покупателей согласно требованиям Заказчика;
- Индивидуальные сценарии посещения объектов, учитывая специфику сферы бизнеса каждого конкретного Заказчика;
- Проверка длится от 10 минут до нескольких часов.

Параметры элементов стоимости услуги:

- сложность сценария визитов (будет ли, например, необходимо реальное приобретение товара, а также дополнительная предварительная

подготовка тайных покупателей для осуществления проверки);

- дополнительные требования к проверяемому (социальный статус, наличие водительских прав, наличие автомобиля необходимой марки);
- продолжительность проверки;
- география исследования;
- количество и периодичность (регулярность в проведении) проверок;
- необходимость наличия фотоотчета/видеозаписи;
- отраслевая принадлежность компании Заказчика.

Таблица 3 - Цены на услугу «Тайный покупатель» в зависимости от отрасли, в которой действует Заказчик (усредненный показатель по сайтам ведущих провайдеров услуги) [Составлено авторами]

Кафе, бары	от 750
Рестораны	от 800
Магазин, гипермаркет, супермаркет	от 900
Магазин одежды, обуви, детских товаров, стройматериалы	от 950
Магазин бытовой техники и компьютеры	от 980
Салон красоты	от 1050
Ювелирный салон	от 1180
Офис продаж, B2B	от 1250
Банк, страховая компания, физ. лицо	от 1300
Банк, страховая компания, юр. лицо	от 1350
Автосалон, автосервис, АЗС	от 1450

Подход к формированию стоимости «по примеру»:

- MYSTERY SHOPPING (визит в торговую точку);
- MYSTERY SHOPPING with purchasing (визит в торговую точку с покупкой).

Подход к формированию стоимости услуги «как есть»:

- MYSTERY CALLING (консультация по телефону);
- MYSTERY SHOPPING (визит в торговую точку);
- MYSTERY SHOPPING with purchasing (визит в торговую точку с покупкой);
- MYSTERY Video (анализ видео с реальным покупателем).

Основные аспекты схемы выбора поставщика представлены ниже [3, 4]:

Этап 1. Анонсирование на сайте. Участники оцениваются в соответствии с критериями квалификации, с разбивкой по следующим блокам: опыт работы, технологии, персонал, ресурсы, отчетность и блок-факторы, например, условия взаиморасчетов.

Этап 2. Очные презентации. Тестовое задание с целью проверки соответствия квалификационным требованиям по блокам: технологии и отчетность.

Механика мероприятий по выбору поставщиков услуги «Тайный покупатель»:

1. В Long-list участников войдут компании, набравшие максимальный балл по квалификационным критериям. Не более 10 компаний.
2. Выбор поставщика на основании стоимостной оценки и соответствия коммерческим блок-факторам.
3. В рамках закупочного мероприятия участником будет предложено рассчитать стоимость визитов в зависимости от вида на основании ТЗ и примерного годового плана по количеству проверок.
4. В короткий список участников войдут 5 поставщиков, предоставивших минимальную стоимость.
5. На основании минимальной годовой стоимости за предполагаемый объем услуг будет выбран 1 победитель и 1 резервный.
6. Закупочное решение действует в течение 2-х лет.

7. Контракт с поставщиком оформляется на 1 год с возможностью пролонгации еще на 1 год. При этом:

- по итогам года проводится анализ работы с поставщиком. При отсутствии критических замечаний контракт может быть продлен;
- департамент проводит дополнительные переговоры по улучшению стоимости.

В рамках имеющейся практики маркетингового сопровождения оценки качества предоставляемых услуг в торговых точках Заказчика зачастую уже имеется практика работы с контрагентами, поэтому возможен вариант продления договоров с действующими поставщиками.

В виду необходимости проведения надлежащей проверки бизнес-партнеров, а также отсутствия регламента по срокам проведения данной проверки, вероятно отсутствие контракта с победителем тендера на момент истечения срока действия решения по закупочному мероприятию по данной категории.

Следовательно, выносится вопрос о продлении действующего договора на определенный период или до момента заключения контракта с новым поставщиком.

Таким образом, тайминг мероприятия и состав экспертной группы с указанием должностных лиц департаментов, являющихся центрами ответственности могут быть выстроены следующим образом (таблица 4 и 5).

Таблица 4 - Тайминг закупочного мероприятия (практический пример в рамках мероприятий) [Составлено авторами]

ETK №1	07.12.2016
Отправка RFP	07.12.2016
Сбор первичных предложений от подрядчиков	14.12.2016
Вскрытие первичных предложений	15.12.2016
Анализ предложений	15.12.2016 - 19.12.2016
Запрос улучшенных предложений	19.12.2016
Обновленные КП от подрядчиков	22.12.2016
Вскрытие и анализ улучшенных КП	22.12.2016 - 23.12.2016
ETK №2 - утверждение результатов offline	26.12.2016 - 30.12.2016
Подготовка и утверждение финального протокола.	26.12.2016 - 11.01.2017
Надлежащая проверка поставщиков	26.12.2016 - до окончания проверки
Подписание договоров	С момента получения результатов проверки по скринингу

Таблица 5 - Состав экспертной группы (практический пример в рамках мероприятий) [Составлено авторами]

	Роль	Функциональный блок/дирекция	Должность
1	Руководитель	Дирекции по Закупкам	Старший категорийный менеджер службы закупок ресурсов для блока Маркетинга и продаж
2	Член ЭГ	Дирекции по Закупкам	Старший эксперт службы закупок ресурсов для блока маркетинга и продаж
3	Член ЭГ	Блок по продажам и обслуживанию клиентов Дирекция по недвижимости и торговому маркетингу Служба торгового маркетинга и визуального мерчандайзинга	Руководитель службы торгового маркетинга и визуального мерчандайзинга
4	Член ЭГ	Контрольно-ревизионная служба	Менеджер по клиентскому опыту
5	Член ЭГ	Службы правовой поддержки договорной работы	Ведущий юрист-консульт-эксперт
6	Член ЭГ	Департамента экономической безопасности	Менеджер по контролю закупок

В заключении отметим, что, рассмотрев механику мероприятия «Тайный покупатель» в рамках маркетингового сопровождения процедур аудита и контроля текущей деятельности Заказчиком, принимается определенная стратегия контрактования по категории проверки качества обслуживания методологией «Тайный покупатель», по которой все представленные выше процедуры адаптируются под

факторы внешней и внутренней среды, принятой маркетинговой стратегии и пр. И, казалось бы, уже изученный вариант применения такого инструмента мониторинга и контроля как «Тайный покупатель» становится более структурированным и является фундаментом разработки технического задания в рамках обращения к услугам контрагентов по маркетинговому сопровождению.

Библиографический список

1. Официальный сайт Ассоциации Мониторинга Качества Обслуживания (АМКО) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.amko.pro/> (дата обращения 25.05.2017)
2. Официальный сайт Ассоциации торговых компаний, использующих технологию «Тайный покупатель» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.msra-eu.org> (дата обращения 27.05.2017)
3. Удалова И.В., Кириллова К.В., Ерушкина Л.В. О значении психологии потребителей для маркетинга в целом и для изучения поведения потребителей в частности // Экономика и предпринимательство, 2014. № 11. С. 974.
4. Karlsson V.B. The book about Mystery Shopping (en) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.betterbusinessbooks.se/product/the-book-about-mystery-shopping/> (дата обращения 30.05.2017)

References

1. Oficial'nyj sayt Associacii Monitoringa Kachestva Obsluzhivaniya (AMKO) [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.amko.pro/> (data obrashcheniya 25.05.2017)
2. Oficial'nyj sayt Associacii trgovykh kompanij, Ispol'zuyushchih tekhnologiyu «Tajnyj pokupatel'» [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.msra-eu.org> (data obrashcheniya 27.05.2017)
3. Udalova I.B., Kirillova K.V., Erushkina L.V. O znachenii psihologii potrebitel' dlya marketinga v celom i dlya izucheniya povedeniya potrebitel' v chastnosti // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 11. S. 974.
4. Karlsson V.B. The book about Mystery Shopping (en) [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.betterbusinessbooks.se/product/the-book-about-mystery-shopping/> (data obrashcheniya 30.05.2017)

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ И МОТИВАЦИЯ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Кривогорницкая А.Н., Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Борисова У.С., д.с.н., Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Аннотация: В статье представлены результаты исследования, включающего анкетный опрос молодых сотрудников, анализ мотивационных потребностей по методике Ш.Ричи и П. Мартина, интервью с руководством организации, проведенного в марте 2017 года в городе Якутске. Целью явился анализ профессионального развития и диагностики приоритетности мотивационных факторов молодых сотрудников в одной из региональных организаций по купле, хранению и продаже нефтепродуктов.

Ключевые слова: организация, молодой сотрудник, профессиональное развитие, карьера, мотивация.

Abstract: The article presents the results of a specific study, including a questionnaire survey of young employees, an analysis of motivational needs by the method of S. Richey and P. Martin, an interview with the leadership of the organization, held in March 2017 in the city of Yakutsk. The purpose was to analyze the professional development and diagnosis of the priority motivational factors of young employees in one of the regional organizations for the purchase, storage and sale of petroleum products.

Keywords: organization, young employee, professional development, career, motivation.

В наши дни, процесс приобретения компетенций за счет развития персонала играет большую роль. Полученные знания и навыки должны быть применимы и востребованы, чтобы развитие персонала имело смысл. А возможность их применения можно охарактеризовать как действия, которые инспирируют новые возможности и новые знания.

В сформировавшихся условиях особое значение приобретают проблемы развития персонала (такие, например, как добровольность) и методы эффективного внедрения современных обучающих методик. Новые методики развития персонала учитывают более интенсивную значимость в управлении и формировании своего собственного процесса обучения на том основании, что получение знаний, их усвоение и применение станут предельно результативными, только при условии активного участия работника в процессе развития.

Профессиональное развитие – это процесс, в результате которого специалисту удастся сохранить качество и уровень своих профессиональных навыков и совершенствовать их в дальнейшем.

Цель профессионального развития персонала – обеспечение организации высококвалифицированными, подготовленными работниками в соответствии с ее целями и стратегией развития.

К основным задачам развития персонала многие современные исследователи систем управления организацией относят:

1. Повышение квалификации с целью выпуска новой продукции, правильного использования, техобслуживания и ремонта средств производства; подготовка и переподготовка кадров, обучение современным технологиям.

2. Способность к коммуникации, работе в группе.

3. Осознание значения возрастающей роли трудовой, технологической, финансовой, производственной рабочей дисциплины в смысле точного выполнения действий, обеспечивающих безошибочную работу станка, установки, подразделения или предприятия. Сюда же относятся критическое отношение работника к рабочим предписаниям, его предложения по оптимизации и процессов труда и отношений с клиентом.

4. Формирование ответственности как системного качества сотрудника и развития ее видов.

5. Самостоятельное развитие персонала своих профессиональных навыков и знаний.

Большинство российских компаний в качестве средств профессионального развития молодых специалистов используют тренинги, проводимые внутрикорпоративными силами – 72,6% респондентов,

на втором месте по популярности KPI (69,8%), на третьем месте «модель компетенции» – 56,6%. Наименее популярной технологией для использования в целях профессионального развития персонала, российские компании определили «дистанционное обучение» – 30,2. Так, в конце 2013 года на портале журнала «Управление персоналом» [2] проходило исследование HR-технологии применяемых предприятиями России.

Повышение профессионального уровня молодых специалистов благоприятно играет роль на сохранении рабочего места, на повышении специалистов в должности, на увеличении рынка труда, на увеличении личных доходов и прибыли компании, а кроме того, на чувстве собственного достоинства и возможности самореализации у сотрудников компании. Однако, при неоспоримом значении развития персонала, у него имеются существенные особенности, кардинально препятствующие его развитию на большинстве организаций РФ. [1; 46]

Первая заключается в том, что руководители организаций (особенно коммерческих) предпочитают иметь у своих работников, нужный профессиональный уровень не через развитие (затратно, долго и ожидаемый результат не гарантирован), а посредством отбора и найма (затратно, но относительно быстро и есть выбор).

Вторая особенность – это 100% опасность потерять средства, вкладываемые в развитие работника, так как он может в любой момент и по любой причине уволиться. [4; 68]

В целях изучения существующих проблем в сфере профессионального развития молодых специалистов компании о «карьерной лестнице», автором была разработана и проанализирована анкета. В целях исследования было опрошено 18 молодых специалистов организации, что составляет 28,6% от общего количества административно-управленческого персонала. Распределение респондентов по полу: мужчины – 61,1%, женщины – 38,8%. По возрасту: 18-22 лет – 5,5%, 23-26 лет – 16,6%, 27-30 лет – 50%, 31-35 лет – 27,7%. По уровню образования: среднее профессиональное – 5,5%, незаконченное высшее – 5,5%, высшее – 88,8%. По должности: административно-управленческий персонал.

Далее рассмотрим наиболее значимые показатели проведенного анкетного опроса.

При ответе на вопрос: «Что для Вас означает «Карьера»?», были получены следующие результаты: 38,8% указали вариант ответа «успех». 33,3% понимают «самореализацию и высокую должность»,

для 5,5% карьера является целью в жизни, деньгами и властью.

Большинство опрошенных (72,2%) считают важным для себя продвижение по карьерной лестнице. 17% опрошенных отметили, что продвижение по

карьерной лестнице – это их главная цель. 11,1% не придают особого значения данному фактору.

Вопрос «Как бы Вы оценили перспективы карьерного роста специалистов в Вашей организации?» мнения респондентов сложились следующим образом:

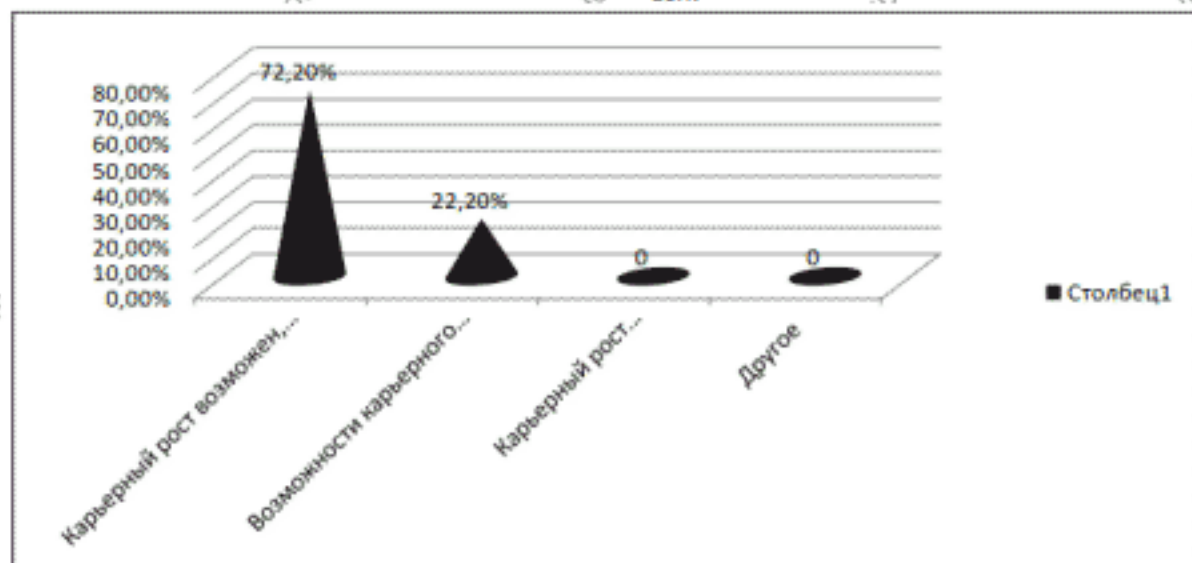


Рисунок 1 – Структура ответов респондентов на четвертый вопрос

Карьерный рост возможен, но при определенных обстоятельствах (72,2%).

Респонденты на вопрос: «Как Вы считаете, что в большей степени препятствует продвижению специалиста по «карьерной лестнице»?» были получены следующие результаты.

50% молодых специалистов считают, что в большей степени продвижению специалиста по «карьерной лестнице» препятствует недостаточная компетентность (образование, опыт работы и т.д.), 22% думают, что нет достаточной мотивации для продвижения по «карьерной лестнице». 27,7% считают, что желающих занять вышестоящие позиции больше, чем вакантных мест. Недостаточность внимания со стороны руководства или препятствия карьерному росту не были отмечены сотрудниками компании.

Следует отметить также, что только 22,2% из числа опрошенных получали предложение о повышении в должности.

Мотивация сотрудников является одним из вариантов повышения производительности труда и важнейшим направлением кадровой политики организации в целях совершенствования развития молодых специалистов. В то же время, часто основной причиной низкой эффективности системы профессионального развития персонала является то, что предпринимаемые в организации мероприятия не соответствуют реальным потребностям работников, то есть не соблюдается принцип «личностной мотивационной ориентированности».

Анализ научно-исследовательской литературы и существующих практик показал, что самой распространенной методикой определения мотивационных факторов, оказывающих влияние на работников организации, является диагностика приоритетности мотивационных факторов, разработанная Ш. Ричи и Л. Мартином. [3] Шкала оценки: балы – от 10 до 40; проценты от 0 до 100.

Для определения основных мотивирующих факторов работников компании было проведено исследование посредством онлайн тестирования, в котором приняли участие молодые сотрудники, объем выборки – 18 человек.

Исследование проводится в три этапа: первый этап – выявляются базовые мотивационные факторы; на втором этапе определяют уровень удовлетворенности фактора в настоящее время; на третьем этапе проводится анализ полученных результатов.

Анализируя результаты тестирования, необходимо отметить, что самыми актуальными являются мотивационные факторы, набравшие максимальное количество баллов. С наибольшей вероятностью, именно эти факторы будут являться основным мотиватором для молодых специалистов. Немаловажным является анализ факторов с низким процентом удовлетворенности – это позволит понять причины и определить мероприятия для улучшения сложившейся ситуации.

Обобщив полученные результаты, мы составили диаграмму мотивационного профиля персонала (рисунок 2).

Таким образом, основными мотиваторами для молодых специалистов являются «материальное вознаграждение» и «признание заслуг и достижений» (по 3 балла), на втором месте по степени влияния идут «востребованная, значимая работа» и «амбициозные цели» (по 2,9 балла), на третьем месте «ясность цели и критериев» (2,8 балла). Наименьшее влияние на молодых специалистов оказывает фактор «комфортные условия» – 2,3 балла.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие рекомендации:

- тестирование мотивационного профиля молодых специалистов необходимо проводить регулярно, для того чтобы вовремя корректировать действующую систему мотивации;
- целесообразно использовать индивидуальный подход в мотивации профессионального развития сотрудников, с учетом реальных и действенных потребностей молодого специалиста;
- необходимо создавать условия профессионального роста и социального развития для сотрудников: учебные семинары, тренинги, конкурсы и т.д.

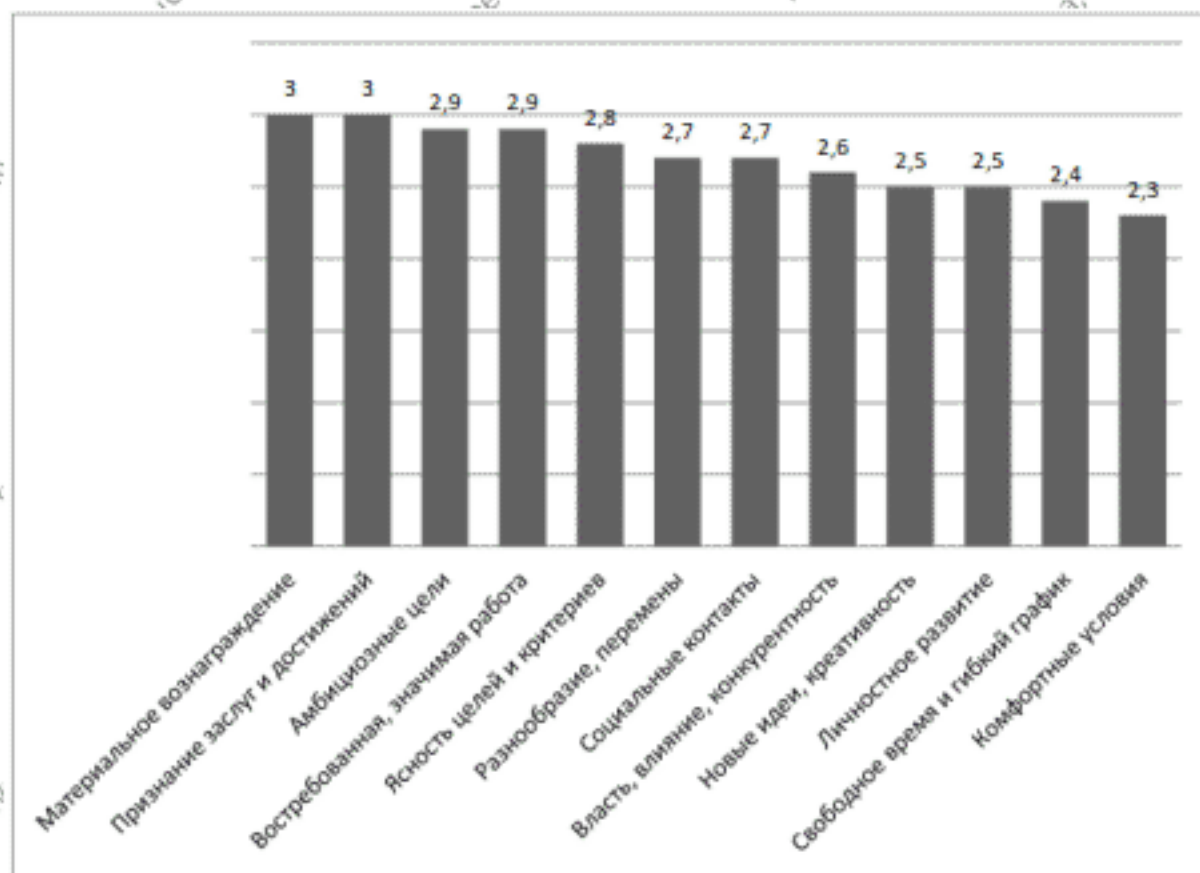


Рисунок 2 – Мотивационный профиль персонала

В целях сравнения компетентного мнения руководителей с мнением молодых специалистов в вопросах эффективности действующей системы профессионального развития молодых специалистов в организации, было проведено интервью, по результатам которого можно сделать следующие выводы:

- руководство охотно привлекает к работе молодых специалистов как в процессе прохождения учебных практик и стажировок, так и для замещения основных сотрудников на период отсутствия по причине отпуска, больничного или командировки;

- основными сложностями при работе с молодыми специалистами является низкий уровень профессиональной подготовки;

- амбициозные, активные и целеустремленные молодые специалисты не испытывают трудностей профессионально-квалификационного продвижения в компании;

- как руководители, так и молодые специалисты считают, что на сегодняшний день, предоставляемых компанией возможностей для профессионального развития достаточно.

Библиографический список

1. Анцупов А. Я. Социально - психологическая оценка персонала: учеб. пособие / А. Я. Анцупов, В. В. Ковалев. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 392 с.
2. Про-персонал [Электронный ресурс]: Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом – Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/> (Дата обращения: 04.05.2017 г.)
3. Управление персоналом [Электронный журнал]– Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/> (Дата обращения: 09.05.2017 г.)
4. Шоул Джон. Реальные полномочия. Самостоятельность сотрудников как ключ к успеху / Джон Шоул; пер. с англ.: И. Евстигнеева. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблшер, 2014. – 182 с.

References

1. Ancupov A. YA. Social'no - psichologicheskaya ocenka personala: ucheb. posobie / A. YA. Ancupov, V. V. Kovalev. – 2 - e izd., pererab. i dop. – M.: YUrajt, 2014. – 392 s.
2. Pro-personal [Elektronnyj resurs]: Informacionnyj portal dlya specialistov po kadram i upravleniyu personalom - Rezhim dostupa: <http://www.pro-personal.ru/> (Data obrashcheniya: 04.05.2017 g.)
3. Upravlenie personalom [Elektronnyj zhurnal]– Rezhim dostupa: <http://www.top-personal.ru/> (Data obrashcheniya: 09.05.2017 g.)
4. Shoul Dzhon. Real'nye polnomochiya. Samostoyatel'nost' sotrudnikov kak klyuch k uspekhu / Dzhon Shoul; per. s angl.: I. Evstigneeva. – 2-е izd. – M.: Al'pina Pablsher, 2014. – 182 s.

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА КРУПНЫХ ГОРОДОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Куранова К.В., Казанский (Приволжский) федеральный университет
Питерских Е.С., Казанский (Приволжский) федеральный университет
Сычева Я.О., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: Важнейшим направлением социально-экономических преобразований, способствующих достижению стратегической цели государства (повышению качества жизни населения), является реформирование и развитие жилищной сферы, создающей необходимые условия для жизнедеятельности человека. Авторам данной статьи представляется необходимым изучение состояния жилищного фонда крупных городов ПФО для выявления слабых сторон в управлении данной сферой и дальнейших рекомендаций по ее совершенствованию.
Ключевые слова: жилищно-коммунальная сфера, местное самоуправление, крупные города Приволжского федерального округа, жилищный фонд, управление.

Abstract: The most important direction of the social and economic transformations promoting achievement of a strategic objective of the state (improvement of quality of life of the population) is reforming and development of the housing-and-municipal sphere, creating necessary conditions for activity of the person. In this connection, studying of a condition of housing stock of the large cities of Volga federal district for detection of weaknesses in management of this sphere and further recommendations about her improvement is obviously necessary.

Keywords: housing-and-municipal sphere, local government, large cities of the Volga Federal District, housing stock, management.

Стратегическая цель государства – это повышение уровня и качества жизни населения. Важнейшим направлением социально-экономических преобразований, способствующих достижению данной цели, является реформирование и развитие жилищной сферы, создающей необходимые условия для жизнедеятельности человека.

Жилищные условия населения, доступность и качество жилищно-коммунальных услуг, наряду с состоянием окружающей среды, условиями труда, степенью развитости объектов социальной инфраструктуры, являются основными составляющими понятия «условия жизни», оказывающими непосредственное влияние на такую интегральную характеристику, как «качество жизни». [8; с.7-8]

Поскольку эффективное и надежное функционирование институтов жилищного сектора экономики жизненно важно для каждого города, при развитии данной сферы требуется в высшей степени ответственный подход к выявлению, формулированию и решению имеющихся проблем в управлении с учетом специфики этого сектора экономики, а также с учетом специфики каждого отдельно взятого города.

Актуальность исследования заключается в том, что проблемы управления жилищным фондом городов являются одним из приоритетных направлений социально-экономической политики, поскольку эффективность и рентабельность функционирования жилищной сферы городов существенно влияют на уровень их социально-экономического развития и благосостояние их населения.

Цель исследования заключается в изучении и анализе состояния жилищного фонда крупных городов Приволжского Федерального округа, а также в решении проблем управления данной сферой.

Так, были исследованы крупные города ПФО, численность населения в которых варьируется от 500 тысяч до 1 миллиона человек:

- Саратов (численность населения на 1.01.2016 = 843460 чел);
- Тольятти (712619 чел);
- Ульяновск (621514 чел);
- Оренбург (562569 чел);
- Пенза (524632 чел);
- Набережные Челны (526750 чел). [15-20]

Управление жилищным хозяйством в представленных городах осуществляется путем реализации следующих мероприятий:

- стимулирование развития жилищного строительства в городах;
- капитальное строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов в городах;
- развитие территорий, социальной и инженерной инфраструктуры;
- управление развитием в области капитального строительства;
- ремонт и обеспечение сохранности муниципального жилищного фонда.

Для анализа практики муниципального управления жилищным фондом предлагается использовать:

- показатель состояния имеющегося жилищного фонда – площадь жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах из общей площади жилых помещений в представленных городах;
 - показатель строительства нового жилья – ввод в действие жилых домов в городах;
 - показатель удовлетворенности населения – доля населения, получившего жилые помещения и улучшившего жилищные условия в отчетном году, в общей численности населения, состоящего на учете в качестве нуждающегося в жилых помещениях
- Используя государственную статистику с официальных сайтов [15-20], проанализируем динамику доли площади жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах из общей площади жилых помещений крупных городов ПФО.

Данная диаграмма демонстрирует:

- за период 2007-2014 годов доля площади жилых помещений в ветхих и аварийных домах из общей площади жилых помещений крупных городов ПФО составила в среднем 2%;

- тенденция такова, что с каждым годом в представленных городах показатели снижаются, что говорит о положительной динамике в данной сфере;
- в г. Набережные Челны – наименьшая доля площади жилых помещений в ветхих и аварийных домах, что указывает на высокий контроль со стороны города за состоянием жилищного фонда;

- относительно низкие показатели представлены в Оренбурге и в Ульяновске (1-2%), что также свидетельствует о надлежащем уровне контроля за состоянием городского жилищного фонда;

- наибольший показатель доли площади жилых помещений в ветхих и аварийных домах представлен в г. Саратове, что говорит о необходимости усиления городской политики в области обеспечения надлежащего состояния жилищного фонда города.

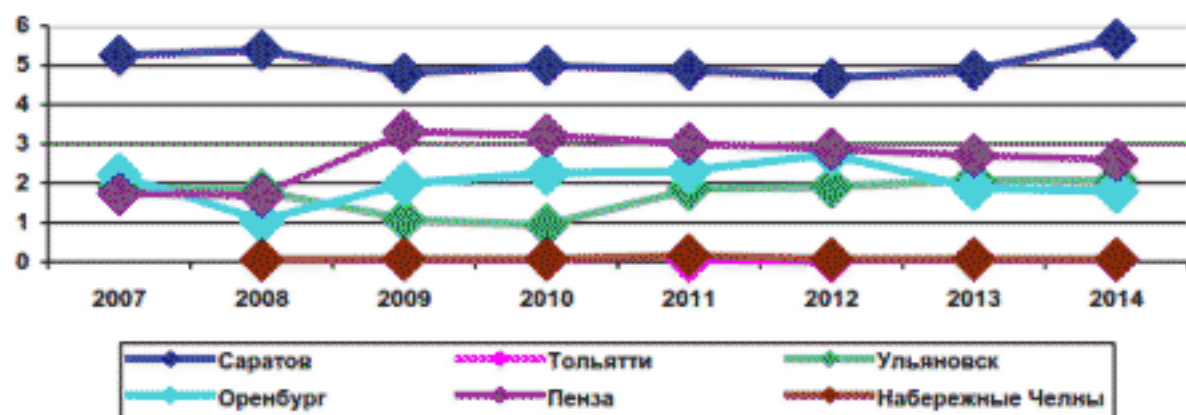


Рисунок 1 - Доля площади жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах из общей площади жилых помещений города

Проанализируем строительство нового жилья в выбранных городах, для чего будем использовать

такой показатель, как ввод в действие жилых домов на территории города. [15-20]

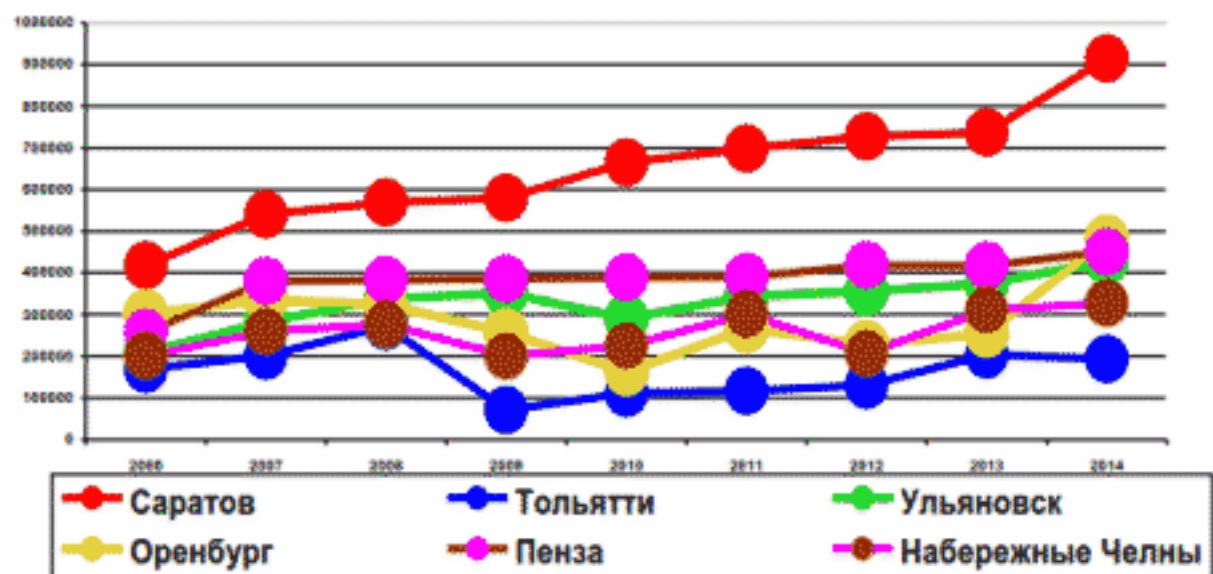


Рисунок 2 - Динамика ввода в действие жилых домов на территории крупных городов ПФО

Согласно данной диаграмме:

- ежегодно прослеживается тенденция к увеличению введения в действие жилых домов на территории представленных городов ПФО;
- больше всего вводится в действие жилых домов в г.Саратове (ежегодный прирост в среднем за период 2007-2014 годов на 10,3%);
- меньше всего вводится в действие жилых домов в г. Тольятти (резкое снижение после 2008 года).

Используя такие показатели из официальных источников, как 1) число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях; и 2) число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия [15-20], вычислим долю населения, получившего жилые помещения и улучшившего жилищные условия в отчетном году, в общей численности населения, состоящего на учете в качестве нуждающегося в жилых помещениях.

Таблица 1 - Динамика доли населения, получившего жилые помещения и улучшившего жилищные условия в отчетном году, в общей численности населения, состоящего на учете в качестве нуждающегося в жилых помещениях

Города	Доля населения, получившего жилые помещения и улучшившего жилищные условия в отчетном году, в общей численности населения, состоящего на учете в качестве нуждающегося в жилых помещениях						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Саратов	0,54	6,18	5,91	8,42	6,9	8,99	3,08
Тольятти	1,65	1,64	3,38	10,68	9,56	9,82	9,26
Ульяновск	13,41	13,77	14,69	7,99	6,74	1,72	0,96
Оренбург	5,98	6,12	5,11	4,71	3,18	2,09	2,44
Пенза	3,81	3,49	7,11	6,35	8,03	3,7	4,73
Набережные Челны	4,54	3,38	5,81	3,63	8,12	6,2	1,27

Таким образом, анализ удовлетворенности населения показывает, что:

- в среднем по городам только 5-6% семей получили жилищные помещения и улучшили жилищные условия из общей численности семей, нуждающихся в этом, что свидетельствует о необходимости совершенствования системы управления жилищным фондом исследуемых городов.

Проведенный нами анализ позволил сделать следующие выводы:

1. За период 2007-2014 годов доля площади жилых помещений в ветхих и аварийных домах из общей площади жилых помещений крупных городов ПФО составила в среднем 2%. Тенденция такова, что с каждым годом в представленных городах показатели доли площади жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах снижаются, что говорит о положительной динамике в данной сфере;

2. Ежегодно прослеживается тенденция к увеличению введения в действие жилых домов на территории представленных городов ПФО. При этом больше всего вводится в действие жилых домов в г.Саратове (ежегодный прирост в среднем за период 2007-2014 годов на 10,3%), меньше всего вводится в действие жилых домов в г. Тольятти (резкое снижение после 2008 года).

3. В среднем по городам только 5-6% семей получили жилищные помещения и улучшили жилищные условия из общей численности семей, нуждающихся в этом, что свидетельствует о необходимости совершенствования системы управления жилищным фондом исследуемых городов.

Ввиду большой нагрузки на местные бюджеты, видится целесообразным применение опыта государственного и муниципального частного партнерства для увеличения инвестиций в жилищную сферу, что создаст возможности для реализации новых

проектов, позволяющих изменить ситуацию с неадекватным состоянием жилищного фонда.

Также для привлечения инвесторов в жилищную сферу необходимо предоставлять возможности использования инновационных технологий строительными организациями и сопутствующими компаниями, что позволит оптимизировать производство и строительство и снизить издержки организаций.

Еще один важный фактор улучшения состояния жилищного фонда – стимулирование спроса со стороны населения. Представляется необходимым упростить систему ипотечного жилищного кредитования и сделать ее более доступным для населения с целью привлечения инвестиций в жилищный сектор через данную систему.

С целью увеличения долевого участия населения, как одного из источников привлечения инвестиций в развитие жилищного сектора необходимо законодательно закрепить условия, которые будут служить гарантией получения жилой площади либо возврата вложенных средств.

Социальная и предпринимательская напряженность является следствием нестабильной экономической ситуации. Сырьевой характер экономики, непостоянство законодательства, зависимость национальной валюты от мировых цен на нефть поддерживают нестабильность экономики. Необходимы стабильные и выгодные условия для инвестиций строительных и других компаний на долгосрочную перспективу, а значит минимизации рисков проявления факторов, влекущих нестабильность экономики.

Это позволит сочетать в себе теоретическую и практическую деятельность, направленную на комплексное решение проблемы контроля состояния и организации управления жилищным фондом в исследуемых крупных городах Приволжского федерального округа.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. N 188-ФЗ
3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
4. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ « О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
5. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 N 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг»
6. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»
7. Приоритетный национальный проект «Доступное жилье – гражданам России»
8. Барабанов А. С. , Ускова Т. В. Жилищно-коммунальное хозяйство муниципалитета: состояние, проблемы, тарифное регулирование // ИСЭРТ РАН; Вологда: 2013
9. Белкина Т. Д. Жилье в России: ситуация и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2013. № 3. С. 101–116.
10. Заборовская О.В., Плотникова Е.В. Оценка качества жилищного фонда как составляющая комплексной оценки условий формирования и развития человеческого капитала в регионах Российской Федерации // Журнал правовых и экономических исследований 2016, 1: 108–114– с.108–114
11. Косарева Н.Б., Полиди Т.Д., Пузанов А.С. Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 109–125
12. Косарева Н.Б., Полиди Т.Д., Пузанов А.С. Жилищная политика и экономика в России: результаты и стратегия развития. М.: НИУ ВШЭ, 2015
13. Проваленова Н.В. Развитие форм государственно-частного партнерства на рынке жилищно-коммунальных услуг муниципальных образований // Экономика, управление и социальная политика №6, 2015. – с. 37–41
14. Столбов П.П. Организационно-экономический механизм управления воспроизводством жилищного фонда: монография. Тюмень: Вектор Бук, 2013.
15. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образований Саратовской области. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst63/DBInet.cgi> (Дата обращения: 01.04.2017)
16. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образований Самарской области. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst36/DBInet.cgi> (Дата обращения:01.04.2017)
17. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образований Ульяновской области. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst73/DBInet.cgi> (Дата обращения: 01.04.2017)

18. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образований Оренбургской области. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst53/DBInet.cgi> (Дата обращения: 01.04.2017)
19. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образования Пензенской области. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst56/DBInet.cgi> (Дата обращения: 01.04.2017)
20. Интернет-ресурс: База данных показателей муниципальных образований Республики Татарстан. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst92/DBInet.cgi> (Дата обращения: 01.04.2017)

References

1. Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ
2. Zhilishchnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 29 dekabrya 2004 g. № 188-FZ
3. Federal'nyj zakon ot 06.10.2003 N 131-FZ "Ob obshchih principah organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii"
4. Federal'nyj zakon ot 13.07.2015 №224-FZ « O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vneseni izmenenij v odel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii»
5. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 07.05.2012 №600 «O merah po obespečeniju grazhdan Rossijskoj Federacii dostupnym i komfortnym zhil'em i povysheniju kachestva zhilishchno-kommunal'nyh uslug»
6. Gosudarstvennaya programma «Obespechenie dostupnym i komfortnym zhil'em i kommunal'nymi uslugami grazhdan Rossijskoj Federacii»
7. Prioritetnyj nacional'nyj proekt «Dostupnoe zhil'e – grazhdanam Rossii»
8. Barabanov A. S., Uskova T. V.. Zhilishchno-kommunal'noe hozyajstvo municipaliteta: sostoyanie, problemy, tarifnoe regulirovanie // ISEHRT RAN; Vologda; 2013
9. Belkina T. D. Zhil'e v Rossii: situacija i perspektivy // Problemy prognozirovaniya. 2013. № 3. S. 101–116.
10. Zaborovskaya O.V., Plotnikova E.V. Ocenka kachestva zhilishchnogo fonda kak sostavlyayushchaya kompleksnoj ocenki uslovij formirovaniya i razvitiya chelovecheskogo kapitala v regionah Rossijskoj Federacii // Zhurnal pravovyh i ehkonomicheskijh issledovanij 2016, 1: 108–114 – s.108–114
11. Kosareva N.B., Polidi T.D., Puzanov A.S. Rynok zhilishchnogo stroitel'stva v Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya // Voprasy ehkonomiki. 2013. № 3, С. 109–125
12. Kosareva N.B., Polidi T.D., Puzanov A.S. Zhilishchnaya politika i ehkonomika v Rossii: rezul'taty i strategiya razvitiya. M.: NIU VSHEN, 2015
13. Provalenova N.V. Razvitie form gosudarstvenno-chastnogo partnerstva na rynke zhilishchno-kommunal'nyh uslug municipal'nyh obrazovanij // EHkonomika, upravlenie i social'naya politika №6, 2015. – s. 37–41
14. Stolbov P.P. Organizacionno-ehkonomicheskij mekhanizm upravleniya vosproizvodstvom zhilishchnogo fonda: monografiya. Tyumen': Vektor Buk, 2013.
15. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij Saratovskoj oblasti. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst63/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)
16. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij Samarskoj oblasti. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst36/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)
17. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij Ul'yanovskoj oblasti. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst73/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)
18. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij Orenburgskoj oblasti. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst53/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)
19. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanija Penzenskoj oblasti. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst56/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)
20. Internet-resurs: Baza dannyh pokazatelej municipal'nyh obrazovanij Respubliki Tatarstan. <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst92/DBInet.cgi> (Data obrashcheniya: 01.04.2017)

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Локтионова А.В., Курский государственный университет
Иванова Л.А., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Аннотация: в настоящее время наблюдается усиление инновационной деятельности предприятий и распространение новых технологий, которые качественно повышают уровень взаимодействия между компанией и ее клиентами. В данной статье рассмотрены достоинства современного торгового оборудования, которые открывают новые возможности в работе предприятия, сокращая издержки и повышая его эффективность. Ключевые слова: инновации, розничная торговля, торговое оборудование, предприятие.

Abstract: At present, there is an increase in the innovation activity of enterprises and the spread of new technologies that qualitatively enhance the level of interaction between the company and its customers. This article examines the merits of modern commercial equipment, which opens new opportunities in the work of the enterprise, cutting costs and increasing its effectiveness.

Keywords: Innovations, retail trade, trade equipment, enterprise.

В современных условиях конкуренции основной задачей торговых предприятий – это успешное развитие и совершенствование своей деятельности. Любое совершенствование подразумевает в себе инновационную деятельность. А инновации в свою очередь определяют новые возможности для дальнейшего развития организации розничной торговли.

В розничной торговле к инновациям можно отнести введение новых методов и сопутствующего оборудования в торговле. В последние годы во многих магазинах появились технические новинки, облегчающие работу сотрудников и помогающие лучше обслуживать покупателей.

Основная цель инноваций в торговле – это обеспечение высокого качества процессов купли-продажи и товародвижения. С помощью инновационного торгового оборудования повышается качество обслуживания покупателей, повышается производительность труда, снижаются затраты а

также повышается эффективность работы организации в целом.

Розничная торговля в настоящее время занимает высокую долю отраслевого рынка отраслей. Соответственно рост оборота розничной торговли и вклад в экономическое развитие страны является важным.

За 2016 год, по данным статистики, основные экономические показатели в среднем уменьшились на 4 %, в два раза снизились доходы и потребление населения, конечное потребление домашних хозяйств уменьшилось на 10,2 %, объем розничной торговли – на 10 %, реальная заработная плата – на 9,5 %.

Оборот розничной торговли в России в 2016 г. сократился на 5,2% в сопоставимых ценах по сравнению с 2015 г. – до 28,137 трлн. руб., в декабре – на 5,9% до 2,899 трлн. руб., в I квартале 2017г. составил 8735,4 млрд.рублей (Рис.1) [7].

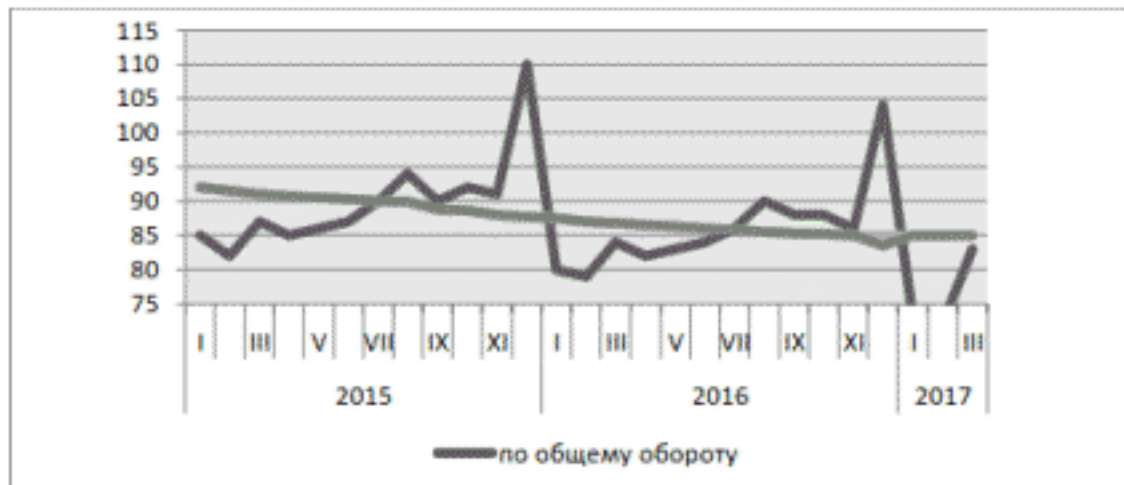


Рисунок 1 – Динамика оборота розничной торговли (в % к среднемесячному значению 2014г.)

На рисунке видно, что самые высокие показатели по общему обороту приходились на декабрь 2015 и 2016 года. При этом 2015 год имеет более высокие показатели на протяжении всего года. Если исключить сезонный фактор, то на графике наблюдается снижение оборота розничной торговли, причинами чего послужило кризисное состояние экономики страны.

По оценки Мирового рейтинга розничной торговли и развивающихся стран, который публикуется А. Т. Кейтлеу и оценивает состояние ритейла в 30 крупнейших развивающихся странах мира в 2016 г. Россия продемонстрировала резкое снижение объемов продаж среди международных сетей 30 крупнейших развивающихся

стран мира по 20 макроэкономическим и отраслевым параметрам, и к 2016 году снизила свои показатели на 10 строчек от рекордного года и заняла 22 место [2].

Исходя из того, что организации розничной торговли способствуют активизации производства потребительских товаров, принимают участие в решении социально-экономических задач регионов, а так же влияют на удовлетворение запросов жителей страны в товарах и услугах, инновационное развитие этой области имеет важное значение.

В современных условиях конкурентной среды постоянно возникают реальные риски и угрозы для организаций розничной торговли, а использование

инновационных технологий помогают не только превосходить конкурентов, но и открывать новые возможности для самой организации [3].

По мере роста числа предприятий розничной торговли, следовательно, и конкуренции, каждая торговая организация старается обеспечить себе стабильную позицию на рынке

и развиваться наряду с электронной коммерцией.

В данной статье рассматриваются инновационные продукты рынка розничной торговли, долю которых используют в магазинах нашей страны. Список предлагаемых нововведений представлен на рисунке 2.

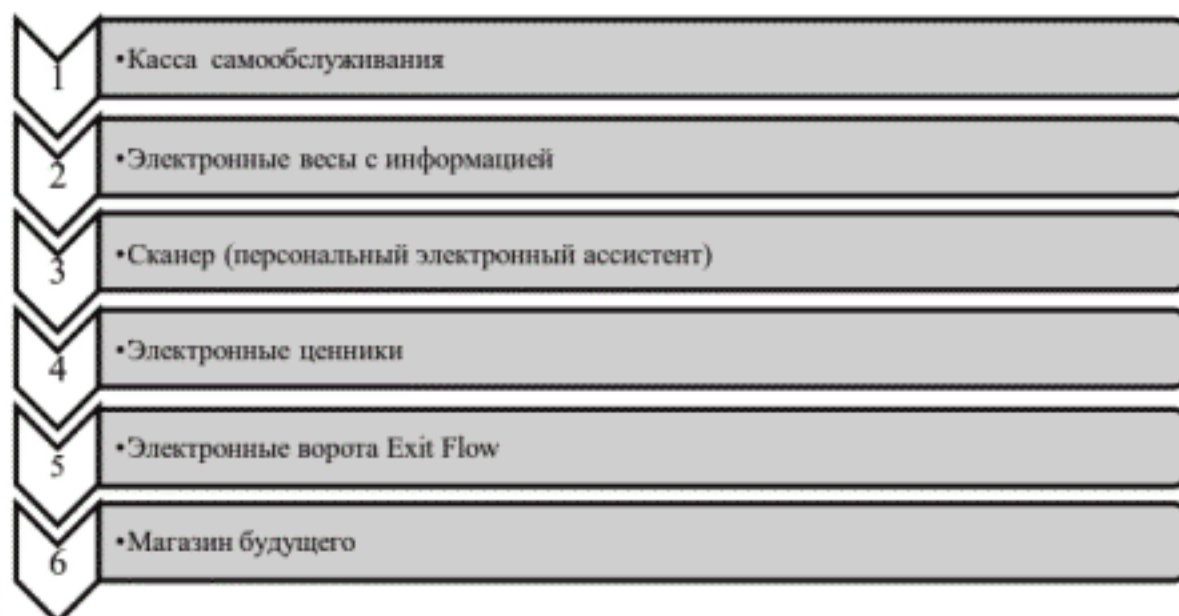


Рисунок 2 - Список инноваций в розничной торговле

Касса самообслуживания – это электронно-механическое устройство, позволяющее автоматизировать процесс самообслуживания оплаты товара в магазинах розничной торговли. Отличный компромисс нашим традиционным кассам. Покупатель, приходя в кассово-расчетный узел, самостоятельно сканирует товар, кладет его на весовую платформу, после расплачивается наличной или безналичной (посредством пластиковых карт) формой и, упаковав свои покупки, покидают магазин. Кассы рассчитаны на любой тип покупателя. И детям и взрослым будет очень интересно ознакомиться с новым оборудованием. Почти во всех магазинах очень часто встает вопрос о профессиональных и ответственных кассирах, которые могли бы находить подход ко всем покупателям. На кассе самообслуживания покупатели избавлены от негативных эмоций и нежелательных высказываний работников магазина. Установив такую систему самообслуживания, владельцы магазинов значительно сокращают зависимость своего бизнеса от сотрудников [8].

Недостатками касс самообслуживания являются: длительный процесс адаптации работы покупателя с кассой самообслуживания, сложная конструкция за счет применения нескольких видов узконаправленных антенн, для которых нужны соответствующие метки, одни из которых предназначены для передачи информации о товаре, а другие – для предотвращения краж в магазине [4].

Электронные весы самообслуживания довольно знакомые и распространенные торговое оборудование для покупателей. В результате их использования предприятия экономят на кадровом персонале и делает процесс взвешивания намного быстрее. На современном рынке оборудования существует множество моделей данного оборудования. Нововведения, касающиеся электронных весов, дают возможность выводить на экран дополнительную информацию, например: состав, срок и

температуру хранения, количество калорий, сочетаемость с другими продуктами. Наиболее важную и лаконичную информацию целесообразно печатать на чеке. Все эти особенности позволяют покупателю получить необходимую информацию без чей-либо помощи, а сам процесс взвешивания и маркировки товара максимально простым [1].

Следующая задача, которая стоит перед современными ритейлерами – это очереди на кассах. Попыткой решить эту проблему было внедрение в систему управления работой в кассовых узлах оповещений, информирующих о свободной кассе в определенный момент времени. Кардинально изменить ситуацию не удалось, так как время пребывания на кассе покупателей оставалось тем же. Решить проблему очереди в зоне расчетно-кассового узла поможет самосканирование. Эта услуга доступна клиентам, которые участвуют в программе лояльности. При входе в магазин покупателю необходимо предъявить карту лояльности, после чего он получает сканер (персональный электронный ассистент). С помощью этого сканера покупатель самостоятельно сканирует нужные ему товары. На кассе остается лишь отсканировать специальный штрихкод и оплатить покупку. С помощью персонального ассистента покупатель может отследить любую информацию о товаре, а также получить push-уведомления об акциях на тот товар, рядом с которым он находится [5].

Далее следует отметить еще одну проблему – это несовпадения цены, которую покупатель видит на ценнике изначально и которая выводится на экране кассового аппарата на расчетно-кассовом узле. Нововведение, которое поможет устранить этот недостаток – электронный ценник, на котором изображена вся необходимая информация о товаре. Электронный ценник представляет собой экран (LCD или электронная бумага), схему, радио модуль бесконтактного управления и систему автономного пита-

ния. Главная функция, которую исполняет данный ценник – фактуальное отображение цены товара на данный момент времени. Положительные и отрица-

тельные стороны электронного ценника представлены в таблице 1 [9].

Таблица 1- Преимущества и недостатки электронного ценника

№	Преимущества	Недостатки
1.	Увеличения срока службы	Затраты на приобретение и содержание;
2.	Экономия природных ресурсов	Сбои в системе
3.	Автоматизация и скорость смены цены товара	
4.	Сокращения рабочего персонала	
5.	Постоянное совпадения цены на ценнике и на кассе	
6.	Изменять цены можно сразу в нескольких магазинах с одного рабочего места, в том числе удаленного	

*составлено автором

Из данных таблицы видно, что положительных сторон такого нововведения как электронный ценник значительно больше, чем отрицательных. Использование электронных ценников благоприятно сказывается не только на покупателей, но и сокращает численность персонала, что положительно сказывается на финансовом состоянии предприятий. Превосходство преимуществ показывает о целесообразности использования данного вида инновации на предприятиях розничной торговли.

В магазинах новых технологий также рекомендуется размещать ворота Exit Flow, которые открываются только по чеку. Данные ворота устанавливаются при выходе из зоны кассы самообслуживания. Чек распознается за пару секунд и действует конкретно отведенное время, которое достаточно для того, чтобы покупатель упаковал свой товар. Электронные ворота не впускают покупателей, не оплативших свои покупки. Они оборудованы звуковой индикацией, поэтому в случае попытки выйти по старому чеку об этом сразу же будут оповещены помощники. Но зачастую может возникнуть проблема, когда покупатель забывает взять чек после завершения операции покупки. В данной ситуации ворота Exit Flow способны открываться и без чека. Система датчиков фиксирует в памяти покупателей и их действия в зоне самообслуживания. После завершения процесса покупки ворота автоматически открываются и выпускают покупателей. Так же «умные» ворота могут определить группу людей, которые совершали покупку вместе, при этом Exit Flow не выпустит покупателя, который передаст чек об оплате покупок другому человеку [4].

Другим примером применения инновационных технологий в торговле является магазин будущего. «Умный» магазин это магазин, в котором роль персонала минимальна, а использование гаджетов макс на, а использование гаджетов максимально. Отличительная особенность этого магазина – абсолютно по-новому организованная система покупок, которая не требует наличия кассиров и продавцов. Операция совершения покупки имеет

следующую технологию: покупатель выбирает товары в торговом зале, кладет их в корзину и направляется к автоматической кассе (сканеру). Далее покупатель опускает корзину с товарами в корзину с товарами в специальный отсек – сканер, после чего на экране терминала отображается информация о данных товарах и общая сумма покупки. Товары, которые помещаются в отсек, сканируются одновременно, что существенно уменьшает время ожидания. Затем покупатель оплачивает товар в специальном терминале.

Но это не единственная версия магазина будущего, например британский ритейлер Tesco представляет этот магазин в следующем виде – совокупность офлайн- и онлайн-магазина. Первый экспериментальный магазин был открыт в метро Сеула в 2011 году под руководством Tesco [6].

В этом магазине, на удивление, нет продуктов, но есть электронные витрины, на которых изображены товары. Покупатели выбирают товар и сканируют его с помощью смартфонов. Далее заказ после автоматической обработки данных, отсканированных на смартфоне, в пункте сбора товаров формируется и доставляется на дом курьером. Идея имела успех, особенно среди молодежи, деловых и занятых категорий граждан, которые в любой момент могли зайти магазин и выбрать интересующие их товары. В настоящее время Tesco развивает свой проект, увеличивает количество данного рода магазинов, а так же их месторасположение. Он открывает такие магазины даже на автобусных остановках.

Таким образом, в результате рассмотренного отметим, что использование современного торгового оборудования существенно повышает инновационный потенциал предприятий розничной торговли. Применение новых технологий способствует покупателям сократить время на осуществление покупки, знакомит их с изобретением нового поколения. Грамотное применение данных технологий в компаниях сможет повысить их конкурентоспособность и усилить лояльность потребителей.

Библиографический список

1. Информационные технологии в розничной торговле [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.toural.ru>
2. Кассы самообслуживания [Электронный ресурс]. – Точка продаж. – 2015. – Май. – Режим доступа: <http://www.b2bcontact.ru>
3. Мерчандайзинг » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
4. Официальный сайт «Кассы самообслуживания Self-Checkout» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crystals.ru/self-checkout>
5. Рейтинг 30 развивающихся стран мира, наиболее перспективных для инвестиций в розничную торговлю » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grdi.atkearney.com/web/guest>
6. Роботы за прилавком. 7 концепций для магазинов и ресторанов будущего » [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://republic.ru/business/roboty_za_prilavkom_7_kontseptsiy_dlya_magazinov_i_restoranov_budushchego-951423.xhtml

7. Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ) » [Электронный ресурс]. – Социально-экономическое положение России, 2016. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Чистяков А.В. Как удерживать покупателей при помощи новых технологий в ритейле [Текст] / А.В. Чистяков // Управление продажами. – 2016 – №1–с.32
9. Электронные ценники: установка и внедрение. – Режим доступа: <https://businessman.ru>

References

1. Informacionnye tekhnologii v roznichnoj torgovle [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.toural.ru>
2. Kassy samoobslyuzhivaniya [Электронный ресурс]. – Tochka prodazh. – 2015. – Май. – Режим доступа: <http://www.b2bcontact.ru>
3. Merchandajzing » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
4. Oficial'nyj sayt «Kassy samoobslyuzhivaniya Self-Checkout» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crystals.ru/self-checkout>
5. Rejting 30 razvivayushchihya stran mira, naibolee perspektivnyh dlya investicij v roznichnyu torgoviyu » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grdi.atkeamey.com/web/guest>
6. Roboty za prilavkom: 7 koncepcij dlya magazinov i restoranov budushchego » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://republic.ru/business/roboty_za_prilavkom_7_kontseptsiy_dlya_magazinov_i_restoranov_budushchego-951423.xhtml
7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki (ROSSTAT) » [Электронный ресурс]. – Social'no-ekonomicheskoe polozhenie Rossii, 2016. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Chistyakov A.V. Kak uderzhat' pokupatelej pri pomoshchi novyh tekhnologij v ritejle [Tekst] / A.V. Chistyakov // Upravlenie prodazhami. – 2016 – №1–с.32
9. Elektronnye cenniki: ustanovka i vnedrenie. – Режим доступа: <https://businessman.ru>

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Мамаев С.В., Национально исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье представлен обзор понятий категории качества и безопасности пищевой продукции с точки зрения зарубежных и отечественных ученых, а также нормативно-правовой базы Российской Федерации. В результате рассмотрения нормативно-правовой базы было определено, что для предприятий пищевой продукции в настоящее время установлены требования к формированию системы менеджмента качества и системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Предложены подходы к формированию интегрированной системы менеджмента качества и безопасности пищевых продуктов. Сделан вывод, что применение одного из рассмотренных подходов позволит организации приобрести не только конкурентные преимущества, но и создать эффективный механизм по управлению качеством и безопасностью на всех стадиях жизненного цикла продукции. **Ключевые слова:** качество, безопасность, система HACCP, система менеджмента качества, система менеджмента безопасности пищевой продукции.

Abstract: The article provides an overview of the concepts of quality categories and food safety from the point of view of foreign and domestic scientists, as well as the regulatory and legal framework of the Russian Federation. As a result of consideration of the regulatory framework, it was determined that for food enterprises now. Approaches to the formation of an integrated system of quality management and food safety are suggested. It was concluded that not to use competitive advantages, but also to create an effective mechanism for managing safety and security at all stages of the product life cycle.

Keywords: quality, safety, HACCP system, quality management system, food safety management system.

К одной из глобальных проблем, которая приводит к ухудшению жизни и здоровья населения, можно отнести качество продуктов питания. Что понимать под качеством пищевой продукции – это один из сложнейших и важнейших вопросов, с которым человеку приходится иметь дело на протяжении всей жизни. Понимание, а иначе понятие качества никогда не было однозначным и постоянным. Можно предположить, что понимание качества од-

ного и того же продукта для каждого настолько же индивидуально, насколько индивидуальны характеры, интересы и предпочтения различных людей. Также и в научной литературе в настоящее время не сложился единый взгляд на определение понятия качества пищевой продукции. Наиболее распространенные точки зрения зарубежных и российских ученых на содержание данного понятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Систематизация подходов к определению категории качества пищевых продуктов

Автор	Определение
Мари Ферри [13]	Качество продуктов питания включает в себя все те характеристики совершенства, что делает его приемлемым для потребителей пищевых продуктов.
Даниель Живоннучи [12]	Качество пищевых продуктов – это совокупность характеристик, которые устанавливают приемлемость продукта (комплексный показатель чистоты, вкуса, текстуры, цвета, внешний вид и качество изготовления)
Бацукова Н.Л. [1]	Качество пищевых продуктов – это совокупность свойств и характеристик, продовольственного сырья и пищевых продуктов, которые обуславливают способность удовлетворять физиологические потребности человека при обычных условиях их использования.
Ермолаева Е.О. [4]	Качество пищевых продуктов – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением

Рассмотренные в таблице 1 точки зрения авторов на категории качества пищевой продукции содержат общее основополагающее ядро – приемлемость и способность удовлетворить потребности человека.

Вместе с тем, качество и безопасность пищевых продуктов – неотделимые друг от друга понятия. В настоящее время в мире происходит немало инцидентов, связанных с проблемами безопасности пищевых продуктов, которые приводят к потере здоровья населения. Обеспечение необходимого уровня качества теряет свою приоритетность в случаях недостаточной безопасности продуктов питания, поскольку с ростом риска нанесения ущерба здоровью все менее важными становятся остальные показатели и характеристики продукции. Рассмотрим определения безопасности пищевых продуктов, представленные в современной литературе (таблица 2).

Представленные в таблице 2 трактовки понятия безопасности пищевой продукции демонстрируют единство взглядов современных авторов. И бол-

шинство из них акцентируют необходимость обеспечения безопасности пищевых продуктов не только для нынешнего, но и будущих поколений.

В последнее время качество и безопасность пищевых продуктов стало предметом серьезных обсуждений специалистов развитых стран, в том числе и в России. Обеспечение безопасности и качества продуктов питания является приоритетным направлением государственной политики Российской Федерации. В настоящее время на повышение качества и обеспечение безопасности пищевой продукции нацелено множество законодательных и нормативных документов, которые представляют перечень требований и намерений по повышению качества управления предприятиями пищевой промышленности. Основными из них являются:

1 Федеральный Закон от 02.01.2000 № 29 (ред. от 13.07.2015) «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

2 Технический регламент Таможенного союза (ТР ТС) 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» от 09.12.2011 № 800.

3 Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации до 2020 года от 17.04.2012 № 559-р (редакция от 30.06.2016 № 1378-р)

4 Стратегия повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года от 29.06.2016 № 1364-р.

Таблица 2 – Подходы к определению безопасности пищевой продукции

Автор	Определение
Белов С.В. [2]	Безопасность пищевых продуктов – состояние обоснованной уверенности в том, что продукты при обычных условиях их использования не представляют опасности для здоровья нынешнего и будущего поколения
Никифорова Т.Е. [5, с.16]	Под безопасностью продуктов питания следует понимать отсутствие опасности для здоровья человека при их употреблении, как с точки зрения острого негативного воздействия (пищевые отравления и пищевые инфекции), так и с точки зрения опасности отдаленных последствий (канцерогенное, мутагенное и тератогенное действие).
Хохлова А. В. Хохлов О. М. [10, с.41]	Под безопасностью пищевых продуктов следует понимать полное отсутствие опасности для человеческого здоровья при их употреблении, с точки зрения негативного действия и с точки зрения опасности последствий отравления.
Балукова Л. [1]	Безопасность пищевых продуктов – это совокупность свойств продовольственного сырья и пищевых продуктов, при которых они не являются вредными и не представляют опасности для жизни и здоровья нынешнего и будущих поколений при обычных условиях их использования.

Обозначенные документы содержат понятия и конкретные требования к системам менеджмента качества (СМК) и к системам обеспечения безопас-

ности пищевой продукции (НАССР – анализ рисков и критические контрольные точки. Их характеристика представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Определения и требования к качеству и безопасности пищевой продукции в нормативно-правовых документах Российской Федерации

Наименование документа	Определение качества и безопасности пищевой продукции	Требования к СМК и системе НАССР
ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [11]	Качество пищевых продуктов - совокупность характеристик пищевых продуктов, способных удовлетворять потребности человека в пище при обычных условиях их использования. Безопасность пищевых продуктов - состояние обоснованной уверенности в том, что пищевые продукты при обычных условиях их использования не являются вредными и не представляют опасности для здоровья нынешнего и будущих поколений.	Качество и безопасность пищевых продуктов, материалов и изделий обеспечиваются посредством проведения производственного контроля за качеством и безопасностью пищевых продуктов, материалов и изделий, условиями их изготовления, хранения, перевозок и реализации, внедрением систем управления качеством пищевых продуктов, материалов и изделий.
ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [9]	Безопасность пищевой продукции - состояние пищевой продукции, свидетельствующее об отсутствии недопустимого риска, связанного с вредным воздействием на человека и будущие поколения.	При осуществлении процессов производства (изготовления) пищевой продукции, связанных с требованиями безопасности такой продукции, изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах НАССР.
«Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации до 2020 года» [7]	-	Для повышения конкурентоспособности продукции предприятиям необходимо осуществить внедрение современных методов управления и системы интегрального контроля показателей качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов на этапах переработки, транспортирования и хранения.
«Стратегия повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года» [8]	Качество пищевой продукции - совокупность характеристик пищевой продукции, соответствующих заявленным требованиям и включающих ее безопасность, потребительские свойства, энергетическую и пищевую ценность, аутентичность, способность удовлетворять потребности человека в пище при обычных условиях использования в целях обеспечения сохранения здоровья человека Безопасность пищевой продукции - состояние пищевой продукции, свидетельствующее об отсутствии недопустимого риска, связанного с вредным воздействием на человека и будущие поколения.	В целях обеспечения качества пищевой продукции на всех этапах ее жизненного цикла предусмотреть внедрение в организациях, осуществляющих изготовление и переработку пищевой продукции, систем менеджмента качества.

Обобщая рассмотренные определения отечественных и зарубежных ученых, а также содержание законодательных документов, можно сделать вывод, что качество и безопасность пищевой продукции – это совокупность свойств пищевой продукции, способных удовлетворить потребности человека в пище в соответствии с ее назначением, при обоснованной уверенности в том, что в обычных условиях использования пищевая продукция не представляет опасности для здоровья нынешнего и будущих поколений.

Анализ требований нормативных и законодательных документов позволяет показывать, что для предприятий, участвующих в создании и реализации пищевой продукции, необходимо соблюдать требования ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Система менеджмента качества. Требования» и принципы системы HACCP. Отечественный и зарубежный опыт подтверждает, что на данный момент наиболее успешной и перспективной моделью для реализации поставленной задачи является формирование интегрированной системы, учитывающей требования к обеспечению качества и безопасности. В настоящее время можно выделить два подхода к

формированию комплексной системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции:

1. Формирование интегрированной системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции на основе международных и национальных стандартов.

2. Формирование системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции в соответствии FSSC 22000:2017 «Международная схема сертификации системы пищевой безопасности и качества» совместно с дополнением FSSC 22000-Q «Модуль для сертификации системы менеджмента качества пищевой продукции».

Первый подход основан на интеграции требований ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования», ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции и Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции» (содержит требования к применению принципов HACCP) и GMP/ ГОСТ Р 52249-2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств» (рисунок 1).



Рисунок 1 – Элементы интегрированной системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции

Система менеджмента качества в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2015 в интегрированной системе менеджмента устанавливает требования, нацеленные, главным образом, на достижение доверия к продукции и услугам, предоставляемым организацией, и, тем самым, на повышение степени удовлетворенности потребителей. Стоит отметить, что ГОСТ Р ИСО 22000-2007, уже включает в себя требования ISO 9001, но в должном количестве не отражает всех требований на систему менеджмента качества, которые позволили бы организации сосредоточить свои усилия не только на обеспечении безопасности пищевой продукции, но и в полной мере сконцентрировать внимание на требованиях потребителей. В первую очередь, он направлен на создание условий, при которых организация может контролировать опасные факторы на всех стадиях жизненного

цикла продукции, а также гарантировать ее безопасность на момент потребления человеком. GMP охватывает основополагающие принципы, методы и средства, необходимые для создания производственной среды, подходящей для производства пищевых продуктов приемлемого качества. Требования GMP, как правило, формируются таким образом, чтобы обеспечить их совместимость с требованиями стандарта ISO 9001 и ISO 22000 путем сочетания их элементов. Состав требований GMP формируется как из требований стандарта ISO 9001 по управлению производством, так и требований ISO 22000 по обеспечению безопасности [6, с.179].

Второй подход к формированию интегрированной системы менеджмента включает в себя требования схемы сертификации FSSC 22000:2017 совместно с дополнением FSSC 22000-Q (рисунок 2).

Дополнительные
нормативные и
потребительские
требования

ISO 22000-2005

**Система менеджмента качества и
безопасности пищевой продукции в
соответствии с FSSC 2200**

ISO/TS 22002-1:2009

FSSC 22000-Q

Рисунок 2 – Элементы системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции на основе требований FSSC 22000

В мае 2009 года FSSC 22000 был одобрен GFSI (Глобальная Инициатива по безопасности пищевых продуктов) как глобальный эталон в управлении безопасностью пищевых продуктов. FSSC 22000 включает в себя международные и независимые требования стандартов ISO 22000:2005, ISO/TS 22002-1:2009 «Программы предварительных условий для безопасности пищевых продуктов. Часть 1. Производство пищевых продуктов», а также допол-

нительные требования. Целью ISO/TS 22002-1:2009 является дополнение программ предварительных мероприятий, которые изложены в ISO 22000:2005. В стандарте отражены точные требования к созданию программ предварительных условий. Помимо требований, указанных в ISO 22000 и ISO/TS 22002-1, FSSC 22000 содержит дополнительные специфические требования для производителей пищевой продукции таблица 4.

Таблица 4 - Дополнительные требования FSSC 22000

Наименование требования	Содержание требования
Управление услугами	Организация должна гарантировать, что для всех услуг, которые предоставляются и могут влиять на безопасность пищевой продукции, были определены и установлены требования в соответствии с ISO/TS 22002-1, в целях проведения анализа опасностей.
Управление персоналом	Организация должна обеспечивать эффективный надзор за персоналом в соответствии с принципами и методами обеспечения безопасности пищевой продукции.
Управление поставляемым материалом.	Организация должна обеспечить, чтобы для всех материалов, поставляемых от внешнего поставщика, были определены и установлены требования за соблюдением нормативных документов. Также, организации необходимо внедрить систему обеспечивающую анализ всех показателей, необходимых для оценки безопасности продукта.
Защита продуктов питания.	Организации необходимо документировать, устанавливать и поддерживать в актуальном состоянии документированную процедуру для оценки угрозы безопасности пищевых продуктов. В ней должны быть описаны потенциальные угрозы и превентивные методы противодействия им.
Предотвращение мошенничества пищевых продуктов	Для предотвращения пищевого мошенничества организации необходимо документировать, установить и поддерживать в актуальном состоянии документированную процедуру по оценке уязвимости в отношении мошенничества в пищевых продуктах. Документированная процедура должна содержать реестр потенциальных угроз и предупреждающие методы по устранению опасной ситуации.
Управление аллергенами.	В рамках процесса управления аллергенами организации необходимо разработать, документировать и поддерживать в актуальном состоянии документированную процедуру, которая должна включать: оценку риска; контроль для уменьшения или устранения риска; механизм оценки эффективности реализованных мероприятий.
Маркировка продукта	Организация должна соблюдать правила маркировке в стране предполагаемой продажи.
Мониторинг окружающей среды	Организация должна обеспечить проведение проверок микробиологической гигиены участка, в соответствии с программой мониторинга окружающей среды, демонстрируя эффективность программ очистки и санитарии.
Использование логотипа.	Сертифицированные организации имеют право использовать логотип FSSC 22000. Логотип FSSC 22000 может использоваться на печатной продукции организации, на веб-сайте и других рекламных материалах.

Также для наиболее эффективного формирования системы безопасности пищевой продукции по FSSC 22000 организации необходимо использовать дополнение FSSC 22000-Q. FSSC 22000-Q – это модуль для добровольной сертификации пищевых систем менеджмента качества в соответствии с ISO 9001:2015. Это дополнение позволяет интегрировать требования ISO 9001, что позволяет организациям проходить сертификационный аудит FSSC 22000 как для пищевой безопасности, так и менеджмента качества.

Использование такого подхода обеспечивает организациям с одной стороны, возможность продемонстрировать на международном уровне то, что они имеют интегрированную систему управления, которая отвечает требованиям потребителей и ре-

гуляторных органов относительно качества и безопасности пищевых продуктов. С другой стороны, это позволяет получить признание системы GFSI, что обеспечит высокую конкурентоспособность на рынке.

Таким образом, применение одного из подходов позволит предприятиям пищевой промышленности приобрести не только конкурентные преимущества, но и достичь высокого уровня качества и безопасности пищевой продукции. Создание интегрированной системы является приоритетным направлением по развитию системы менеджмента качества и безопасности пищевой продукции. Такая система позволит повысить эффективность управления организацией применительно к качеству и безопасности пищевой продукции.

Библиографический список

1. Бацукова Н. Л. Качество и безопасность пищевых продуктов – важнейшая составляющая санитарно-эпидемиологического благополучия населения [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bsmtu.by/downloads/universitet/lech/zoi/kachestvo.pdf>. – Загл. с экрана.
2. Белов С.В. Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды (техносферная безопасность): учеб. пособие 2-е изд. / С. В. Белов. – М.: Юрайт, 2011. 420 с.
3. Василевская С.В. Стандарт ISO 22000: безопасность плюс, конкурентоспособность минус // Методы менеджмента качества. – 2013. – № 2. – С. 24-29
4. Ермолаева Е. О. Контроль качества продукции и услуг [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1056880/>. – Загл. с экрана.
5. Никифорова Т. Е. Безопасность продовольственного сырья и продуктов питания: учеб. Пособие / Т. Е. Никифорова. – Иваново: ГОУ ВПО «Иван. Гос. Хим.технол. ун-т», 2007. – 132 с.
6. Скачков Д. А. Системы управления качеством для предприятий пищевой промышленности / Д. А. Скачков, А. О. Баннова // Проблемы современного социума глазами молодых ученых : материалы VII Международ. науч.-практ. конф., – Волгоград, 2015. – С. 178-180
7. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации до 2020 года от 30.06.2016 №1378-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/65b2ZSIOP6bA0V5J67GnnpKIhhoHhxgP.pdf> Загл. с экрана.
8. Стратегия повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года от 29.06.2016 № 1364-р Режим доступа: <http://government.ru/media/files/9JUDtBOPqmoAatAhtV2WJ8UPT5Wq8qIo.pdf> Загл. с экрана.
9. Технический регламент Таможенного союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» от 09.12.2011 №800 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902320560> Загл. с экрана.
10. Хохлова А. В., Хохлова О. М. Безопасность продуктов питания в Российской Федерации / А. В. Хохлова, О. М. Хохлова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 12. – С. 41-45.
11. ФЭ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 №29 (редакция от 13.07.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102063865&rdk=&backlink=1> Загл. с экрана.
12. Daniel Giovannucci FOOD QUALITY ISSUES: understanding HACCP and other quality management techniques [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dgiovannucci.net/docs/food_quality_issuesunderstanding_haccp_and_other_quality_management_techniques.pdf. Загл. с экрана.
13. Marri Ferree What Is food quality? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/27676/1/04020034.pdf>. Загл. с экрана.

References

1. Bacukova N. L. Kachestvo i bezopasnost' pishchevyykh produktov – vzhnejshaya sostavlyayushchaya sanitarno-ehpidemicheskogo blagopoluchiya naseleniya [EHlektron. resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.bsmtu.by/downloads/universitet/lech/zoi/kachestvo.pdf>. – Zagl. s ehkrana.
2. Belov S.V. Bezopasnost' zhiznedeyatel'nosti i zashchita okruzhayushchej sredy (tekhnosfernaya bezopasnost'): ucheb. posobie 2-e izd. / S. V. Belov. – M.: YUrajt, 2011. 420 s.
3. Vasilevskaya S.V. Standart ISO 22000: bezopasnost' plyus, konkurentosopobnost' minus // Metody menedzhmenta kachestva. – 2013. – № 2. – S. 24-29
4. Ermolaeva E. O. Kontrol' kachestva produkcii i uslug [EHlektron. resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.twirpx.com/file/1056880/>. – Zakl. s ehkrana.
5. Nikiforova T. E. Bezopasnost' prodovol'stvennogo syr'ya i produktov pitaniya : ucheb. Posobie / T. E. Nikiforova. – Ivanovo: GOU VPO «Ivan. Gos. Him.tekhnol. un-t», 2007. – 132 s.
6. Skachkov D. A. Sistemy upravleniya kachestvom dlya predpriyatij pishchevoj promyshlennosti / D. A. Skachkov, A. O. Bannova // Problemy sovremennogo sociuma glazami molodykh uchennykh : materialy VII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., – Volgograd, 2015. – S. 178-180
7. Strategiya razvitiya pishchevoj i pererabatyvayushchej promyshlennosti Rossijskoj Federacii do 2020 goda ot 30.06.2016 №1378-r [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://government.ru/media/files/65b2ZSIOP6bA0V5J67GnnpKIhhoHhxgP.pdf> Zagl. s ehkrana.
8. Strategiya povysheniya kachestva pishchevoj produkcii v Rossijskoj Federacii do 2030 goda ot 29.06.2016 № 1364-r Rezhim dostupa: <http://government.ru/media/files/9JUDtBOPqmoAatAhtV2WJ8UPT5Wq8qIo.pdf> Zagl. s ehkrana.

9. Tekhnicheskij reglament Tamozhennogo soyuza 021/2011 «O bezopasnosti pishchevoj produkcii» ot 09.12.2011 №800 [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://docs.cntd.ru/document/902320560> Zagl. s ehkrana.
10. Hohlova A. V., Hohlova O. M. Bezopasnost' produktov pitaniya v Rossijskoj Federacii / A. V. Hohlova, O. M. Hohlov // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». - 2016. T. 12, № 2. S. 41-45.
11. FZ «O kachestve i bezopasnosti pishchevych produktov» ot 02.01.2000 №29 (redakciya ot 13.07.2015) [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102063865&rdk=&backlink=1> Zagl. s ehkrana.
12. Daniel Giovannucci. FOOD QUALITY ISSUES: understanding HACCP and other quality management techniques [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.dgiovannucci.net/docs/food_quality_issuesunderstanding_haccp_and_other_quality_management_techniques.pdf. Zagl. s ehkrana.
13. Marri Ferree. What is food quality? [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/27676/1/04020034.pdf>. Zagl. s ehkrana.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «АВТОВАЗ»)

Москалева Е.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Логинова Е.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: Интеллектуальный потенциал является основным конкурентным преимуществом компаний на современном этапе развития. Он характеризует уровень инновационного развития предприятий, финансовое состояние, перспективность и его надежность для долгосрочного инвестирования. Сегодня не существует единой методики для оценки уровня развития интеллектуального потенциала предприятия, однако исследуя отечественный и зарубежный опыт, учитывая специфику отрасли, мы выбрали ряд показателей, способных наиболее точно оценить интеллектуальный потенциал ПАО «АВТОВАЗ». В статье проведена оценка финансового состояния компании, интеллектуального капитала предприятия, его доли в активах компании, исследован уровень развития человеческого капитала. Предложены меры, стимулирующие развитие интеллектуального потенциала предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, финансовый потенциал, кадровый потенциал.

Abstract: Intellectual potential is the main competitive advantage of companies at the present stage of development. It characterizes the level of innovative development of enterprises, financial condition, prospects and its reliability for long-term investment. Today, there is no single methodology for assessing the level of development of the intellectual potential of the enterprise, but examining domestic and foreign experience, taking into account the specifics of the industry, we selected a number of indicators that can most accurately assess the intellectual potential of PJSC «AVTOVAZ». The article assesses the financial condition of the company, the intellectual capital of the enterprise, its share in the company's assets, and the level of development of human capital. Measures are proposed that stimulate the development of the intellectual potential of the enterprise.

Keywords: Intellectual potential, intellectual capital, human capital, financial potential, company staff.

В современных условиях экономическая устойчивость предприятий обусловлена концепцией, основанной непосредственно на использовании интеллектуальных ресурсов. В качестве базового стратегического ресурса предприятия выступает интеллектуальный потенциал, который определяет динамику экономического роста не только компаний, но и страны в целом.

«В условиях перехода к неоиндустриальной парадигме интеллектуальные ресурсы ставят современные предпринимательские структуры в такие условия, когда возникает объективная необходимость их использования для обеспечения успешной деятельности компаний в условиях экономической нестабильности и неопределенности. Мировой рынок новых технологий и наукоемкой продукции – самый привлекательный и прибыльный. Ежегодный оборот мирового рынка наукоемкой продукции составляет почти 6 трлн. долларов, что в несколько раз превышает оборот всех сырьевых ресурсов, включая нефть. В развитых странах доля науки, образования, прогрессивных и наукоемких технологий, т.е. составляющих научно-технического прогресса, в валовом внутреннем продукте достигает 95%, а в России не превышает 5%» [10]. Крайне важен данный факт для отрасли машиностроения, которая переживает затяжной кризис из-за конкурентоспособности выпускаемой продукции, что объясняется технической отсталостью и низким качеством автомобилей.

Наукоемкие технологии, высококвалифицированные специалисты и качественное развитие интеллектуальных ресурсов – основообразующие факторы успешного развития отрасли. Однако в отечественной экономике пока не созданы условия для подмасштабного развертывания инновационных процессов, которые являются основным залогом конкурентоспособности предприятия. В развитых странах доля предприятий, осуществляющих технологические новации, составляет 80-90%, в то время как в России данный показатель не достигает 15%. Переход к неоиндустриальной парадигме в сочетании с процессом формирования наукоемкого произ-

водства позволит нашей стране выйти на абсолютно новый уровень экономического развития.

Таким образом, в условиях перманентно меняющейся внешней среды, интеллектуальный потенциал является ключевым фактором обеспечения экономической устойчивости и конкурентоспособности предприятий. Это позволяет сделать вывод о том, что устойчивое развитие предприятий требует качественного использования внутренних ресурсов, образующих интеллектуальный потенциал организации. В современном мире все более очевидным становится тот факт, что не только труд и капитал являются источником прибыли предприятия, но и вся система, в которой производится и потребляется его продукция. В этой системе есть коммерческие идеи, знания и информация, которые формируют интеллектуальный потенциал, обособляя его в относительно самостоятельный объект экономических отношений. От того, как организации используют свой интеллектуальный потенциал, зависит не только их успех, но и способность выжить в жестких условиях конкуренции. Однако возникает проблема оценки интеллектуального потенциала предприятия, так как не существует единой методической базы выбора и расчета показателей, которые могли бы характеризовать уровень развития интеллектуального потенциала компании.

Составной частью понятия интеллектуальные ресурсы является интеллектуальный капитал, при этом первые трактуются как понятие более высокого уровня, являющееся атрибутом предприятия и общества в целом. Понятие интеллектуальных ресурсов объединяет интеллектуальный капитал людей и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знания и профессиональные умения (объективированные знания). Именно интеллектуальные ресурсы определяют интеллектуальный потенциал предприятия: его способность генерировать и осваивать инновации.

Большинство современных исследователей выделяют три составляющих интеллектуального капитала: человеческий капитал; структурный (организационный) капитал; потребительский (клиентский) капитал (рис.1).

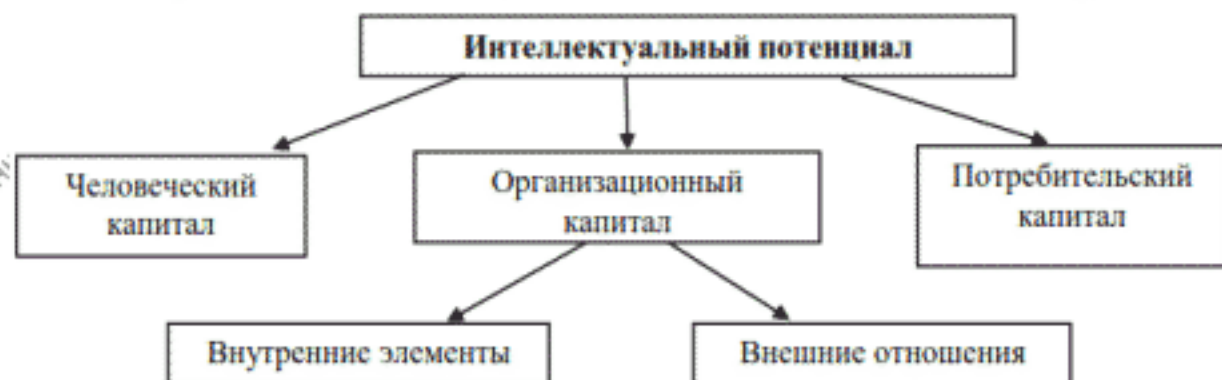


Рисунок 1 – Декомпозиция понятия «интеллектуальный потенциал»

В течение двух десятилетий исследователями было предложено большое количество определений и классификаций понятия «интеллектуальный потенциал», при этом каждый из них дает свое толкование данному подходу. В общем смысле под интеллектуальным потенциалом организации мы будем понимать знания, информацию, опыт персонала, организационные возможности, информационные каналы организации, которые используются в производственной деятельности.

Большая работа была проделана исследователями в области разработки методики оценки интеллектуального потенциала предприятия. Так А. И. Татаркина [7] к основным составляющим интеллектуального потенциала относит экологический потенциал, материально-технический потенциал, производственно-инфраструктурный потенциал и научно-технический потенциал. Однако при данном подходе составляющие интеллектуального потенциала слишком расфрмированы на научно-технический, инновационный, производственно-инфраструктурный и трудовой потенциалы.

А. М. Селезнев [6] предлагает включить в характеристику интеллектуального потенциала кадровую, материально-техническую, научно-прикладную, информационную, производственно-организационную, социально-организационную, финансовую, управленческую и результативную. Нам же представляется, что подробная детализация составляющих потенциала имеет смысл в теоретических исследованиях, тогда как в практических задачах она существенно затрудняет реализацию его оценки.

Оценка интеллектуального потенциала предприятия требует использования показателей, которые должны быть измеримы и по ним должна иметься возможность судить о состоянии соответствующей составляющей, а также ее развитии. Как отмечает П.А. Кульвев, в каждом конкретном случае необходима своя локальная система показателей [5].

Большинство исследователей придерживаются подхода Г. М. Доброва, который предложил проводить оценку интеллектуального потенциала по четырем составляющим: кадровой, материально-технической, информационной и организационной [2].

Аналогичное структурирование потенциала производит Р. Б. Иманов [3], выделяющий пять его составляющих. В отличие от вышеуказанных авторов им выделяется финансовая составляющая потенциала. В современных условиях рыночной экономики включение финансовой составляющей в структуру потенциала является достаточно актуальным.

В работе Гончаренко Т. П. [1] предложен «экспертный метод оценки интеллектуального потенциала по двадцати критериям. Экспертам предлагается оценить каждый критерий по десятибалльной

шкале, после чего рассчитывается взвешенная оценка. Чем выше оценка, тем выше и уровень потенциала исследуемого предприятия. Учитывая новизну категории «интеллектуальный потенциал», следует учитывать возможности привлечения экспертов для оценки интеллектуального потенциала. Ведь получение релевантной информации находится в прямой зависимости от опыта, знаний, квалификации и количества экспертов в данной отрасли, что делает проблемным формирование адекватной ситуации группы экспертов.» [1]

Интерес представляет методический подход, предложенный Кабиной Е. Н. [4], который «базируется на методе расстояний, рассчитанных при помощи четырех показателей:

- текучесть работников высокой квалификации рассчитывается как отношение количества работников, которые уволились, к общей численности работников данной категории;
- удельный вес инженерно-технического персонала и научных работников рассчитывается как отношение их количества к общей численности работников;
- показатель изобретательской (рационализаторской) активности определяется как отношение количества изобретений (разрешений) к количеству работающих или инженерно-технического персонала;
- показатель образовательного уровня определяется как отношение количества людей, которые имеют высшее (специальное) образование, которое соответствует профилю деятельности предприятия, к общему количеству работающих.» [4]

Обобщая вышеперечисленные методики, можно заключить, что большинство исследователей предлагают представить интеллектуальный потенциал как интегральную оценку деятельности основных подразделений организации, от деятельности которых зависит интеллектуальное развитие предприятия в целом. Для оценки интеллектуального потенциала предлагается использовать следующие показатели:

- интеллектуальный потенциал персонала подразделения;
- интеллектуальное материальное обеспечение;
- интеллектуальный научно-технический потенциал;
- интеллектуальная информационная база.

В зарубежной практике под анализом интеллектуального потенциала промышленного предприятия понимается рассмотрение наличия на текущий момент и оценка нематериальных активов компании. Зарубежные авторы в качестве индикатора интеллектуального потенциала предприятия предлагают использовать коэффициент Тобина, который выражает отношение рыночной стоимости акций компании к балансовой стоимости ее активов.

Так К. Э. Свейби для определения уровня интеллектуального потенциала предприятия предлагает оценить долю интеллектуального капитала, исполь-

зуя неравенство (рис. 2), компетенцию персонала, его образовательный уровень [9].

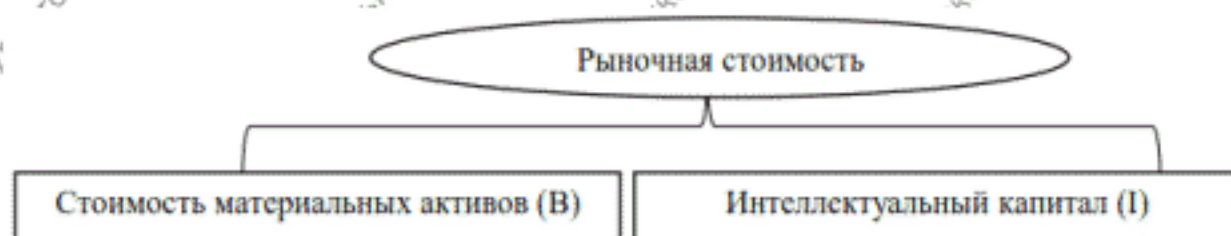


Рисунок 2 – Формирование интеллектуального капитала компании К. Э. Свейби

Необходимость оценки уровня интеллектуального капитала предприятия определяется таким фактом, что многие крупные компании при выборе долгосрочных партнеров исходят из того, что интеллектуальный капитал фирмы должен составлять не менее 40% в общей структуре капитала – только в этом случае компания считается перспективной. Однако П. Страссман доказывает, что доля интеллектуального капитала в общей доли рыночной стоимости должна составлять более 50% [8]. С одной стороны, интеллектуальный капитал тождественен понятию нематериальных активов, с другой – создает дополнительную стоимость, между балансовой и рыночной. Согласно теории П. Страссмана, интеллектуальный капитал – это разница между ее отчетным финансовыми активами и реальной рыночной стоимостью.

Уровень накопленного интеллектуального капитала рассчитывается через показатели «нематериальные активы» и «результаты исследований и разработок» в соответствии с бухгалтерской отчетностью компании, составленной по российским стандартам. В зарубежной практике (отчетность, составленная в соответствии с МСФО) наряду со стоимостью нематериальных активов рассчитывается гудвилл.

Проанализировав отечественные и зарубежные методические подходы к оценке интеллектуального потенциала, в данной работе с учетом специфики отрасли будем использовать комплексную методику. Для оценки интеллектуального потенциала ПАО «АВТОВАЗ» будем оценивать 3 группы показателей. Во-первых, показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, так как они являются основой для хозяйственной деятельности компаний.

Во-вторых, показатели, отражающие уровень интеллектуального капитала предприятия. В-третьих, показатели кадровой составляющей, а именно среднесписочная численность работников, доля персонала, прошедших обучение, доля руководителей и специалистов, прошедших обучение, текучесть кадров.

ПАО «АВТОВАЗ» – ведущее предприятие машиностроительного комплекса Российской Федерации, крупнейший производитель легковых автомобилей. Предприятие осуществляет свою деятельность за счет государственных субсидий, так как эффект, получаемый в процессе финансово-хозяйственной деятельности, является отрицательным. По мнению большинства отечественных ученых, исследуемое предприятие – банкрот.

Анализ структуры имущества и источников его формирования ПАО «АВТОВАЗ» показал, что по состоянию на 31.12.2016 г. в активах организации доля текущих активов составляет одну треть, а внеоборотных средств – две третьих, произошло снижение активов организации на 26,3 %. Собственный капитал достиг отрицательных значений, за счет статьи нераспределенные убытки, что негативно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Увеличение статей долгосрочные и краткосрочные обязательства свидетельствует о том, что ПАО «АВТОВАЗ» функционирует только за счет них, так как собственного капитала за 2013–2016 гг. не имеет.

Исследуя финансовое состояние организации, следует уделять особое внимание анализу финансовой устойчивости. Основные показатели финансовой устойчивости компании представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости ПАО «АВТОВАЗ»

Показатель	Пороговое значение	Значение показателя				
		2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент автономии	0,4	0,23	0,17	0	-0,27	-0,33
Коэффициент финансового левериджа	не более 1,5	3,4	4,77	0	-4,72	-4,08
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	не менее 0,1	-1,29	-1,73	-0,75	-1,81	-1,11
Индекс постоянного актива	чем выше, тем лучше	2,92	4,02	0	-2,8	-2,02
Коэффициент покрытия инвестиций	не менее 0,7	0,76	0,7	0,49	0,3	0,27
Коэффициент маневренности собственного капитала	более 0,15	-1,92	-3,02	-	-	-
Коэффициент мобильности имущества	чем выше, тем лучше	0,34	0,3	0,3	0,25	0,35
Коэффициент мобильности оборотных средств	чем выше, тем лучше	0,17	0,07	0,2	0,11	0,3
Коэффициент обеспеченности запасов	более 0,5	-3,14	-3,16	-2,53	-4,31	-4,18
Коэффициент краткосрочной задолженности	чем ниже, тем лучше	0,32	0,37	0,52	0,55	0,55

Анализ выявил следующие отрицательные показатели финансового положения организации: коэффициент автономии имеет неудовлетворительные значения на всем исследуемом периоде; уменьшение собственного капитала организации ПАО АВТОВАЗ; коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет только 20 % от общего капитала организации).

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными

денежными ресурсами. Ликвидность баланса — возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Согласно ряду отечественных методик анализа ликвидности, следует рассчитать коэффициент текущей (общей) ликвидности, коэффициент критической ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, значение и динамика которых для компании ПАО «АВТОВАЗ» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели ликвидности ПАО «АВТОВАЗ»

Показатель	Пороговое значение	Значение показателя				
		2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент текущей ликвидности	не менее 2	1,38	1	0,57	0,36	0,48
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,23	0,07	0,12	0,04	0,14
Коэффициент критической ликвидности	0,8-1	0,78	0,42	0,39	0,19	0,34

Из табл. 2 можно заключить, что коэффициент текущей ликвидности значительно ниже нормы и находится в зоне критического риска; коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности значительно ниже нормативного значения, но в 2016 г. он вышел из зоны критического риска; активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства. Обобщая вышесказанное можно диагностировать угрозу неплатежеспособности предприятия.

Оценивая финансовые предпосылки с точки зрения развития интеллектуального потенциала, можно констатировать об их невозможности, так как ПАО «АВТОВАЗ» убыточное предприятие, которому необходимо восстанавливать платежеспособность и лик-

видность. Развитие интеллектуального потенциала требует значительных источников финансирования, на сегодняшний день данное предприятие не имеет их даже для осуществления своей прямой деятельности.

Определим стоимость интеллектуального капитала ПАО «АВТОВАЗ» и его доле в рыночной стоимости компании, используя зарубежный метод, применяемый к промышленным предприятиям. В расчетах используем показатели финансовой отчетности, составленной по международным стандартам и российским стандартам бухгалтерского учета.

В таблице 3 интеллектуальный капитал рассчитан исходя из стоимости нематериальных активов и результатов исследований и разработок в отчетности ПАО «АВТОВАЗ», составленной по РСБУ.

Таблица 3 – Оценка стоимости интеллектуального капитала ПАО «АВТОВАЗ», млн. р.

Год	Нематериальные активы (РСБ)	Результаты исследований и разработок (РСБУ)	Интеллектуальный капитал	Общая стоимость активов (РСБУ)	Доля интеллектуального капитала в стоимости активов компании, %
2012	8	2157	2165	144121	1,50
2013	9	3570	3579	149942	2,39
2014	44	6873	6917	168781	4,10
2015	117	12742	12859	161133	7,98
2016	6	10150	10156	161948	6,27

*Рассчитано авторами на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «АВТОВАЗ», составленной по РСБУ

Исходя из рассчитанных значений, можно сделать вывод об увеличении стоимости интеллектуального капитала компании за период 2012 – 2015 гг. В 2016 г. наблюдается снижение данного показателя, что, возможно, связано с кризисными тенденциями в экономике России. В тоже время, удельный вес показателя в общей стоимости активов в 2016 г. снижается. Учитывая существенное расхо-

ждение методик, в соответствии с которыми определяется стоимость нематериальных активов в отечественной и зарубежной практиках бухгалтерского учета, а также разницу в структуре показателей, характеризующих интеллектуальный капитал, считаем его сумму, исходя из стоимости НМА и гудвилла в отчетности компании, составленной на основе МСФО (таблица 4).

Таблица 4 – Оценка стоимости интеллектуального капитала ПАО «АВТОВАЗ», млн. р.

Год	Нематериальные активы (МСФО)	Гудвилл (МСФО)	Интеллектуальный капитал	Стоимость активов (МСФО)	Доля интеллектуального капитала в стоимости активов компании, %
2012	12533	35399,68	47932,68	141778	33,81
2013	13296	35993,62	49289,62	142254	34,65
2014	14540	35688,28	50228,28	164893	30,46
2015	12668	26033,94	38701,94	135273	28,61
2016	6659	35915,74	42574,74	124220	34,27

*Рассчитано авторами на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «АВТОВАЗ», составленной по МСФО.

Таким образом, несмотря на то, что результаты, полученные в ходе расчета величины интеллектуального капитала на основе отчетности, составленной по международным стандартам, представляются более оптимистичными, они, с точки зрения критериев безопасности в интеллектуальной сфере, не идеальны.

Оценка интеллектуального капитала ПАО «АВТОВАЗ» свидетельствует о его недостаточности для

осуществления инновационной деятельности, так как доля интеллектуального капитала предприятия отрасли машиностроения должна составлять 40-50%. В 2016 г. интеллектуальный капитал компании по данным МСФО составил всего 34%.

Проведем оценку человеческого капитала ПАО «АВТОВАЗ», используя годовые корпоративные отчеты компании. Систематизируем данные в таблицу 5.

Таблица 5 – Оценка кадровой составляющей ПАО «АВТОВАЗ»

	2011	2012	2013	2014	2015
Средне списочная численность сотрудников, чел.	74355	66052	66728	58023	50046
Темп роста ССЧ, %	-	88,83	101,02	86,95	86,25
Численность персонала, прошедших обучение, чел.	42337	38722	41035	22004	17083
Доля персонала, прошедших обучение в общей численности сотрудников, %	56,94	58,62	61,50	37,92	34,13
Число рабочих, прошедших обучение, чел.	26616	24394	23523	15666	10020
Число руководителей и специалистов, прошедших обучение, чел.	15721	14328	17512	6338	7063
Текущность кадров, %	12,6	10,7	11,4	20,7	19,4

Из табл. 5 можно констатировать сокращение средне списочной численности сотрудников (в сравнении с 2011г. численность сотрудников сократилась на 33%). Сокращение персонала наиболее противоречивый фактор в оценке развития предприятия. С одной стороны, оно свидетельствует о модернизации производства, повышении его автоматизации и технического оснащения, служит ин-

струментом снижения затрат и, как следствие, способствует росту его эффективности и конкурентоспособности. С другой же стороны, не следует забывать о том, что ПАО «АВТОВАЗ» – градообразующее предприятие, на плечах руководства которого лежит социальная ответственность за благосостояние жителей целого города.



Рисунок 3 – Соотношение рабочих и руководителей и специалистов, прошедших обучение

Из рис. 3 можно констатировать, что доля персонала прошедших обучение заметно снизилась (в сравнении с 2011 г. на 60%). Данная тенденция скорее всего связана с недостаточным финансированием программ по подготовке и профессиональной переподготовке кадров. Снижение численности сотрудников предприятия и уменьшение числа руководителей, рабочих, специалистов, прошедших обучение свидетельствует о деструктивных факторах в развитии человеческого капитала компании. В структуре персонала, прошедших обучение приоритет отдается рабочим, так как в отрасли машиностроения они являются ключевым звеном.

Высокая текучесть кадров на предприятии является деструктивным фактором для измерения уровня интеллектуального потенциала, так как приводит к «утечке» высококвалифицированных кадров, необходимости временных и финансовых затрат для обучения новых сотрудников, утрате опыта и навы-

ков сотрудника. Данный показатель в 2014-2015 гг. в 3 раза превышает пороговое, что свидетельствует о слабой кадровой политике предприятия.

Таким образом, интеллектуальный потенциал ПАО «АВТОВАЗ» требует значительных изменений, однако это выполнимо лишь в долгосрочной перспективе. Развитие и поддержание высокого уровня интеллектуального потенциала обуславливает необходимость восстановления финансовой устойчивости компании, для создания дополнительных источников финансирования интеллектуальной составляющей ПАО «АВТОВАЗ». Интеллектуальный капитал предприятия позволяет развивать инновационную активность компании путем внедрения новых изобретений, технологий, процессов. Однако в последние 3 года руководство предприятия забыли о кадровой политике, которая является составляющей человеческого капитала компании.

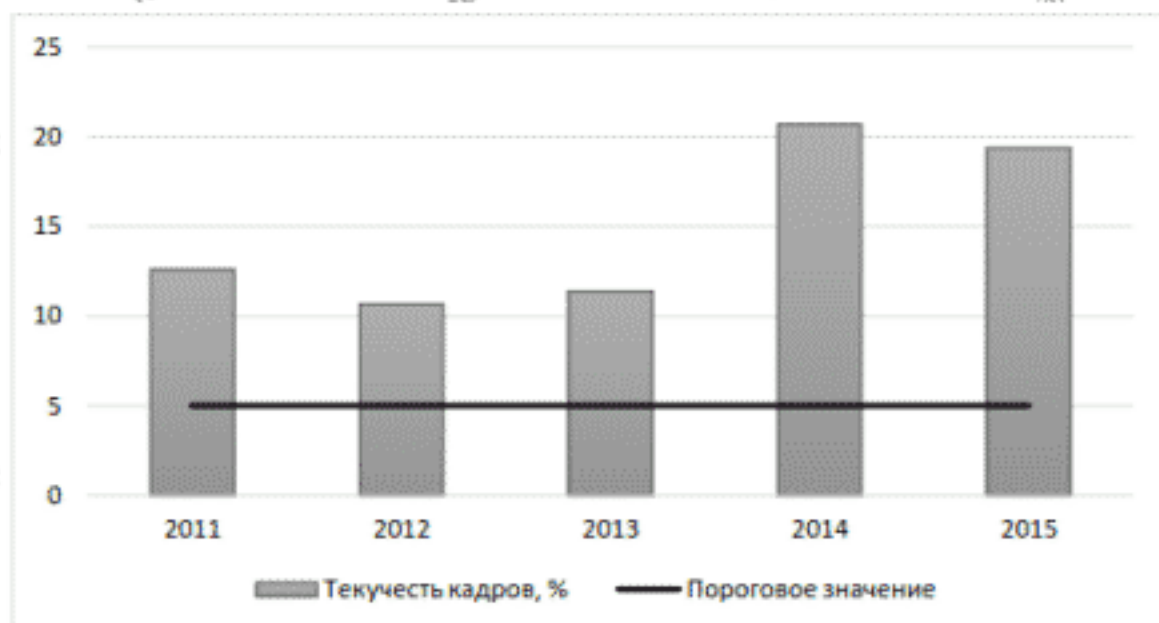


Рисунок 4 – Графическое представление показателя Текучесть кадров, % в сравнении с его пороговым значением

Повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости компании на основе развития интеллектуального потенциала – приоритетная задача не только компании, но и отрасли, и страны в целом. Развитие интеллектуальной составляющей требует незамедлительной реализации первоочередных мер, к которым мы предлагаем отнести:

- обеспечение предприятия собственным капиталом, собственными оборотными средствами, восстановление платежеспособности и ликвидности, снижение кредиторской задолженности для привлечения иностранных и отечественных инвестиций, которые необходимы для дальнейшей деятельности;
- сотрудничество с корпорациями, организациями, лабораториями, университетами, занимающимися

ся научно-техническими разработками, для их коммерциализации на производстве;

- организация сотрудничества с зарубежными компаниями, организациями с целью трансфера новых технологий, перенимания опыта в сфере машиностроения, организация обучения рабочего персонала за рубежом, возможность стажировок на лучших заводах машиностроительной отрасли;
- проведение кардинальных изменений кадровой политики, направленной на приток новых сотрудников, повышение лояльности персонала, стимулирование к освоению новых технологий, разработка собственных новаций, а также их дальнейшее практическое внедрение.

Библиографический список

1. Гончаренко Т. П. Оценка научно-технического потенциала предприятия по методу экспертных оценок // Вестник РЭУ. 2004. 9, с. 97.
2. Добров Г. М. Актуальные проблемы наукovedения. М., 1968, с. 86.
3. Иманов Р. Б. Управление научно-техническим потенциалом в условиях перехода к рынку. Автореферат дис... кандидата экономических наук. М., 1993.
4. Кабина Е. Н. Интеллектуальный потенциал промышленных корпораций / Вестник РЭУ. 2012. 1, с. 73-77.
5. Кульвев П. А. Научно-технический и производственный потенциалы: сущность и взаимосвязь. Вильнюс, 1989, с. 216.
6. Селезнев А. М. Научный потенциал современного общества. – М., 1989, с. 324.
7. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: Уральское отд-е РАН, 1997, с. 379.
8. Страссман П. А. Информация в век электроники. М., 1987, с. 236.
9. Svelby K.E. The new Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Francisco, 1997, p. 12-15.
10. Хорева, Наталья Валерьевна. Интеллектуальный потенциал в системе стратегических факторов экономической устойчивости предпринимательских структур : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Хорева Наталья Валерьевна; [Место защиты: С.-Петерб. ун-т управления и экономики]. - Санкт-Петербург, 2013.- 163 с.: ил. РГБ ОД, 61 14-8/521.

References

1. Goncharenko T. P. Ocenka nauchno-tehnicheskogo potenciala predpriyatiya po metodu ehkspertnyh ocenok // Vestnik REHU. 2004. 9, s. 97.
2. Dobrov G. M. Aktual'nye problemy naukovedeniya. M., 1968, s. 86.
3. Imanov R. B. Upravlenie nauchno-tehnicheskim potencialom v usloviyah perekhoda k rynku. Avtoreferat dis... kandidata ehkonomicheskikh nauk. M., 1993.
4. Kabina E. N. Intellektual'nyj potencial promyshlennyykh korporacij / Vestnik REHU. 2012. 1, s. 73-77.
5. Kul'vec P. A. Nauchno-tehnicheskij i proizvodstvennyj potencialy: sushchnost' i vzaimosvyaz'. Vil'nyus, s. 216.
6. Seleznev A. M. Nauchnyj potencial sovremennogo obshchestva. – M., 1989, s. 324.

7. Social'no-ehkonomicheskiy potentsial regiona: problemy ocenki, ispol'zovaniya i upravleniya / Pod red. A.I. Tarkina. Ekaterinburg: Ural'skoe otd-e RAN, 1997, s. 379.
8. Strassman P. A. Informatsiya v vek ehlektroniki. M., 1987, s. 236.
9. Sveiby K.E. The new Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Francisco, 1997, p. 12-15.
10. Horeva, Natal'ya Valer'evna. Intellektual'nyj potentsial v sisteme strategicheskikh faktorov ehkonomicheskoy ustojchivosti predprijimatel'skih struktur : dissertatsiya ... kandidata ehkonomicheskikh nauk : 08.00.05 / Horeva Natal'ya Valer'evna; [Mesto zashchity: S.-Peterb. un-t upravleniya i ehkonomiki].- Sankt-Peterburg, 2013.- 163 s. : il. RGB OD, 61 14-8/521.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ГИБКИХ МЕТОДОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Нефёдов В.О., Самарский государственный экономический университет

Абрамкина Т.Н., аспирант, Самарский государственный экономический университет

Аннотация: Гибкие методологии полностью изменили мир информационных технологий. Бизнес и IT развиваются бок о бок так, что технологии последней постоянно применяются в нуждах развития компаний. На этом фоне, а также в окружении многочисленных разговоров о гибких методологиях актуальным выглядит анализ внедрения методов управления «agile» и других, связанных с ним. Целью работы является поиск способов эффективного взаимодействия и создания гибкой системы в операционной деятельности и при построении стратегии организации.

Ключевые слова: agile, scrum, lean, канбан.

Abstract: Agile methodologies have completely changed the world of information technology. Business and IT develop side by side so that the information technologies is constantly applied to the needs of the development of companies. Against this background and also surrounded by numerous conversations about flexible methodologies, the analysis of the implementation methods of «agile» in the management is relevant. The aim of the work is to find the ways to effectively interact and create an agile system in the operating activities and in the building of organisation's strategy.

Keywords: agile, scrum, lean, kanban.

Развитие организаций в условиях всемирной глобализации, интеграционных процессов и совершенствования информационных технологий приводит к тому, что со временем структура компаний претерпевает существенные изменения. Так, 30 лет назад нормальным было, что организационная структура содержала 8-10 уровней управления на 100 тысяч сотрудников, а сейчас компания может обойтись и 5 уровнями.

В поисках совершенствования и оптимизации процессов организации становятся всё более плоскими. Но встаёт вопрос, как преуспеть в данном переходе, находясь на гребне волны инноваций? В связи с этим актуальным выглядит анализ внедрения методов управления «agile», «scrum», «lean» и «канбан» с целью поиска способов эффективного взаимодействия и создания гибкой системы в операционной деятельности и при построении стратегии организации.

Компании стремятся к норме управляемости 1 к 10. Это означает, что при численности сотрудников в тысячу человек потребуется сто руководителей. При работе с плоскими организациями первым приходят в голову затраты на оплату труда. Допустим, что руководитель получает в 2,5-3 раза больше, чем среднестатистический работник. Тогда затраты возрастут на 25-30%. Стоит вспомнить, что есть большое количество «шумов», которые искажают информацию при её передаче от одного уровня иерархии к другому. Без конкретных исследований о «потерях» в ходе осуществления Белого общения на разных уровнях управления возможным остаётся лишь обращение к цифрам «Закона Парето». Предположим, что из 100% информации на следующий уровень переходит 80%, а 20% теряется. Таким образом, к пятому уровню иерархии может добраться лишь 41% от изначально изложенного смысла.

В результате, становится явно заметно, что при снижении нормы управляемости до 1 к 20 и уровней иерархии до трёх, затраты возрастают уже лишь на 12,5-15%, а доля дошедшей информации возрастает до 64%. Звучит, конечно, многообещающе, но предстают две крупные проблемы – высокая и постоянно растущая сложность бизнес-процессов, а также неоднородность работы подразделений и сотрудников в них.

Здесь и стоит начать затрагивать «agile». «Agile» – гибкая методология разработки, основанная на итеративном подходе, т.е. выполнении работ параллельно с непрерывным анализом полученных результатов и корректировкой предыдущих этапов

работы. Подход пришёл из мира разработки программного обеспечения. Как и любая инновация, «agile» всё-таки соединение старых элементов в новом сочетании [1]. Говорить о нём лучше в совокупности с системой организации производства и снабжения «канбан» и, непосредственно, «scrum» – ретроспективным подходе к улучшениям, основанном на регулярных жёстко заданных временных итерациях для задач (спринтах), а также «lean» – концепции бережливого производства, заключающейся в отказе от шагов, не создающих ценности для конечного продукта при фокусировке на максимально быстром результате и изменении организационной структуры под конкретные задачи.

Без общей цели и однородности работы сотрудников нет возможности внедрить плоскую структуру. Тут вступают в дело принципы «agile». Проект разделяется в данном случае не на последовательные этапы, а на элементы, которые можно назвать подпроектами. Таким образом, результат передаётся быстрее, а изменения вносятся без особых затрат. После чего совокупность подпроектов совмещается в готовый проект. Гибкость и адаптивность могут сочетаться с потерей фокуса и недостатком чётких процессов и процедур при отсутствии заданного направления со стороны руководства. Это, несомненно, приведёт к плачевным результатам. Этому может помешать совершенствование данных процессов на основе «scrum», «канбан» и «lean».

Согласно методологии «scrum» проект также, как и в «agile», разбивается на части, но с применением «бэклогов» («backlog»), спринтов и ряда встреч. «Бэклог» – список всех работ, необходимых для реализации, который разделяется на «product-backlog» и «sprint-backlog». Первый представляет из себя совокупность всех работ над продуктом, услугой или иной деятельностью, а второй команда принимает на ближайший отчётный период длиной в 2-4 недели (спринт). Для координации деятельности выступают несколько лиц: scrum-команда (команда разработчиков проекта), scrum-мастер (проводит совещания, следит за соблюдением всех принципов, разрешает противоречия и защищает команду от отвлекающих факторов) и владелец продукта (специалист, выступающий на стороне заказчика, понимающий, каким должен быть результат). Важным в «scrum» является ряд встреч: встреча по упорядочиванию «бэклога» (проводится в первый день спринта, на которой решается что было сделано, что необходимо воплотить в жизнь и что подлежит к исполнению далее), ежедневные летучки (совещание, которое происходит в одно и

тоже время и длится не более 15 минут (для обсуждения статуса задач и проекта в целом), планирование спринта (цель разбивается на задачи, а они в свою очередь представляют итерации, во время которых процесс будет реализовываться), подведение итогов спринта (представление результатов заинтересованным лицам, подтверждение соответствия ожиданиям участников), ретроспектива спринта (выяснение, насколько четко и слаженно реализовывался процесс) [2]. Однако при всем этом существует опасность чрезмерно увлечься встречами в ущерб работе, потерять контроль. Выходом могут стать методологии «lean» в совокупности с «канбан».

В целом, «канбан» и так является частью «бережливого производства» («lean production»), однако его в данном вопросе стоит выделить отдельно. Говоря о «lean», важным становится строгое соблюдение принципов при построении системы управления: определение ценности конкретного товара, установление потока создания ценности продукта, обеспечение непрерывного течения потока, предоставление потребителю возможности вытягивать товар, т.е. определять его потребность на следующем этапе, стремление к совершенству («кайдзен»).

«Канбан» же переводится с японского, как рекламный щит либо вывеска. Методология вдохновляется супермаркетами, а именно принципом: «держи на полках то, что нужно покупателю». «Канбан» продвигает использование различных видов бирок и карточек для быстрой идентификации. «Карточный канбан» и применим к вопросу улучшения управленческих процессов. Для каждого процесса создается индивидуальная карточка, на которую вносится необходимая информация. Количество карточек на каждом этапе ограничено для точного контроля. Задачи из «бэклога» попадают в непрерывный поток в порядке приоритета. Результатом становится, что «lean», в том числе и его инструменты такие, как «канбан», дополняют «scrum», который в свою очередь совершенствует «agile».

Внедрить все эти принципы и думать, что они сразу же начнут работать, естественно, не верно. «Agile» явно противоречит обычной формальной логике, которая протекает в иерархических организациях. Для разрешения противоречий внутри команды и сопротивления сотрудников должно возникнуть ощущение непосредственности процесса. Все эти методы в единой концепции про смысл, а не про создание кучи документации. Важно, чтобы будущий потребитель продукта или услуги вовлекался в работу. Погружаясь в кучу отчетов по работе, создается иллюзия идеальности происходящего, скрытая за словами. Необходимо, чтобы потребитель видел продукт, понимал перспективы получения. И не важно b2b это или b2c сегмент.

В то же время способность меняться важнее, чем следование планам. Долгосрочные планы могут быть ошибочны, деятельность в ходе итераций в 2-4 недели даёт почву к их изменению. Должности при этом становятся не так незыблемы. В практической работе важно то, что ты делаешь, а руководители сегодня могут не спускаться до уровня разработки

продукта, не понимая, чем живут сотрудники. Важны открытость и прозрачность [3].

Внедрение в деятельность организации принципов «agile» достаточно длительное занятие. Разумно подойти к этому, как к проекту. Необходимо выявить проблемы, поставить цель, раскрыть задачи и построить долгосрочный план внедрения. Первоначально руководителю важно начать процесс снижения своего участия в принятии оперативных решений через подготовку делегирования полномочий. Существенно вовлекать в проект персонал и постоянно его информировать, поддерживая открытость, разъясняя сложные моменты. Конкретизация задач команды на определённый период для создания предпосылок формирования целей и разработка финансовой модели для создания единого понимания того, как формируются экономические результаты, должны снизить сопротивление сотрудников в виду открытости процесса. На основе этого должна быть также выстроена система мотивации. Не лишним является описание вместе с командой бизнес-процессов, их последовательности и установление в этой связи границы, в которых менеджер и команда могут осуществлять более самостоятельную работу.

Ошибочным может стать потеря интереса к проекту в виду отсутствия результатов на первоначальных этапах, ведь в зависимости от размеров организации переход продолжается до года и более. Принципы «agile» должны быть присущи всей организации, а не отдельным видам бизнес-процессов, а топ-менеджменту необходимо четко понимать цели и задачи внедрения. В это же время требуется активное вовлечение сотрудников организации в интеграцию «agile», но стоит помнить, что без обеспечения компании соответствующим оборудованием для работы и современным программным обеспечением тоже вряд ли что-то выйдет.

Для снижения уровней иерархии необходима общая цель и однородная работа для всех сотрудников. Достижение этого возможно через централизацию функций. Важным становится объединение отделов, выполняющих одни и те же функции. По большей части нецелесообразно иметь два маркетинговых отдела в головном офисе и регионе, если они выполняют одну функцию, ведь для этого требуется минимум два руководителя [4].

Так как снижается количество уровней иерархии, должно уменьшиться и число согласований. Структуры должны становиться геонезависимыми, в частности, иметь право подписи и долю бюджета, которой они вправе распоряжаться. Интеграция в организации информационных технологий, обеспечивающих взаимодействие, становится абсолютно необходимым: ERP, BI, CRM, системы удаленного контроля, интранет, корпоративные социальные сети, мессенджеры, видеосвязь и прочее [5].

Гибкая модель позволяет вырвать людей из изоляции отделов и включить в самоуправляемые клиентоориентированные группы. Это помогает не только повысить эффективность и прибыльность деятельности, но и организовать новое поколение лидеров, отвечающих веяниям времени.

Библиографический список

1. Evan Leyborn. «Critical agile transformation success factors» журнал «The Agile Director» 2017. URL: <http://theagiledirector.com/article/2017/01/04/critical-agile-transformation-success-factors/>
2. Дж. Сазерленд. Scrum. Революционный метод управления проектами / М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015 – 272 с.
3. Рогачев С. Agile-трансформация и корпоративная культура / Scrumtrek – 2017. URL: <http://scrumtrek.ru/blog/agile-transformatsiya-i-korporativnaya-kultura/>
4. Вагин С.Г., Сураева М.О. Особенности стратегического планирования в современных условиях / РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ сборник научных статей II Всероссий-

ской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета: в 2 частях. 2016. С. 35-37.

5. Печерская Э.П., Камалетдинов Ю.А., Юдина О.В. Проблемы внедрения корпоративных информационных систем: новые подходы / Экономические науки. 2016. №143. С. 28-29.

References

1. Evan Leyborn. «Critical agile transformation success factors» / zhurnal «The Agile Director» - 2017. URL: <http://theagiledirector.com/article/2017/01/04/critical-agile-transformation-success-factors/>
2. Dzh. Sazerlend. Scrum. Revolyucionnyj metod upravleniya proektami / M.: Mann, Ivanov i Ferber. 2015 - 272 s.
3. Rogachev S. Agile-transformatsiya i korporativnaya kultura / Scrumtrek - 2017. URL: <http://scrumtrek.ru/blog/agile-transformatsiya-i-korporativnaya-kultura/>
4. Vagin S.G., Suraeva M.O. Osobennosti strategicheskogo planirovaniya v sovremennykh usloviyah / Rossijskaya nauka: aktual'nye issledovaniya i razrabotki sbornik nauchnykh statej II Vserossijskoj zaочnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, posvyashchennoj 85-letiyu Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta: v 2 chastyah. 2016. S. 35-37.
5. Pecherskaya E.H.P., Kamaletdinov YU.A., Yudina O.V. Problemy vnedreniya korporativnykh informacionnykh sistem: novye podhody / Ekonomicheskie nauki. 2016. №143. S. 28-29.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Никифорова Ю.М., аспирант, соискатель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассмотрена существенность инвестиций в человеческий капитал (ЧК), который является главной составляющей интеллектуального капитала (ИК). Для современных фирм ЧК предстает в качестве важного критерия оценки экономической эффективности и решающего фактора конкурентоспособности. В данной статье освещены такие понятия, как определение ИК и всех его трёх основных частей: человеческого, организационного и потребительского капиталов. В работе раскрыта значимость инвестиций в персонал и необходимость их учёта на основе показателей оценки ЧК по предложенной методике, разработанной доктором философских наук Я.К. Фитценцем. По ряду показателей из данной методики произведена оценка ЧК в компании ПАО «Газпром нефть». Для любой компании персонал является важным ресурсом, который необходимо периодически калькулировать. Руководители фирм должны просчитывать, сколько денежных средств вкладывается в ЧК, и насколько эти инвестиции действенны. Ежегодный учёт данных показателей позволит оценить не только рентабельность человеческого капитала, но и даст возможность увидеть недостатки в управлении персоналом, и улучшить работу, как в государственных, так и в коммерческих организациях в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, фактор конкурентоспособности, составляющие интеллектуального капитала, оценка показателей человеческого капитала, методика Я.К. Фитценца.

Abstract: The article considers the importance of investments in human capital (HK), which is the main component of intellectual capital (IC). For modern companies, the HK appears as an important criterion for assessing economic efficiency and the decisive factor of competitiveness. This article covers such concepts as the definitions of IC and all its three main parts: human, organizational and consumer capital. The paper reveals the importance of investments in personnel and the need to take them into account on the basis of the assessment indicators of the HK according to the proposed methodology developed by the doctor of philosophical sciences Yak. Fitz-enz. A number of indicators from this methodology have been evaluated by the HK in the company PJSC Gazprom Neft. For any company staff is an important resource that must be periodically calculated. Heads of firms should calculate how much money is invested in the HK, and how much these investments are effective. The annual accounting of these indicators will allow us to assess not only the profitability of human capital, but also provide an opportunity to see shortcomings in the management of staff, and improve performance, both in state and commercial companies in general.

Keywords: human capital, investment in human capital, the factor of competitiveness, the components of intellectual capital, the evaluation of human capital, the methodology of Yak. Fitz-entsa.

Введение

Человеческий капитал (ЧК). Человеческие ресурсы занимают важное место в национальной экономике страны. Применение новых знаний, новых методов управления, новейших технологий во многом определяют экономическую эффективность, и социально-экономическое развитие в целом, которое невозможно без человека и его интеллектуального потенциала. В связи с этим на сегодняшний день значение ЧК обретает чрезвычайную значимость. Развитие инновационной экономики предусматривает формирование и развитие совершенно нового типа сотрудника, где важнейшее требование отводится образованию и квалификации работника. Российский учёный Д. И. Менделеев в свое время так оценил образование, по его мнению образование представляет собой нечто иное, как благоприобретенный капитал, который включает некие затраты времени и труда, и впоследствии аккумулируются в людской мудрости. [13; 239]

Несомненно, люди, обладающие совокупными знаниями, способностями, опытом, умеющие воплощать новаторские идеи, способные управлять, креативно мыслить и постоянно систематически развиваться и совершенствоваться представляют основу любого бизнеса. На сегодняшний день современные фирмы значительно отличаются от вчерашних организаций, это, прежде всего, связано с инновационной, новейшей структурой капитала, в основе которой главное место отведено информации, знаниям и компетенциям, то есть интеллектуальному капиталу (ИК), важнейшим компонентом которого выступает ЧК. Высокоэффективное применение ЧК, оценка инвестиций в данный капитал выступает неотъемлемым звеном благополучного совершенствования компании, так как ЧК является ведущим критерием оценки экономической эффективности предприятия

и важным фактором конкурентоспособности фирмы. Насколько рентабельны инвестиции в ЧК и, когда они окупятся, этот вопрос должен интересовать каждого руководителя компании.

Интеллектуальный капитал. Человеческий капитал – важнейшая составляющая интеллектуального капитала.

В мировой экономической науке в последние годы наблюдается огромный интерес учёных, экономистов, философов, социологов и специалистов-практиков к такому общеэкономическому термину, как интеллектуальный капитал. В период наукоемких технологий, информатизации общества, процессов глобализации мировой экономики многие крупные компании понимают, что на сегодняшний день именно все виды знаний выступают основным показателем производительных сил и становятся наиболее ценными активами того или иного предприятия. Информация и знания – главные инструменты в конкурентоспособной борьбе современных фирм. В связи с этим значение интеллектуального капитала (ИК) в экономике постоянно растёт. Огромный запас сведений, знаний, а не объемы и масштабы предприятия, включающие установленные средства производства и имущество, в большинстве случаев дают конкурентное превосходство одной компании перед другой.

Б. Гейтс отмечал, что сейчас "борьба за высококвалифицированные кадры становится более жесткой". [9; 33] Лидерство компаний, владеющих весомым интеллектуальным капиталом бесспорно.

В научных изданиях у разных авторов существуют всевозможные трактовки понятия "интеллектуальный капитал". Некоторые из них представлены в таблице 1.

Автор	Определение Интеллектуального капитала (ИК)
Т. Стюарт [20; 11, 108]	ИК – сумма всех умений, знаний сотрудников фирмы, отвечающих и гарантирующих её конкурентоспособность. ИК – совокупность патентов, деловых навыков, технических описаний, технологий, средств информации о клиентах (поставщиках и заказчиках), а также опыта.
С. Альберт [1]	ИК – собранные, накопленные индивидуумом знания и ноу-хау, выступающие источником обновления.
Д. Клейн, Л. Прусак [3]	ИК – интеллектуальный материал, формализованный, зафиксированный и использованный в производстве более ценного актива.
К. Свейби, Т. Ллойд [4; 35]	ИК – талантливость, способность, опыт, навыки и специальные знания, содержащиеся в человеческом мозге.
О. Новосельцев [15]	ИК – оформленные в качестве имущества фирмы, применяемые в деятельности организации и приносящие ей доход – объекты и права на интеллектуальную собственность.

Таблица 1 - Определение интеллектуального капитала разных авторов

Приведённые в таблице 1 определения ИК говорят о том, что не существует единства в представлении данного понятия.

В современной трактовке ИК компании – это совокупность знаний, опыта, квалификации сотрудников компании, их мотивация, а также технологии и каналы коммуникации, которые принадлежат дан-

ной компании и способные создавать добавочную стоимость, повышая эффективность процессов производства и обеспечивая конкурентное преимущество фирме. ИК можно отобразить в виде трёх его составляющих частей: человеческий капитал, структурный и потребительский (см. рис. 1).

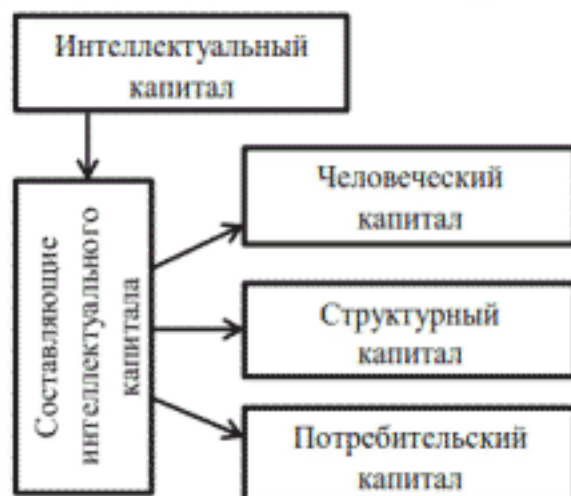


Рисунок 1 - Структура интеллектуального капитала компании

Человеческий капитал (ЧК) – является частью интеллектуального капитала. Под человеческим капиталом понимается – знания, умения, навыки, опыт, креативный и интеллектуальный потенциал, лидерство и культура труда, личные и моральные качества сотрудников, которые могут быть применены для извлечения максимальной прибыли компанией. ЧК не является собственностью фирмы.

Структурный (организационный) капитал – часть ИК, в состав организационного капитала входят специальные технологии, способы и системы управления, корпоративная культура, организационные структуры и формы, технологические и программное обеспечение, патенты и различные виды интеллектуальной собственности. Организационный капитал играет важную роль в обеспечении результативного взаимодействия внутри компании. Большая часть организационного капитала является собственностью фирмы.

Потребительский капитал – часть ИК, который включает совокупность норм, систему устойчивых связей и отношений, а также каналов взаимодействия компании с клиентами и потребителями.

Все три части ИК по своей сущности нематериальны и в целом представляют интеллектуальные ресурсы, воспроизводящие итог интеллектуальной деятельности, как каждого работника, так и компании в целом. Все составляющие ИК могут быть определены и могут выступить объектом для инвестиций. Необходимо также понимать, что ИК не рассматривается эле-

ментарно как сумма отдельных его частей, а анализируется как результат их взаимодействия и интеллектуальной деятельности всего персонала.

Более подробно остановимся на одной из важнейших составляющих интеллектуального капитала – человеческом капитале. Рассмотрению и изучению ЧК уделено множество научных работ в экономике и области менеджмента, где доказательно представлена экономическая ценность ЧК и рассмотрены различные методы оценки использования человеческих ресурсов. Ещё немецкий философ, экономист, социолог, политический деятель К. Маркс акцентировал, что становление умственных и творческих созидательных ценностей человека – есть «реальное богатство», «главная производительная сила общества».[12; 182-183]

Одними из первых, кто предложил более современную трактовку человеческого капитала в своих публикациях стали американские учёные-экономисты Т. Шульц [4], Г. Веккер [8], впоследствии один из них был удостоен Нобелевской премии в этой области (1992). Огромный вклад в развитие теории ЧК внесли Т. Шульц [4], Г. Веккер [8], У. Боуэн [2], Л. Туроу [6] и многие другие зарубежные экономисты, социологи и историки. Среди российских учёных Л. Абалкин [7], С. Дятлов и А. Добрынин [10], М. Критский [11], В. Смирнов и И. Сошников [19] и другие.

Человеческий капитал, как говорилось выше, является частью интеллектуального капитала, который отражается:

- в уровне и степени образования персонала,
- в профессионализме и уровне квалификации сотрудников,
- в навыках работников,
- в способности думать и вносить новые идеи,
- в уровне инновационной культуры сотрудников, и проявляется:
 - в обновлении,
 - в прогрессе,
 - в добавленной стоимости активов компании.

Персонал – является важнейшим ресурсом для любой компании. Руководители крупных компаний давно поняли, что на сегодняшний день инвестиции в сотрудников и накопление ЧК, является неотъемлемой частью успешной деятельности фирмы в обеспечении конкурентного преимущества. Основными инвестициями в персонал с целью улучшения производительности труда и повышения квалификации сотрудников могут быть: обучение и переподготовка кадров; расходы на профилактику заболеваний и медицинское обслуживание; расходы на организацию досуга внутри компании; расходы на мобильность – ротация руководящего персонала из одного подразделения в другое с целью увеличения производительности на "слабом" участке; расходы, связанные с мотивацией работников и прочие расходы.

Расходы на персонал могут превышать 40 % от всех корпоративных затрат, в связи с чем расчёт и оценка коэффициента окупаемости ЧК становится более актуальной. [22; 22-25]

В период развития теории ЧК многими учёными-экономистами были разработаны различные методы оценки ЧК, причем подходы оценок использовались как денежные, так и натуральные.

Актуальный метод оценки ЧК был представлен основателем и руководителем института Саратоги, Калифорния, доктором философских наук – Як Фитценцем. Метод понятный, и позволяет оценить рен-

табельность инвестиций в сотрудников той или иной компании. Сотрудниками института Саратоги собрана система показателей, применение которых предполагает оценку человеческого капитала. [22; 191-195]

По отдельным показателям в дальнейшем будет произведена оценка ЧК в компании ПАО «Газпром нефть».

Оценка человеческого капитала в деятельности компании ПАО «Газпром нефть».

Публичное акционерное общество «Газпром нефть» (далее Общество) создано в 1995 году, и на сегодняшний день является одной из ведущих фирм на энергетическом рынке. В состав компании входит около 76 дочерних организаций. Общество осуществляет следующие виды деятельности: добычу, нефтесервис, переработку, реализацию нефтепродуктов, смазочные материалы, экспорт, заправку авиатопливом, бункеровку, зарубежную деятельность и прочую деятельность с совместными предприятиями.

Уставный капитал компании составляет 7 586 079,4224 руб., что составляет 4 741 299 639 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 0,0016 рубля за акцию. На 21 апреля 2017 г. стоимость одной обыкновенной акции Общества, по данным биржевых котировок, составила 200,45 рубля. [14] На 31 декабря 2016 г. чистые активы предприятия составили 351 883 066 тыс. руб. [18]

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой любой компании, представляет собой экономическую категорию, выражающую состояние капитала в процессе его кругооборота, возможность предприятия к саморазвитию на определенный период времени, т.е. способность финансировать свою деятельность. Ниже представлены результаты финансовой деятельности Общества с 2013 по 2016 гг., по данным компании из бухгалтерской отчетности РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета).

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и других обязательных платежей), тыс. руб	1 178 063 787	1 249 467 114	1 272 981 108	1 233 847 770
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб	820 188 131	851 124 055	1 020 658 612	1 031 457 607
Валовая прибыль, тыс. руб	357 925 656	398 343 059	252 322 496	202 390 163
Коммерческие расходы	258 450 058	298 366 226	206 620 311	169 764 880
Управленческие расходы	15 175 631	20 354 789	23 104 119	29 701 225
Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб	84 299 967	79 622 044	22 598 066	2 924 058
Операционные доходы и расходы				
Проценты к получению	10 786 620	19 722 653	17 431 531	44 181 651
Проценты к уплате	16 590 603	24 132 364	30 970 665	44 753 371
Доходы от участия в других организациях	10 323 297	37 514 550	79 432 059	83 712 338
Прочие операционные доходы	42 235 879	17 572 857	34 460 865	72 894 047
Прочие операционные расходы	48 966 538	93 693 728	100 681 794	43 873 360
Прибыль (убыток) от налогообложения, тыс. руб	82 088 622	36 606 012	22 270 062	115 085 363
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	14 948 898	22 474 529	21 360 728	12 200 248
Прибыль (убыток) от обычной деятельности, тыс. руб	67 139 724	14 131 483	909 334	102 885 115
Изменение отложенных налоговых обязательств	121 483	10 078 075	5 419 339	5 849 638
Изменение отложенных налоговых активов	474 563	1 759 335	104 947	2 428 192
Прочие	50 240	14 021 207	713 416	509 461
Перераспределение налога на прибыль внутри	111 853	6 399 442	21 247 338	10 789 828
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб	67 139 724	14 131 483	16 145 750	122 462 234

Таблица 2 - Сводная таблица показателей финансовых результатов компании ПАО «Газпром нефть»

Источник: Отчет о финансовых результатах компании ПАО «Газпром нефть» за 2016 г.
 «Газпром нефть» – это непрерывно и эффективно развивающаяся компания. С целью повышения результативности ведения бизнеса, в компании постоянно оцениваются применяемые технологии,

внутренние бизнес-процессы, которые непрерывно улучшаются и оптимизируются. Как было сказано выше высококвалифицированный, обученный персонал – есть движущая сила любой компании, обеспечивающая её доходность.

Компания «Газпром нефть» уделяет огромное внимание кадровому развитию, и как ответственный работодатель предоставляет своим сотрудникам высокую заработную плату, социальный пакет и возможность карьерного роста. Среднесписочная численность работников в 2015 г. составила 61 862 человека (см. Таблицу 3). Коэффициент текучести в 2015 году составил 16,2% - это на 1% выше данного показателя 2014 года. Повышение связано с про-

ведением реструктуризации в активах направления информационных технологий. [17; 56]

Компания «Газпром нефть» постоянно осуществляет вложения в свой персонал. Расходы на персонал в компании выросли. В 2015-м году насчитывали 76,8 млрд. руб., если сравнивать с 2013 г., то произошло увеличение почти на 25,7 %. [17; 61]

Годовой фонд заработной платы в 2015-м году увеличился по сравнению с 2014-м годом на 15,9 млрд. руб. В компании в выплаты социального характера включены следующие статьи расходов: бесплатное дотационное питание, добровольное медицинское страхование, оплата путевок, выплаты на жилищные программы, расходы на спортивные и культурные мероприятия для сотрудников.

Наименование показателя	2013	2014	2015
Численность персонала			
Среднесписочная численность персонала, чел.	55 975	57 515	61 862
Расходы на персонал			
Годовой фонд заработной платы работников списочного состава, млн. руб.	45 040	58 510	74 400
Выплаты социального характера, млн. руб.	3 186	2 097	2 432
ИТОГО:	48 226	60 607	76 832

Таблица 3 - Расходы на персонал в компании ПАО «Газпром нефть» с 2013 г. по 2015 г.
Источник: Отчет в области устойчивого развития компании ПАО «Газпром нефть» за 2015 г.

Анализируя данные таблицы 3, можно рассчитать среднемесячную заработную плату в компании, а именно, в 2013 году она составила 67 054 руб., в 2014 году – 84 775 руб., а в 2015 году – 100 223 руб. соответственно. Средняя заработная плата по

Российской Федерации составила в 2015 г. - 34 030 руб. это почти в 2,95 раза ниже средней заработной платы в компании за этот же период. [21]

Компания ежегодно направляет огромные средства на обучение своих сотрудников [16; 67]

Наименование показателя	2013	2014	2015
Прошли обучение, всего, чел.	24 212	50 939	50 385
в т.ч.:			
руководители и специалисты	14 383	27 381	32 904
Рабочие	9 829	23 558	17 491
из них по видам обучения:			
повышение квалификации	6 867	16 940	20 861
обучение в соответствии с требованиями охраны труда и промышленной безопасности	17 345	33 999	29 534
Общая продолжительность обучения, всего, час.	1 010 680	2 054 092	1 927 478
в т.ч.:			
руководители и специалисты	460 256	876 192	1 052 928
Рабочие	550 424	1 177 900	874 550
Расходы на обучение, млн. руб.	535,0	580,5	690,1

Таблица 4 - Обучение персонала в компании ПАО «Газпром нефть» с 2013 г. по 2015 г.
Источник: Отчет в области устойчивого развития компании ПАО «Газпром нефть» за 2015 г.

Как видно из данных таблицы 4, прошедших обучение в 2013 году насчитывалось 24 212 человек, а затраты на их обучение составляли 535 млн. руб. Данный показатель значительно вырос к 2015 году на 155,1 млн. руб. и стал равен 690,1 млн. руб. Численность сотрудников, прошедших обучение в 2015 году, также возросла в сравнении с 2013 годом в 2,1 раза. [17; 63]

Общество уделяет большое внимание охране труда и здоровью работников. В компании внедрен план мероприятий, который позволяет минимизировать риск происшествий на опасных производственных объектах. Расходы на мероприятия по охране труда и здоровья персонала в 2015-м году состави-

ли более 10 974 млн. руб. Коэффициент травматизма - LTIFR в 2013-м году составил 0,44 %, в 2014-м стал равен 0,52%, а в 2015-м году соответственно 0,47%. Данный показатель снизился к 2015-му году на 0,05%, что говорит о проведении профилактических мероприятий в компании. [17; 79]

Цели компании в данном направлении – постоянное повышение уровня безопасности, уменьшение показателя аварийности, снижение производственного травматизма и профессиональных заболеваний. В перспективе, коэффициент травматизма LTIFR должен быть приближен к нулю.

В таблице 5 представлены показатели оценки ЧК по методике Я. Фитц-енца

Наименование	Расчет	Итого
--------------	--------	-------

показателя		2013	2014	2015
Организационная эффективность				
Фактор прибыли от человеческого капитала, тыс. руб.	Чистая прибыль / Среднесписочная численность	1199,46	245,70	261,00
Фактор расходов, тыс. руб.	Расходы по видам деятельности / Среднесписочная численность	19846,79	21478,49	20316,76
Добавленная стоимость человеческого капитала, тыс. руб.	(Выручка - (расходы от основной деятельности - расходы на з/п и льготы)) / Среднесписочная численность	2061	1299	1503
Коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал	(Выручка - (Расходы от всех видов деятельности - Расходы на з/п и льготы)) / (Расходы на з/п и льготы)	2	1	1
Структура человеческих ресурсов				
Процент расходов на человеческий капитал, в %	Расходы на человеческие ресурсы/расходы по видам деятельности	4,34%	4,91%	6,11%
Фактор инвестиций в человеческие ресурсы, тыс. руб.	Расходы на человеческие ресурсы/Среднесписочная численность	861,56	1053,76	1241,99
Компенсации				
Процент зарплат к выручке, в %	Расходы на зарплату/Выручка	3,82%	4,68%	5,84%
Обучение и развитие				
Процент сотрудников прошедших обучение, в %	Кол-во сотрудников прошедших обучение/Среднесписочная численность	43,26%	88,57%	81,46%
Фактор расходов на обучение, тыс. руб.	Все расходы на обучение/Число сотрудников прошедших обучение	22,10	11,40	13,69
Процент расходов на обучение, в %	Расходы на обучение/Расходы на деятельность	0,05%	0,05%	0,05%
Фактор инвестиций в обучение, тыс. руб.	Расходы на обучение/Среднесписочная численность	9,56	10,09	11,16
Расходы на обучение в час, руб.	Все расходы на обучение/Все часы обучения	52,93	28,26	35,80

Таблица 5 - Расчет основных показателей использования человеческого капитала в компании ПАО «Газпром нефть» с 2013 г. по 2015 г.
Источник: автор, рассчитано по данным компании.

Из расчетных данных таблицы, прибыль, полученная на одного работника, составила в 2015 году 261 тыс. руб., это ниже по сравнению с 2013 годом на 938,46 тыс. руб.

Фактор расходов на одного сотрудника в 2013 году был равен 19846,79 тыс. руб., а к 2015 году он увеличился до 20316,76 тыс. руб., что на 469,97 тыс. руб. больше, чем в 2013 году.

Коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал в 2013 году составил 2, а в 2014 и 2015 годах - 1, это говорит о том, что рубль инвестиций, вложенный в человеческий капитал в 2013 году, окупился в 2 раза, а в последующих двух годах только в 1 раз.

Расходы на ЧК в процентном отношении в 2013-м году 4,34%, в 2014 году - 4,91%, а в 2015 году 6,11%. В рублевой эквиваленте фактор инвестиций в человеческий капитал вырос, и в 2013 году он составил 861,56 тыс. руб., в 2014 году он поднялся на 192,2 тыс. руб., а в 2015 году этот показатель увеличился до 1241,99 тыс. руб.

Процент работников, прошедших обучение в 2013 году был равен 43,26%, а к 2015 году этот показатель вырос в 1,88 раза и составил 81,46%.

Фактор инвестиций в обучение на одного работающего в 2013 году 9,56 тыс. руб., в 2014 году 10,09 тыс. руб., а в 2015 году сумма вложений составила 11,16 тыс. руб., т.е. в 2015 году этот индекс увеличился в 1,17 раза относительно 2013 года.

Процент расходов на обучение на протяжении трех лет постоянен и равен 0,05%.

В целом ЧК в компании ПАО «Газпром нефть» может быть оценен достаточно высоко. В компании привлечен образованный персонал, выполняющий в полном объеме все стоящие перед компанией сложные стратегические цели и задачи.

Организация ежегодно инвестирует денежные средства в обучение и развитие персонала, осуществляет расходы социального характера, производит индексацию заработной платы своим работникам в связи с ростом цен и уровнем инфляции.

Заключение

В XXI веке знания, которые проявляются в новых навыках, в новых технологиях, в новых продуктах, и в новых отношениях становятся главными средствами в достижении высоких социально-экономических результатов. Современная практика бизнеса, сформулировала понимание важности человеческих ресурсов, как неотъемлемой части компании.

Качественный ЧК во многом определяет конкурентоспособность компании и выступает основополагающим ресурсом её развития. В связи с расширением деятельности компаний, вопросу использования человеческих ресурсов уделяется огромное внимание. Перед компаниями возникает необходимость в применении показателей использования ЧК, которые во многом определяют эффективность управленческой деятельности. Рассчитывая и учитывая стоимость человеческих ресурсов по кон-

критериями для каждой фирмы показателями, компания тем самым отслеживает расходы, и при необходимости может повышать или снижать инвестиции в персонал.

Ежегодная оценка показателей ЧК позволит увидеть недостатки и даст возможность изменить что-то в управлении персоналом, а именно в привлечении сотрудников, поддержке, развитии и их удержании. Учёт данных показателей позволит не только оценить эффективность персонала, но и отследить состояние дел компании. При необходимости перестроить свою систему критериев: структуру управления, финансово-хозяйственную деятельность,

культуру и отношение сотрудников, репутацию на рынке, связи с конкурентами и клиентами.

Применение системы показателей оценки ЧК ведёт к улучшению работы всего предприятия в целом. Любая организация, в том числе и ПАО «Газпром нефть», понимает, что доходность и успех компании во многом зависит от производительности рабочей силы, человеческого капитала, так как люди и их знания в целом – решающий и отличительный признак успешного и конкурентоспособного предприятия. Каждая компания должна разумно инвестировать в свой персонал и строго следить за этим процессом.

Библиографический список

1. Albert S., 1995. The Management of Intellectual Capital, unpublished monograph. London: The Business Performance Group Limited.
2. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978. - p. 360
3. Klein, D. A. & Prusak, L., 1994. Characterizing Intellectual Capital, multienter program working paper. March, Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation.
4. Schultz T. W., Investment in Human Capital; The Role of Education and of Research, New York: The Free Press, 1971, 272 pp.
5. Sveiby, K. E. & Lloyd, T., 1987. Managing Know-how: Add Value by Valuing Creativity. London: Bloomsbury.
6. Thurow, L. Building Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in Knowledge-Based Economy / L. Thurow. - N.Y.: Harper Collins, 1996.
7. Абалкин, Л.И. Парадоксы измерения человеческого капитала/Л. И. Абалкин//Вопросы экономики. - 2009. - №9. - С.51-70.
8. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: перевод с англ. / Сост., науч. ред., послес. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 672 с.
9. Дзарлав, Д., 2003. Бизнес путь: Билл Гейтс. 10 секретов самого богатого в мире бизнес-лидера. СПб: Издательство "Крылов", с. 208.
10. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. - СПб.: Наука, 1999. - 309 с.
11. Критский, М. М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во Ленингр. Ун-та, 1991
12. Маркс, К., 1974. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е издание, т.49 ред. М.: Политиздат, с. 555.
13. Менделеев, Д. И., 1995. Заветные мысли. Москва: Издательство "Мысль", с. 311.
14. МФД-Инфоцентр-МосБиржа. 2017. Котировки/Ценные бумаги/МосБиржа Основной. [В Интернете] URL: <http://mfd.ru/marketdata/ticker/?id=346>
15. Новосельцев, О. В., 2006. Интеллектуальная собственность в имуществе предприятия: документальное оформление, оценка, учёт. М: Патент.
16. ПАО «Газпром нефть», 2014. Отчёт в области устойчивого развития «Газпром нефть» 2014 г. [В Интернете] URL: www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2014/GPN_SR_2014_rus_web.pdf
17. ПАО «Газпром нефть», 2015. Отчёт в области устойчивого развития «Газпром нефть» 2015 г. [В Интернете] URL: http://www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2015/GPN_SR_2015_rus_web.pdf
18. ПАО «Газпром нефть», 2016. Бухгалтерская отчетность по состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря 2016 г РСБУ. [В Интернете] URL: http://ir.gazprom-neft.ru/fileadmin/user_upload/documents/ad-hoc_releases/new/new_04.03.16/gpn_rar_audit_report_2016_light.pdf
19. Смирнов, В. Т., Управление человеческим капиталом: учебное пособие / В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, Ф. Б. Власов, И. В. Скоблякова. - Орел: ГТУ, 2005. - 276 с.
20. Стюарт, Т. А., 2007. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации/Пер. с англ. В. Ноздриной. М: Поколение, с. 368.
21. Федеральная служба государственной статистики, Р., 2000-2016. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2000-2016гг. [В Интернете] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
22. Фитц-енц, Я., 2006. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: (Меньшикова М. С., Леонова Ю. П.); под общ. ред. В. И. Ярных. М: Вершина, с. 320.

References

1. Albert S., 1995. The Management of Intellectual Capital, unpublished monograph. London: The Business Performance Group Limited.
2. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978. - p. 360
3. Klein, D. A. & Prusak, L., 1994. Characterizing Intellectual Capital, multienter program working paper. March, Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation.
4. Schultz T. W., Investment in Human Capital; The Role of Education and of Research, New York: The Free Press, 1971, 272 pp.
5. Sveiby, K. E. & Lloyd, T., 1987. Managing Know-how: Add Value by Valuing Creativity. London: Bloomsbury.
6. Thurow, L. Building Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in Knowledge-Based Economy / L. Thurow. - N.Y.: Harper Collins, 1996.
7. Abalkin, L.I. Paradoxy Izmereniya chelovecheskogo kapitala/L. I. Abalkin//Voprosy ekonomiki. - 2009. - №9. - S.51-70.

8. Bekker, G.S. Chelovecheskoe povedenie: ehkonomicheskij podhod. Izbrannye trudy po ehkonomicheskoy teorii: perevod s angl. / Sost., nauch. red., posles. R. I. Kapelyushnikov; predisl. M. I. Levin – M.: GU VSHEH, 2003. – 672 s.
9. Dearlav, D., 2003. Biznes put': Bill Gejts. 10 sekretov samogo bogatogo v mire biznes-lidera. SPb: Izdatel'stvo "Krylov", s. 208.
10. Dobrynin, A. I. Chelovecheskij kapital v tranzitivnoj ehnomike: formirovanie, ocenka, ehffektivnost' ispol'zovaniya / A. I. Dobrynin, S. A. Dyatlov, E. D. Cyrenova. – SPb.: Nauka, 1999. – 309 s.
11. Kritskij, M. M. Chelovecheskij kapital. L.: Izd-vo Leningr. Un-ta, 1991
12. Marks, K., 1974. Kapital. Kritika politicheskoj ehkonomii / K. Marks, F. EHngel's. Soch. 2-e izdanie, t.49 red. M: Politizdat, s. 555.
13. Mendeleev, D. I., 1995. Zavetnye mysli. Moskva: Izdatel'stvo "Mysl", s. 311.
14. MFD-InfoCentr-MosBirzha, 2017. Kottirovki/Cennye bumagi/MosBirzha Osnovnoj. [V Internete] URL: <http://mfd.ru/marketdata/ticker/?id=346>
15. Novosel'cev, O. V., 2006. Intellektual'naya sobstvennost' v Imushchestve predpriyatiya: dokumental'noe oporimlenie, ocenka, uchet. M: Patent.
16. PAO "Gazpromneft", 2014. Otchyot v oblasti ustojchivogo razvitiya «Gazprom neft» 2014 g. [V Internete] URL: www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2014/GPN_SR_2014_rus_web.pdf
17. PAO "Gazpromneft", 2015. Otchyot v oblasti ustojchivogo razvitiya «Gazprom neft» 2015 g. [V Internete] URL: http://www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2015/GPN_SR_2015_rus_web.pdf
18. PAO "Gazpromneft", 2016. Buhgalterskaya otchetnost' po sostoyaniyu na 1 za god, zakonchivshijsya 31 dekabrja 2016 g. RSBU. [V Internete] URL: http://ir.gazprom-neft.ru/fileadmin/user_upload/documents/adhoc_releases/new/new_04.03.16/gpn_rar_audit_report_2016_light.pdf
19. Smirnov, V. T., Upravlenie chelovecheskim kapitalom: uchebnoe posobie / V. T. Smirnov, I. V. Sosnikov, F. B. Vlasov, I. V. Skoblyakova. – Orel: Orel GTU, 2005. – 276 s.
20. Styuart, T. A., 2007. Intellektual'nyj kapital. Novyj istochnik bogatstva organizacij/Per. s angl. V. Nozdrinoy.. M: Pokolenie, s. 368.
21. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki, R., 2000-2016. Srednemesyachnaya nominal'naya nachislen'naya zarabotnaya plata rabotnikov organizacij po vidam ehkonomicheskoy deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii za 2000-2016gg. [V Internete] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
22. Fitc-enc, YA., 2006. Rentabel'nost' investicij v personal: izmerenie ehkonomicheskoy cennosti personala / YAK Fitc-enc; per. s angl.: (Men'shikova M. S., Leonova YU. P.); pod obshch. red. V. I. YAmyh. M: Vershina, s. 320.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Нуязина М.М., аспирант, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассмотрены различные подходы к определению термина «продовольственная безопасность». Представлены различия во мнениях по вопросу терминологии. Проведен анализ ситуации с продовольственным обеспечением в Республике Мордовия. Отмечается, что самообеспеченность региона по основным продуктам питания сочетается с недостаточной удовлетворенностью в потреблении. Предложен ряд мер по улучшению состояния продовольственной безопасности региона.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственное обеспечение, импортозамещение, продовольственная независимость, продовольственное самообеспечение, сельское хозяйство.

Abstract: In the article various approaches to definition of the term "food security and the differences in opinions on the question of terminology. The analysis of the situation with food supply in the Republic of Mordovia. It is concluded that the self-sufficiency of the region on the main food combined with the lack of satisfaction in consumption. Proposed a number of measures to improve food security in the region.

Keywords: food security, food supply, import substitution, food independence, food self-sufficiency agriculture.

Продовольственная безопасность в условиях глобализации лишь приобретает большую значимость. Акцент перемещается в сторону продовольственного обеспечения и защиты продовольственной независимости, путем предупреждения внешне-экономических угроз и угрозы продовольственной зависимости. В то же время, глобализация раскрывает преимущества взаимовыгодного международного и межрегионального разделения труда в процессе обеспечения продовольственной безопасности региона и страны в целом. Вопрос развития сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности всегда является актуальным, так как является единственным исходом для развития продовольственного рынка, обеспечивающего продовольственную безопасность так национальной и региональной экономик.

При анализе трактовки термина «продовольственная безопасность» обнаружено, что ученые и практики применяют различные количественные и качественные критерии. Сложность выбора эталона оценки связана с тем, что рекомендованные нормы потребления продуктов питания варьируются в определенном диапазоне. Потребительская корзина, регламентированная обозначенная в Федеральном законе № 227-ФЗ от 3 декабря 2012 года, содержит одну из частей, касающуюся продовольственных товаров [1]. Это последний вышедший на данный момент из ряда предложенных законодательных актов относительно данного вопроса. Данные потребительской корзины редактируются в соответствии с экономическими условиями. Для оценки состояния продовольственной безопасности возможно использовать нормы потребления, которые разрабатывались в частности Институтом питания РАМН и учитываются также при расчете прожиточного минимума. Также в 2016 году на смену закону 2010 года вышел Приказ Минздрава России от 19 августа 2016 г. № 614, в котором утверждены обновленные Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов [2]. Изменения коснулись следующих категорий: мясные, молочные, хлебные продукты и картофель. При оценке будем придерживаться самых последних изменений.

Проблема продовольственной безопасности присутствует в составе многих экономических исследований российской науки. Множество работ посвящено изучению мирового продовольственного рынка, вопросам глобального продовольственного кризиса, связанного с перепроизводством продовольствия в развитых, и его дефицитом в развивающихся странах мерам защиты внутреннего рынка. Проблема продовольственной безопасности изучается

непрерывно и широко. И как результат колоссальное количество трактовок и частное толкование позволяют рассмотреть дефиницию наиболее всесторонне.

Единой трактовки самого термина продовольственная безопасность не выбрано, и содержательная часть также представлена различными вариантами количественных и качественных составляющих. Зачастую, количественная характеристика продуктов питания представлена нормами потребления, которые характеризуются огромным разнообразием вариантов (рекомендованные, научно обоснованные, медицинские, физиологические, оптимальные, минимальные, рациональные и т.д.). Многие определения содержат в себе качественную определяющую. Например, доступность (физическая, экономическая, социальная), ассортимент, экологичность и т.д.

Например, существует трактовка продовольственной безопасности через призму ответственности государства – способность государства гарантировать удовлетворение потребностей населения в продуктах питания на уровне обеспечивающем нормальную жизнедеятельность [7]. Нельзя назвать не точным мнение А.В. Корбут, относительно того, что продовольственная безопасность – это состояние экономики при котором гарантируется обеспечение доступности продовольствия для всех жителей и в любое время в количестве, которое необходимо для активного здорового образа жизни [8].

Рассмотренные выше определения, основываясь на системном подходе рассматривают и характеризуют продовольственную безопасность с точек зрения объектов, вовлеченных в процесс (экономика, государство и общество). Вариации получаются исходя из используемых качественных и количественных составляющих определения. Именно данный метод позволяет изучить различные взгляды на сущность продовольственной безопасности, а структурный анализ позволяет ревизировать все детали и акцентировать самые актуальные.

В целом продовольственную безопасность необходимо сочетать с социальными, экономическими и политическими параметрами развития, обеспечивающими наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов с императивом текущего и перспективного удовлетворения потребностей населения в продовольствии. [9]. Процессы глобализации актуализируют и ставят на первый план необходимость защиты внутренних рынков, продовольственных в том числе. Исследование категории продовольственная безопасность на различных уровнях, с различных точек взаимодействующих объектов, и с

различным акцентированием количественных и качественных характеристик свидетельствует о многоаспектности данного понятия. Что приводит к сложности нормативно-законодательного оформления и отсутствия четко сформулированной позиции.

Очень часто синонимами продовольственной безопасности выступают термины «продовольственная независимость», «продовольственная самообеспеченность» и «продовольственная обеспеченность». Хотя контекст у них действительно близкий, но смысловое поле различно. Поэтому элементами или показателями определенного уровня их используют некоторые авторы в своей терминологии. Например, Халина В.Ю. определяет продовольственную безопасность как «такой уровень достаточного продовольственного обеспечения, при котором население государства в целом и каждый гражданин в отдельности защищены от недостатка продовольствия, а государство от угрозы продовольственной зависимости» [10].

Законодательно обеспечение продовольственной безопасности и продовольственное обеспечение отделены в разных задачах государственного регулирования. А продовольственная независимость Российской Федерации согласно Доктрине - это «устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов» [3].

Продовольственная независимость это больше количественная характеристика, представляющая собой оценку соответствия определенным установленным пороговым значениям импорта. Этот показатель служит одним из критериев эффективности механизма продовольственной безопасности, а в законодательных документах даже обязательным условием, но не является тождественным понятием.

Во многих случаях состояние продовольственной обеспеченности это априори характеризует систему и с точки зрения продовольственной независимости, однако есть случаи, когда регион или страна по природно-климатическим и географическим причинам не имеют возможности производить продовольствие внутренними ресурсами (северные регионы, территории с особенностями ландшафта). Поэтому зачастую импорт это необходимый шаг для интеграции экономики и снижения собственных издержек. Независимость и самообеспеченность являются приоритетными на государственном уровне, но на уровне региональном об независимости говорить не приходится. Но используя преимущества глобальной экономики и интеграционных процессов, оптимизируя критерии продовольственной безопасности на региональном уровне, возможно обеспечение на уровне государства.

В свою очередь продовольственная обеспеченность - «способность государства обеспечить всех членов общества продовольствием в достаточном, рациональном, экологически чистом и безопасном питании в целях укрепления здоровья нации и сохранения ее генофонда, увеличения продолжительности жизни, повышения качества жизни, усиления трудовой активности населения не только с помощью самообеспечения, но и с активным использованием преимуществ международного обмена» [11]. Поэтому самообеспеченность больше относится к показателям производства и развития аграрного сектора, а обеспеченность к потребительским характеристикам.

Все эти термины могут быть составляющими сущности продовольственной безопасности, но независимость и самообеспеченность являются больше целевыми, чем обязательными. К тому же в условиях открытой экономики и усиления глобаль-

ционных процессов именно эти категории начинают ослаблять свои позиции, но не обязательно это свидетельствует об отрицательных последствиях. С экономической точки зрения сущность процесса глобализации представляет собой создание взаимосвязанного, взаимозависимого международного хозяйства. Как субъекты в государстве все участники глобальных политико-экономических отношений становятся уязвимы перед глобальными угрозами и одновременно могут извлекать выгоду из преимуществ от рационального сотрудничества. Поэтому необходимо максимально использовать те возможности, что открываются в процессе информационно-финансовых интеграций экономик. Но при этом использовать их для собственного развития народного хозяйства и продовольственного рынка.

Региональная продовольственная безопасность это первооснова достижения продовольственной безопасности страны. Так и уровни продовольственного обеспечения регионов могут стать показателями эффективности механизма продовольственного обеспечения государства. Сущность продовольственной безопасности региона заключается не только в обеспеченности, но и в наличии страховых фондов ресурсов и продуктов питания, в гарантиях экологичности и «безвредности» предоставляемого продовольствия, надежности инфраструктуры рынка, производственных сетей и межрегиональных связей. При этом на уровне региона не стоят задачи обеспечения продовольственной независимости от других регионов и создания страховых резервов стратегического значения. К тому же вводимые меры не должны противоречить общенациональному административно-правовому направлению поддержки и препятствовать развитию межрегиональных продовольственных рынков.

Правовое обеспечение продовольственной безопасности регионов развито слабо. На государственном уровне проект закона «О продовольственной безопасности РФ» не был принят. Лишь несколько регионов имеют законодательное подкрепление. Регионы России находятся в различном положении относительно продовольственного обеспечения (одни из них перепроизводят и вывозят продовольствие - аграрные регионы, другие за счет внутреннего производства не могут создать достаточного продовольственного обеспечения и вынуждены завозить его - аграрно-промышленные, третьи по причине эко-географического положения являются промышленными). Естественно законодательно и административно сложнее организовать продовольственное обеспечение в столь диверсифицированных регионах. Поэтому предпочтение отдается в этом вопросе политике регионального уровня.

Одним из приоритетов развития агропромышленного комплекса Республики Мордовия является обеспечение продовольственной безопасности и импортозамещение сельскохозяйственной продукции. Доля работников, занятых в сельском хозяйстве, составляет 20%. Доля сельского хозяйства в структуре валового регионального продукта в динамике составила 14%. [6].

По расчетам, доля данного сектора в структуре ВРП Приволжского Федерального округа, к которому относится республика - составляет 7,7%, а в целом по субъектам Российской Федерации доля составляет 5,2%. Что свидетельствует о большей направленности и вовлеченности экономики региона на сельское хозяйство, относительно ситуации в других субъектах. Потенциал Республики в сфере сельского хозяйства продолжает реализовываться, имеет место дальнейшее развитие и рост. Объем производства товарной продукции предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности за 2016 год со-

ставил 67 млрд. рублей, (в структуре объема отгруженных товаров и услуг более 40%) [6].

Собственное производство пищевой продукции является ключевым фактором обеспечения стабильности и продовольственной безопасности. По географическим, климатическим и социально-экономическим факторам Республика потенциально может обеспечивать не только внутренний спрос на многие продукты питания, но и, наладив расширенное воспроизводство – стать мощным агроэкспортером.

Рассматривая более подробно особенности субъекта продовольственной безопасности, необходимо определить спецификацию производства. Сельское хозяйство Республики более животноводческое, чем растениеводческое, что пропорционально можно представить как 3:2 в стоимостном эквиваленте.

Внутри отрасли тоже существует спецификация. Растениеводство в регионе представлено зерновыми, картофелем, овощами, сахарной свеклой. Животноводство республики представлено мощным кластером мясного и молочного скотоводства, свиноводства и птицеводства. Таким образом, производство продукции животноводства в республике превалирует в направлении производства молока, яиц, птицы и свинины. Интерес к самостоятельному животноводству и растениеводству в республике не пропадает. Личные подсобные хозяйства населения являются одним из источников пополнения продовольственного фонда. Однако в последние годы в

структуре валового производства все больше преобладает процесс наращивания производства сельскохозяйственными организациями. В 2016 году 71% от всего объема сельхозпродукции произвели в Мордовии сельхозпредприятия. По РФ этот показатель составляет 51%, в ПФО – 47% [5].

Сложность ведения личного подсобного хозяйства в связи с высоким риском потери поголовья из-за участившихся случаев заражения африканской чумы свиней. В целях государственной поддержки животноводства в личных подсобных хозяйствах, Правительство РМ утвердило постановление об субсидировании перехода хозяйств с направления свиноводства на другие отрасли животноводства. Можно рассматривать это как административную меру в целях обеспечения продовольственной безопасности.

Расчёты и дальнейшая оценка проводилась на основе данных официальной статистики, полученных с сайта Федеральной службы государственной статистики. [4]. Рассматриваемые показатели производства продукции сельского хозяйства оценивались по балльной шкале согласно месту в рейтинге по различным показателям производства продукции на основного потребления с присуждением места и соответствующего балла от 1 до 14, которые затем суммировались в итоговый балл. Согласно рейтинговой оценке, при анализе достаточности объёмов внутреннего производства наиболее благоприятна ситуация в регионе с наименьшим итоговым баллом.

Таблица 1- Оценка достаточности производства продуктов питания среди регионов ПФО за 2016 год

Регион	Место в рейтинге по производству продукции на душу населения:							Итоговый балл
	1	2	3	4	5	6	7	
Республика Башкортостан	9	7	7	5	10	14	6	58
Республика Марий Эл	4	13	1	9	4	1	1	33
Республика Мордовия	1	3	2	1	1	6	2	16
Республика Татарстан	5	5	4	4	9	9	4	40
Удмуртская Республика	7	11	5	2	2	2	7	36
Чувашская Республика	10	9	8	7	13	4	3	54
Пермский край	14	14	14	12	5	8	8	75
Кировская область	12	10	10	3	8	12	11	66
Нижегородская область	13	12	14	11	6	5	10	71
Оренбургская область	6	2	6	6	3	7	13	43
Пензенская область	3	4	3	10	11	3	5	39
Самарская область	10	8	12	14	14	11	14	83
Саратовская область	2	1	9	8	7	10	12	49
Ульяновская область	11	6	11	13	12	13	9	75

Республика за 2016 год среди регионов ПФО по объёму производства скота и птицы во всех категориях в расчёте на одного жителя – 2 место, молока – 1 место, яиц – 1 место. Согласно данной оценке, наивысшая достаточность основных продуктов питания в Республике Мордовия, затем следует Республика Марий Эл и Удмуртская. Регион среди всех, входящих в ПФО, отличается небольшой площадью, численностью населения, и следовательно плотностью. Однако анализируя Ульяновскую область по данному параметру, следует заметить, что плотность населения в данном регионе ниже. Поэтому такие положительные результаты в оценке следует отнести к тому, что сельское хозяйство является ведущей отраслью экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Велика доля занятых в данном секторе экономики и положительна результативность регионального производства.

Таким образом, наглядно представлено на графике 1, что производство покрывает внутренние потребности региона в рассмотренных продуктах питания. Даже рассматривая использование ресурсов, и оценивая баланс экспорта и импорта коэффициент самообеспечения (1) молокопродуктов в 2015 году в республике составил 170, мясопродук-

тов – 295. Данный индикатор при значении менее 0,5 оценивает уровень независимости на низком уровне, от 0,5 до 0,9 – на допустимом, лучшие значения при более высоком показателе.

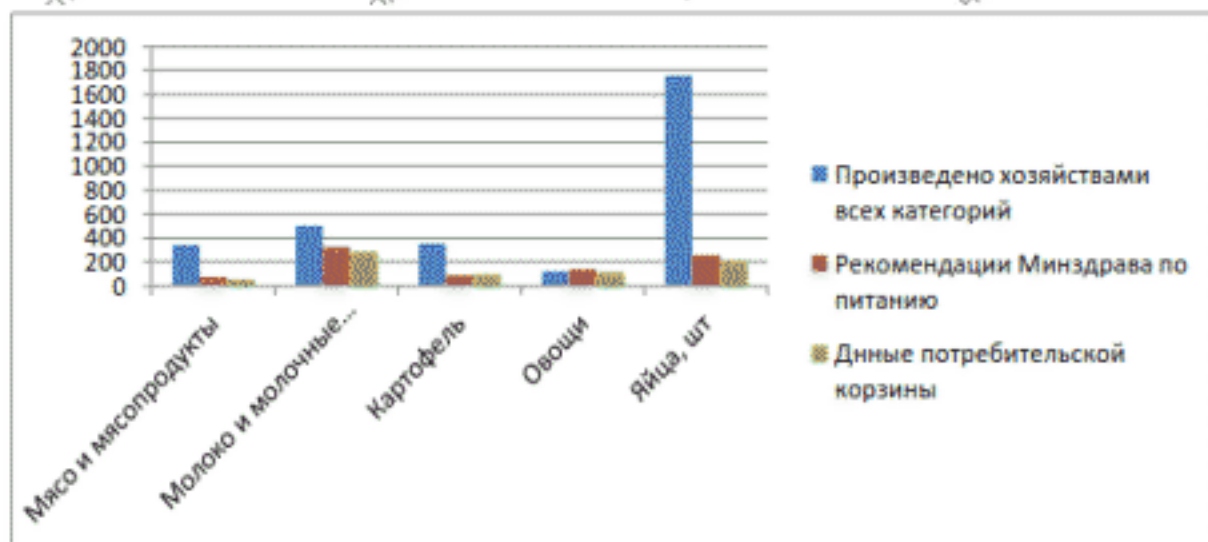
Об этом говорят и данные отношения вывоза к ввозу. Вывоз произведенной мясной продукции возрастает над ввозом почти в 4 раза, молочной продукции почти в 7 раз. (статсборник)

$$(1) K_c = \frac{q}{q_{\text{норм}}}$$

$$(2) K_{\text{факт}} = \frac{q_{\text{факт}}}{q_{\text{норм}}}$$

где: K_c – коэффициент самообеспеченности; q – фактические объёмы производства продовольствия в регионе; n – численность населения региона; $q_{\text{норм}}$ – необходимые объёмы производства продовольствия по рациональным нормам потребления; $K_{\text{факт}}$ – коэффициент, характеризующий уровень потребления продовольствия по рациональным нормам потребления; $q_{\text{факт}}$ – фактические объёмы потребления продовольствия за определённый период времени; $q_{\text{норм}}$ – рациональные нормы потребления [6].

График 1 – Соотношение производства и потребности в питании на душу населения в Республике Мордовия за 2016 год, кг



Коэффициент самообеспеченности основными продуктами питания кроме овощей по всем показателям идет с избытком (Таблица - 2). Проблему с овщеводством планируется постепенно решать увеличивая размеры посевных площадей и увеличивая мощности. Поэтому значение этого показателя более чем оптимальное. Однако если рассмотреть исследование потребляемого количества продуктов питания, показатели не такие оптимистичные. Уровень удовлетворения потребностей соглас-

но данным выборочного обследования выше нормы лишь при оценке потребления мяса и мясопродуктов, почти достигает по потреблению хлебных продуктов. В случае остальных видов продуктов питания потребление на уровне допустимого, а по картофелю низкое. Данный индикатор при значении менее 0,5 оценивает уровень удовлетворения потребностей на низком уровне, от 0,5 до 0,95 – на допустимом, лучшие значения при более высоком показателе.

Таблица 2 – Соответствие потребления рекомендуемым нормам на душу населения в год (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на члена домохозяйства в год; килограммов) [5]

Продукты	Потребление продуктов питания, кг		Рациональные нормы потребления, кг	Коэффициент самообеспеченности, К _с (1)	Уровень удовлетворения потребностей, К _н (2)
	2015	2016			
Мясо и мясопродукты	82	345	75	42,67	1,12
Молоко и молочные продукты	268	505,5	340	62,52	0,82
Картофель	44	353	100	43,66	0,49
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	85	120,07	140	14,85	0,61
Хлебные продукты	92	-	105	-	0,97
Яйца, шт	189	1759	260	217,56	0,73

Поэтому следует искать причину в экономической доступности продуктов питания. Чем выше показатели экономической доступности продовольствия, тем ниже уровень жизни населения и соответственно покупательная способность. К_с (коэффициент бедности, показывает долю численности населения с дохода ниже величины установленного прожиточного минимума) в 2016 году составил 0,19, что находится на оптимальном уровне. Однако в последние 5 лет этот показатель был не стабилен и превышал границу, имея большие значения, чем в исследуемый период. Показатель К_н (доля расходов на питание в структуре расходов) в целом по России в зависимости от 10% групп колеблется в пределах от 16 до 45%, в Мордовии средний показатель в 2015 году составил 39,5% и является допустимым. К_н (коэффициент Джини или степень неравномерности распределения населения по уровню доходов) за 2016 год по республике составил 0,364 (в

динамике он постепенно снижается с 2008 года) и является в оценочной шкале допустимым параметром.

Система показателей и критериев региональной продовольственной безопасности позволила оценивая в целом ситуацию по экономической доступности сделать вывод, что состояние продовольственной безопасности в республике Мордовия находится на допустимом уровне, однако при выдающихся рекордных достижениях производства продукции (в перерасчете на душу населения) такое различие считается не допустимым, что и приводит к разрыву между физической доступностью и не соответствием потребления населением продуктов питания.

Обеспечение продовольственной безопасности сложный системный процесс, в который вовлечено множество участников. В большей степени, конечно же он зависит от эффективности деятельности АПК, обеспеченности производства и развития инфра-

структуры. Однако, сразу же вытекают и социально-экономические проблемы. Ведь на прилавках существует обилие товаров и продовольственное разнообразие, а вот уже с потреблением начинаются проблемы. Из-за падения покупательной способности спрос населения ограничивается, заработные платы растут медленнее рыночных цен. Проблемы вытекают одна за другой. Это и экологическая чистота производства, и сокращение численности рабочей силы в АПК по причине ее утечки в города за лучшими условиями жизни. Кроме того негативно влияют на развитие продовольственного рынка общие для экономики сельского хозяйства страны проблемы: непредсказуемые и часто непрогнозируемые погодные условия, цикличность сельскохозяйственного производства, диспаритет цен, низкий уровень снабженческой, торговой-сбытовой, финансово-кредитной и кадровой инфраструктуры рынка.

Основными предлагаемыми направлениями обеспечения продовольственной безопасности являются:

- поддержание стабильности на продовольственном рынке путем снижения диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию;
- создание системы нормативных критериев, их пороговых оценок и мониторинг состояния рынка и

основных показателей исполнения целевых программ направленных на выполнение задач обеспечения продовольственной безопасности;

- разработка предложений продовольствия для социально-незащищенных слоев населения, гуманитарной помощи;
- осуществления логистической инфраструктуры, социальной инфраструктуры сельских территорий;
- защита экологического и ресурсного потенциала сельского хозяйства;
- контроль качества и безопасности пищевых продуктов, административные меры за правонарушения в данной сфере;
- содействие практической деятельности в области исследования влияния на здоровье человека пищевых продуктов.

Продовольственное обеспечение является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных экономических, социальных, демографических и экологических факторов. Таким образом, продовольственное обеспечение как главная характеристика продовольственной безопасности, а значит и экономической независимости, является важнейшим элементом не только экономической безопасности государства, но и национальной независимости.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" Гарант. Официальный сайт информационно-правовой компании. URL <http://base.garant.ru/70271718/>: (дата обращения: 05.05.2017).
2. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. N 614 "Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания" Гарант. Официальный сайт информационно-правовой компании. URL <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/898204> (дата обращения: 05.05.2017).
3. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации № 120 от 30 января 2010 г. (с изм. и доп.) // Гарант. Официальный сайт информационно-правовой компании. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/228793> (дата обращения: 04.05.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.05.2017).
5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия. Официальный сайт. URL: <http://mrd.gks.ru/> (дата обращения: 05.05.2017).
6. Антамошкина Е.Н. Экономические индикаторы продовольственной безопасности // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» 2014. №3(30) URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3852> (дата обращения: 10.05.2017).
7. Барышева Г.А., Национальная экономика: учебное пособие / Г. А. Барышева, Т. Б. Острая; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. —Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. — 204 с.
8. Корбут А.В. Продовольственная безопасность населения: краткая история проблемы и основные понятия // Аналитический Вестник Совета Федерации РФ. – 2008. – С.12.
9. Свайбель Н. Ю., Видякина Н. А. Продовольственная безопасность: теоретико-методологический подход // Экономика: теория и практика. 2005. № 1 (9). С. 4 – 8.
10. Халина В. Ю. Продовольственная безопасность на разных уровнях экономической системы: категориально-понятийные аспекты // Экономика и социум: электронное периодическое издание. 2015. № 1 (10). С. 967 – 977. URL: <http://www.iurp.ru> (дата обращения: 10.05.2017).
11. Якимова О.Ю., Нуядина М.М. Основные подходы к определению продовольственной безопасности // Вестник НИИ Гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. – 2016. №3(39). С.146-152.

References

1. Federal'nyj zakon ot 3 dekabrya 2012 g. N 227-FZ "O potrebitel'skoj korzine v celom po Rossijskoj Federacii" Garant. Oficial'nyj sajt informacionno-pravovoj kompanii. URL <http://base.garant.ru/70271718/>: (data obrashcheniya: 05.05.2017).
2. Prikaz Ministerstva zdravoohraneniya RF ot 19 avgusta 2016 g. N 614 "Ob utverzhdenii Rekomendacij po racional'nym normam potrebleniya pishchevyh produktov, otvechayushchih sovremennym trebovaniyam zdorovogo pitaniya" Garant. Oficial'nyj sajt informacionno-pravovoj kompanii. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/898204> (data obrashcheniya: 05.05.2017).
3. Ob utverzhdenii Doktriny prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii: Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii № 120 ot 30 yanvarya 2010 g. (s izm. i dop.) // Garant. Oficial'nyj sajt informacionno-pravovoj kompanii. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/228793> (data obrashcheniya: 04.05.2017).
4. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Oficial'nyj sajt. URL: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 05.05.2017).
5. Territorial'nyj organ federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Morдовиya. Oficial'nyj sajt. URL: <http://mrd.gks.ru/> (data obrashcheniya: 05.05.2017).

6. Antamoshkina E.N. Ekonomicheskie Indikatory prodovol'stvennoj bezopasnosti // Elektronnyj nauchno-prakticheskiy zhurnal «Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij». 2014 .№3(30) URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3852> (data obrashcheniya: 10.05.2017).
7. Barysheva G.A., Nacional'naya ekonomika: uchebnoe posobie / G. A. Barysheva, T. B. Ostraya; Nacional'nyj issledovatel'skiy Tomskij politekhnicheskij universitet. –Tomsk: Izd-vo Tomskogo politekhnicheskogo universiteta, 2011. – 204 s.
8. Korbut A.V. Prodovol'stvennaya bezopasnost' naseleniya: kratkaya istoriya, problemy i osnovnye ponyatiya // Analiticheskij Vestnik Soveta Federacii RF. – 2008. – S.12.
9. Sajbel' N. YU., Vidyakina N. A. Prodovol'stvennaya bezopasnost': teoretiko-metodologicheskij podhod // Ekonomika: teoriya i praktika. 2005. №1 (9). S. 4 – 8.
10. Halina V. YU. Prodovol'stvennaya bezopasnost' na raznyh urovnjah ekonomicheskoj sistemy: kategorial'no-ponyatiynye aspekty // Ekonomika i socium: ehlektronnoe periodicheskoe izdanie. 2015. №1 (10). S. 967 – 977. URL: <http://www.iupr.ru> (data obrashcheniya: 10.05.2017).
11. Yakimova O.YU., Nuyanzina M.M. Osnovnye podhody k opredeleniyu prodovol'stvennoj bezopasnosti // Vestnik NII Gumanitarnyh nauk pri Pravitel'stve Respubliki Mordoviya. – 2016. №3(39). S146-152.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА. НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Панкратова Д.В., Волгоградский государственный технический университет
Шкуратова А.С., Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассмотрена инвестиционная привлекательность Волгоградской области. Инвестиционная привлекательность определяет вектор физического, финансового, интеллектуального и человеческого капиталов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономический рост, регион, инвестиции, социально-экономический потенциал.

Abstract: The article considers the investment attractiveness of the Volgograd region. Investment attractiveness of the region – is Integral index, which is determined by the aggregate economic and financial indicators, performance of government, public, legal, political and social development. Investment attractiveness determines the vector of the physical, financial, intellectual and human capital.

Keywords: socio-economic development, economic growth, region, investment, socio-economic potential.

Введение

Одним из единственных типов хозяйствования выступает строительный бизнес, являющийся одной из форм образования стоимости. В данной отрасли экономики выступают разнообразные новейшие тенденции регулирования регулирования проектирования, новейшие методики и, способы проектирования и прочие.

В основу современного строительства ложатся принципы, которые ранее были фактически свойственны лишь коммерческим или финансовым операциям на рынках.

Инвестиции в строительство играют важнейшую из ролей и являются непосредственно одним из важнейших элементов экономической науки для последующего развития каждого городского элемента и всей страны.

Инвестиции обеспечивают в последствии эскалацию, восстановление, а так же поддержание капитала, представляют собой денежные вливания в строительные отрасли.

Инвестиционная среда обуславливает наличие определенных условий для достижения целей инвестиционной деятельности. Совокупность экономических, географических, социальных, организационных предпосылок определяет привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную отрасль, в целях получения доходов. Инвестиционная привлекательность – это оценка инвестором условий в стране, отдельном регионе или предприятии, которые способствуют принятию решения об инвестировании средств.

Инвестиционная привлекательность региона.

«Инвестиционная привлекательность региона определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития. При оценке инвестиционной привлекательности необходимо использовать как внутренние, так и внешние источники инвестиций, что позволит обеспечить поддержку перспективных отраслей и видов производств, осуществляющих модернизацию производственной базы, стимулирование миграции капитала и рабочей силы, развитие инфраструктуры, создание благоприятных условий для научно-исследовательской деятельности.» [8]

Одним из ключевых показателей выступает инвестиционная привлекательность, которая определяется финансово-экономическими показателями для дальнейшего состояния внешней среды путем оценочных действий. На данный показатель может

повлиять множество факторов. Поэтому ключевые факторы представлены на рисунке 1.

Так же можно определить будет ли в дальнейшем наш объект окупать все денежные средства и его способность противостоять рискам, что и определит его инвестиционную привлекательность. Ее можно определять, как для конкретного объекта, так и для различных территорий – области, региона, страны.

На рисунке 2 можно рассмотреть все показатели оценки привлекательности.

Инвестиционный климат – это условия для денежных вложений в области региона, прежде всего иностранных. Данный показатель занимается оценкой рисков, связанный с вложениями.

Одной из главных составляющих климата региона является предоставление вкладчикам гарантий связанных относительно с их сбережениями и капиталовложениями. Всегда все инвесторы стараются обезопасить себя и свои денежные средства.

2. Инвестиционный климат Волгоградской области.

Одним из главных факторов, который помогает создать благоприятный климат для вложений в пределах экономического района, выступает законодательная база (налоговая). Наиболее подробно рассмотрим инвестиционный климат на примере Волгоградской области.

Главным мощным фактором развития, можно назвать, экономический, научный и кадровый потенциал, благодаря выгодному географическому положению, развитой инфраструктуре, Волгоградская область – это привлекательный для инвестиций регион. Сегодня данному региону есть, что предложить инвесторам:

– передовое инвестиционное законодательство и развитую систему институтов государственной поддержки;

– готовые новейшие площадки для строительства жилых зданий, промышленных предприятий, объектов социально-культурного назначения и потребительской сферы;

– оптимальные условия для развития малого и среднего бизнеса.

Объем инвестиций в основной капитал в 2016 году стал составлять 100,8 млрд. рублей, что превышает уровень 2015 года в сопоставимой оценке на 20,2% и в действующих ценах на 34%, как видно на рисунке 3.

Объем иностранных инвестиций по Волгоградской области составляет 424, 8 млн. долларов США, данное увеличение в 2,2 раза больше по сравнению с 2015 годом.



Рисунок 1 - Ключевые факторы инвестиционной привлекательности



Рисунок 2 - Показатели оценки привлекательности



Рисунок 3 - Динамика инвестиций в основной капитал в экономику Волгоградской области (млрд. рублей)

По Южному федеральному округу можно сделать вывод, что Волгоградская область по всем показателям объема инвестиций в основной капитал и по-

ступление иностранных инвестиций занимает третье место после Краснодарского края и Ростовской области.



Рисунок 4 - Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млрд. руб.

По данным рисунка 4, можно проследить тенденцию к увеличению показателей с момента 2012 года по 2016 год, что является положительной динамикой для всех видов бизнеса.

Объем инвестиций в основной капитал организаций региона стабильно рос в 2011 - 2016 годах. О положительной динамике свидетельствует и увеличившаяся доля инвестиций в выручке организаций региона (таблица 1).

Таблица 1

Наименование показателя	Значение показателей по годам					
	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	75592	78431	104080	136154	140680	175090
Выручка организаций, млн. рублей	488829	599147	729174	777506	825235	-
Доля в выручке организаций региона, процентов	15	13	14	18	17	-

В сравнении с ЮФО и Российской Федерацией в Волгоградской области почти треть инвестиций крупных предприятий в основной капитал направ-

лена на реконструкцию и модернизацию основных фондов (таблица 2).

Таблица 2
(процентов)

Регион	Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по годам				
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4	5	6
Российская Федерация	18,4	18,8	19,3	19,5	18,8
Южный федеральный округ	16,9	19,4	19,9	19,3	15,6
Волгоградская область	26,7	28,5	31,2	30,7	29,6

Большую роль в экономике нашей страны играют иностранные инвестиции, которые возможно лишь вкладывать в не запрещенные области. Интерес иностранных инвесторов к строительству в России остается достаточно высоким, вследствие девальвации рубля и удешевления активов.

Объем иностранных инвестиций в экономику Волгоградской области в 2012 - 2015 годах вырос более чем в два раза, но как мы можем увидеть, в таблице 4 на отрезке 2016 года появилось снижение показателя по сравнению с 2015 годом, что получается на четверть и стало составлять 367,3 млн. долларов США.

Таблица 4

Наименование показателя	Значение показателя по годам				
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4	5	6
Иностранные инвестиции, млн. долларов США	225,4	192,4	423,7	489,9	367,3

На территории Волгоградской области реализуется более 300 инвестиционных проектов в различных сферах деятельности. В отношении 298 инвестиционных проектов введена персональная система мониторинга и персональная ответственность должностных лиц профильных органов исполнительной власти Волгоградской области за реализацию инвестиционных проектов.

Общий объем инвестиций по всем инвестиционным проектам составляет более 420 млрд. рублей, в ходе реализации инвестиционных проектов будет создано около 12 тыс. новых рабочих мест.

На территории региона действует 58 видов государственной поддержки инвестиционной деятельности, в том числе 17 видов - сельхозпроизводителям, 6 видов - в промышленной деятельности, 13 видов - субъектам инновационной деятельности, 8 видов - субъектам малого и среднего бизнеса, 4 вида - в сфере жилищного строительства.

По данным таблицы 5 можно рассмотреть направления деятельности Волгоградских строительных организаций за 1 квартал 2017 года.

Таблица 5

	В % к итогу
Всего	100
в том числе:	
строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)	54
жилые здания	20
нежилые здания	13
сооружения	21
капитальный ремонт зданий и сооружений	7
текущий ремонт зданий и сооружений	9
другое	30

Проблема повышения инвестиционной привлекательности объективно связана с более общей проблемой поддержания стратегической конкурентоспособности региона в системе национальной и мировой экономики.

В целом Волгоградская область имеет достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Это, прежде всего, обусловлено её ресурсно-географическими условиями. В области удаётся сохранить сложившуюся тенденцию экономического роста.

Общий объем инвестиций с каждым годом растет, что является положительной динамикой для Волгоградской области.

В заключении можно предположить, что при сохранении нынешней динамики социально-экономического развития, создании условий для соблюдения прав собственников и гарантий инвесторам, Волгоградская область станет еще более привлекательным регионом для инвесторов.

Библиографический список

1. Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. Инвестиции. Практикум. Учебное пособие для академического бакалавриата. Москва, Юрайт. 2016 г. С. 20
2. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. 2013. № 6. С. 48
3. Бабанов А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона // «Экономический журнал». – М.: РГУ. – 2012. – № 4 (28)
4. Видяпин В.И. Региональная экономика. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012.
5. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др., отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013.
6. <http://www.gks.ru>
7. <http://www.investvolga.com>
8. Зиновьева И.С., Дуракова Ю.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2.

References

1. Askinadzi V.M., Maksimova V.F. Investicii. Praktikum. Uchebnoe posobie dlya akademicheskogo bakalavriata. Moskva, YUrajt. 2016 g. S. 20
2. Ageenko A.A. Metodologicheskie podhody k ocenke investicionnoj privlekatel'nosti otraslej ehkonomiki regiona i otdel'nyh hozyajstvuyushchih sub'ektov // Voprosy statistiki. 2013. № 6. S. 48
3. Babanov A.V. Klassifikaciya faktorov, formiruyushchih investicionnyu privlekatel'nost' regiona / «Ehkonomiceskij zhurnal». – M.: RGGU. – 2012. – № 4 (28)
4. Vidyapin V.I. Regional'naya ehkonomika. – M.: NIC INFRA-M, 2012.
5. Investicii: uchebnik / A.YU. Andrianov, S.V. Valdajcev, P.V. Vorob'ov I dr., отв. red. V.V. Koval'ov, V.V. Ivanov, V.A. Lalin. – M.: Prospekt, 2013.
6. <http://www.gks.ru>
7. <http://www.investvolga.com>
8. Zinov'eva I.S., Durakova YU.V. INVESTICIONNAYA PRIVLEKATEL'NOST' REGIONA // Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. – 2015. – № 4-2.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Петько Д.Д., Дальневосточный федеральный университет

Котякова Д.А., Дальневосточный федеральный университет

Подольский С.В., к.э.н., доцент, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Обеспечить население доступным и качественным жильем - задача государства. В данной статье был проведен анализ состояния жилищного фонда и уровня жизни населения Приморского края. Был изучен основной инструмент государственной жилищной политики - ипотечное кредитование. Однако, исходя из опыта проведения жилищной политики, было выявлено, что низкий уровень жизни населения региона не даёт возможность эффективно использовать данный инструмент. Были проанализированы особенности жилищного фонда: площадь, возраст, обеспеченность, стоимость. По итогу анализа был сделан вывод, что покупка жилья доступна не каждой семье. Решением данной проблемы можно считать создание многосекторной жилищной модели, которая будет основываться на арендном жилье.

Ключевые слова: жилищный фонд, инструмент жилищной политики, отток населения, уровень жизни населения, ипотека, субсидии, строительство, аренда жилья.

Abstract: Providing the population with affordable and qualitative housing is the task of the government. The analysis of the housing fund condition and life standards of the population of Primorsky Territory were observed in the article. Mortgage as the main means of the government housing policy was studied carefully. However, the given experience of carrying out housing policy revealed the low level of life of the population of the region that does not allow to use it effectively. Special characteristics of housing were analyzed: landing, age, security, cost. By the results of the analysis, the following conclusion was made: purchasing of housing is not available to every family. This problem can be sorted out by the creation of a multisector housing model, which will be based on rental housing.

Keywords: Housing Fund, the housing policy, the outflow of population, standard of living, mortgages, grants, construction, rental housing.

Обеспеченность населения жильем является одним из показателей, которые характеризуют социально-экономическое развитие страны, благополучие и уровень жизни населения. В России на одного жителя приходится 23,4 м² тогда как в других развитых странах, например, в США на одного жителя приходится 75 м², в Германии - 45 м². [2, с. 206-207] Данное сравнение заставляет задуматься об уровне жизни населения нашей страны и поднимает вопросы об эффективности реформ в сфере жилищного фонда.

В статье за основу изучения были взяты данные по Приморскому краю. В данном регионе существует серьезная проблема оттока населения, особую роль играет миграция возрастной группы 18 - 30 лет. Существующая тенденция воздействует на развитие региона в целом. Всем известно, что для экономического развития региона требуются квалифицированные специалисты. В силу того, что средний доход населения является не самым высоким, но при этом обеспечение жизни обходится дорого, в особенности для молодежи, выбор делается в пользу других регионов России. Решение жилищной проблемы станет важным фактором приостановки оттока населения и в перспективе - увеличения его численности.

Жилищный фонд Приморского края на конец 2016 года составил 43,5 млн. м² общей площади, из него 33,4 млн. м² расположено в городской местности. Всего на территории края расположено около 52 тыс. многоквартирных домов и около 154 тысяч индивидуально-определенных зданий. В многоквартирных домах насчитывается более 730 тыс. квартир, из которых преобладают двухкомнатные - 41%, четырехкомнатные и более - 3,4%. Именное двухкомнатные квартиры пользуются спросом на рынке жилья и приобретаются чаще всего. Данный тип универсален как для молодых семей без детей, так и при наличии уже одного ребенка [3].

Наибольшая часть жилищного фонда находится в частной собственности - 88,7% всей площади, в муниципальной собственности - более 7%. В среднем на одного жителя приходится 22,6 м² общей площади (в 2015 - 22,4 м²) [3].

Исходя из последних полученных данных, благоустроенность жилищного фонда можно оценить

следующим образом. Обеспеченность жилищного фонда водопроводом составила - 75%, канализацией - 74%, центральным отоплением - 70%, горячим водоснабжением - 58%, напольными электроплитами - 57%, газом - 9%. Общая площадь жилых помещений, оборудованная всеми видами благоустройства, составила свыше 22 млн. м² или более 51% от общей площади жилищного фонда [3].

Практически 50% жилищного фонда был построен в период с 1971 - 1995 годы, с 1946 - 1970 годы введено 31% общей площади, после 1995 года - 35% и около 6% введено до 1946 года. Данная статистика заставляет задуматься о том, как же развивается строительство в Приморском крае. Исходя из полученных данных, делаем вывод о том, что существуют проблемы в регионе с обновлением старого жилищного фонда [3].

Более трети жилищного фонда края имеет степень износа от 31 до 65%, 4% всего жилья имеет износ свыше 65%. Удельный вес площади ветхого жилья составляет 1,4 % от всей площади. Необходимо обратить на жилищный фонд с большой степенью износа и не довести его до аварийного состояния. Важно отметить, что ветхого жилья в данном регионе немного, следовательно, ведутся работы по устранению неполадок.

Государство предоставляет различные льготы нуждающимся. Для оценки уровня жизни населения были рассмотрены изменения в показателях в отчетном году. В течение 2016 года 62,6 тыс. семей смогли реализовать право на получение субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. По состоянию на конец отчетного года субсидии получили 48,8 тыс. семей или 81 тыс. человек, из которых 49,4% - это люди, приближающиеся в семьях со среднедушевым доходом ниже величины прожиточного минимума. Общая сумма начисленных субсидий по краю составила 975,4 млн. рублей, из них 13,9% приходится на Владивосток. Среднемесячный размер субсидий на одну приморскую семью составил 1298,7 рубля (2015 - 1363,4 рубля), во Владивостоке - 1177,3 рубля (1123,8 рубля). Общая численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, по краю составила 341,4 тыс. человек (17,7% населе-

ния края), во Владивостоке – 100,8 тыс. человек. Объем средств, предусмотренных на предоставление социальной поддержки по оплате жилья и коммунальных услуг, составил 2435,1 млн. рублей, в том числе 649,5 млн. рублей за счет средств федерального бюджета и 1785,6 млн. рублей – бюджета Приморского края. В краевом центре, соответственно, 748,8 млн. рублей, 210,4 и 538,4 млн. рублей. Среднемесячный размер социальной поддержки на одного пользователя по краю составил 594,4 рубля (2015 – 1104 рубля), во Владивостоке – 618,8 рубля (1027,7 рубля)» [3].

В данном регионе существуют проблемы с обеспеченностью населения. Положительной стороной

является наличие таких субсидий. Государство заботится о населении, но размер субсидий не погасит весь платеж за оплату жилья и коммунальных услуг в особенности в зимнее время года. Важно обратить на эти семьи внимание и разработать пути решения данной проблемы. Например, предоставление рабочего места с более высоким доходом в сравнении с текущим. Принятие подобной меры может в последствии значительно сократить затраты государства на субсидии.

Была рассмотрена динамика площади жилого помещения в среднем на одного человека.

Таблица 1. Динамика площади жилых помещений населения Приморского края за 2005–2015 гг.

Год	Общая площадь жил. помещений в среднем на одного чел. (м ²)	Абсолютный прирост, м ²		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2005	19,4	-	-	-	-	-	-
2010	20,8	1,4	1,4	107,22	107,22	7,22	7,22
2011	21,1	0,3	1,7	101,44	108,76	1,44	8,76
2012	21,4	0,3	2	101,42	110,31	1,42	10,31
2013	21,7	0,3	2,3	101,40	111,86	1,40	11,86
2014	22,1	0,4	2,7	101,84	113,92	1,84	13,92
2015	22,4	0,3	3	101,36	115,46	1,36	15,46

В 2005 – 2015 гг. наблюдалась тенденция роста площади на одного человека. Абсолютный прирост составил 3 м² или 15,46%. Это говорит о медленном, но всё же улучшении жилищных условий населения» [3].

Государство поддерживает население и реализует различные программы для повышения доступ-

ности жилья. Семьи, которые подходят под одну из 6 категорий, встают в очередь для получения жилья или улучшения качества жилищных условий. Была рассмотрена динамика количества семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия в Приморском крае в 2000 – 2015 гг..

Таблица 2. Динамика количества семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия в Приморском крае в 2000 – 2015 гг.

	2000	2006	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число семей (включая одиночек), состоявших на учете на получение жилья, (на конец года)	2842	2066	1759	1859	2647	2111	1581	2277	2397	1748
Доля семей (включая одиночек), получивших жилье и улучшивших жилищные условия за год, %	5,30	5,37	5,39	5,94	8,08	6,48	5,02	7,53	7,72	5,37

Наибольший рост приходится на 2010 г. (на 788 больше семей получили жилье и улучшили свои жилищные условия). В 2015 г. из-за наступления кризиса резко сократилось число с 2397 семей до 1748 (на 649 семей меньше). В целом наблюдается нестабильная ситуация на протяжении рассматриваемого периода. Если обратить внимание на долю получивших, то видно как мало тех, кто получает квартиры и улучшает жилищные условия, в среднем это 6,22% семей из общего числа семей.

Помимо семей, которые состоят на учете на получения жилья, существует та часть населения, которая не попадает под категорию получающих жилье и им предстоит покупка квартиры. Для того, чтобы оценить в полной мере уровень жизни населения, была рассмотрена динамика цен на первичном и вторичном рынке жилья.

За семь лет на первичном рынке наблюдается рост цен в большей степени на квартиры улучшенного качества 46,3% (22747 рублей) и в меньшей

степени рост на жилье среднего качества 5% (2425 рублей).

Данная тенденция складывается в следствии того, что цены на материалы для ремонта квартир растут, а для того, чтобы получить улучшенное качество жилья, необходимо произвести ремонтные работы.

Рынок вторичного жилья также повысил цены – стоимость квартиры (низкого качества произвели наименьший рост 45,76% (25996 рублей), максимальный рост пришелся на квартиры среднего качества 55,82% (28418 рублей).

Чаще всего жилье приобретают для того, чтобы заехать и не делать капитального ремонта, именно поэтому цены значительно выросли на квартиры среднего качества. Нельзя сказать однозначно, что на каком-либо тип цены практически не поднялись. Это происходит из-за того, что рынок вторичного жилья является главным местом приобретения населением жилищной площади.

Таблица 3 - Тенденции изменения средних цен на первичном и вторичном рынке жилья в Приморском крае 2010 - 2017 гг.

Годы/средние цены	Все квартиры	В том числе:			
		низкого качества	среднего качества (типовые)	улучшенного качества	элитные
Первичный рынок жилья					
2010	50665	-	48522	49092	69169
2012	43228	-	58641	41204	72651
2013	52544	-	59558	50171	76597
2014	54597	-	62361	52780	76985
2015	63158	-	54995	60966	83496
2016	70864	-	52280	70933	86406
2017	70133,2	-	50947	71839	88862
Темп роста, %	19468	-	2425	22747	19693
Абсолютный темп прироста, %	38,4	-	5,0	46,3	28,5
Вторичный рынок жилья					
2010	54613	56806	50908	56832	58776
2011	68086	68198	65991	70495	58043
2012	75105	80235	74779	74117	65889
2013	75785	72485	75432	77798	61115
2014	78521	74968	77604	81074	63715
2015	5638	85094	83813	87296	-
2016	83119	82886	79223	86463	-
2017	82882	82802	79326	85026	-
Темп роста, %	28269	25996	28418	28194	-
Абсолютный темп прироста, %	51,76	45,76	55,82	49,61	-

Важно рассмотреть не только динамику цен, как таковую, но и соотносить её с динамикой номиналь-

ной и реальной заработной платы за тот же период (таблица 4).

Таблица 4 - Динамика среднемесячной номинальной и реальной начисленной заработной платы 2016 - 2017 гг.

Год	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рублей	в % к ¹⁾		Реальная заработная плата в % к	
		Соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду	соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2016	38902.6	107.7	111.4	102.3	109.8
2017	34255	106.3	106.1	102.3	106.0

Данные, представленные в таблице 4, нельзя назвать объективными, так как при расчете средней заработной платы по региону берутся уровни зарплат из разных слоев населения с доходом в 20000 и в 80000, исходя из этих чисел получаем среднюю - 40000 рублей. Но, в реальности категория людей с низкими доходами не сможет позволить себе приобретение квартиры в долгосрочной перспективе.

Для решения проблемы жилищного вопроса в РФ развивается концепция ипотечного кредитования. Но, если подробно изучить данный вопрос, то выясняется, что для приобретения квартиры в ипотеку необходимо уплатить первоначальный взнос. Слой населения с доходом 20000 - 30000 рублей не может позволить себе даже самый минимальный первоначальный взнос. В Приморском крае лишь примерно 10% населения могут позволить себе ипотечное кредитование [1, с. 38].

Ключевой проблемой в развитии ипотечного жилищного кредитования является его экономическая непригодность для молодых семей и бюджетников. В рассматриваемой ситуации ипотека не способна решить жилищную проблему и роль её практически не проявляется.

В Приморском крае требуется развивать и широко практиковать государственное (социальное) арендное жилье, и для дальнейшего развития исследуемого региона необходимо принять особые меры по привлечению и закреплению населения и

создания комфортных условий для жизни. Больше всего в арендном социальном жилье нуждаются молодые семьи, военнослужащие, руководители предприятий, привлекающие наемных работников.

Создание социального жилья может производиться несколькими способами. Одним из вариантов можно считать прямое государственное участие в жилищном строительстве. В теории это должно происходить следующим образом: государство выступает заказчиком, финансирует жилищное строительство и при получении готового жилья, предоставляет его на условиях социальной аренды нуждающимся семьям и гражданам.

Второй вариант - создание строительных компаний, принадлежащих государству, которые будут непосредственно заниматься жилищным строительством. Под социальной арендой предполагается не аренда жилья бедному слою населения, а именно временное пользование на условия договора аренды.

Третий вариант - предоставление аренды, но с дальнейшим выкупом жилья. Семьи или граждане, которые смогут воспользоваться подобной услугой, должны быть не только государственными служащими, но и теми, кто закончил обучение по той специальности, в которых нуждается именно этот регион.

На этой основе должно предоставляться не только качественное жилье, но и возможность получать

более просторное жилье при увеличении числа детей в семье.

Особенно стоит уделять внимание государственному жилищному строительству в малых городах и сельской местности Приморского края.

Требуются перемены, которые приведут к созданию многосекторной жилищной модели, способной удовлетворить потребности различных слоев населения и предоставить доступное, качественное и

комфортное жилье. Впоследствии должен сформироваться некий синтез рыночных и нерыночных, осуществляемых при участии государства, методов обеспечения жильем посредством использования широкого спектра различных механизмов. Если ничего не сделать, то отток населения будет увеличиваться, и будут возникать новые социальные проблемы.

Библиографический список

1. Гареев И.Ф. Динамика развития жилищных программ в Республике Татарстан // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 9. — С. 30-35.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели — 2010 г.: Стат. сб. — М.: Росстат, 2011. — 991 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/standards_of_life/

References

1. Gareev I.F. Dinamika razvitiya zhilishnykh programm v Respublike Tatarstan // Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo. — 2011. — № 9. — S. 30-35.
2. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli — 2010 g.: Stat. sb. — M.: Rosstat, 2011. — 991 s.
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/standards_of_life/

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ПО ВОПРОСАМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

Расумов В.Ш., старший преподаватель, Чеченский Государственный Университет

Аннотация: В статье рассматривается необходимость взаимодействия федеральных и региональных органов власти на современном этапе. На основе проведенного анализа выявлены основные тенденции и направления по совершенствованию мер государственной поддержки.

Ключевые слова: Регион, инновационный путь развития, агропромышленный комплекс.

Abstract: The article considers the necessity of interaction between federal and regional authorities at the present stage. Based on the analysis, the main trends and directions for improving state support measures were identified.

Keywords: Region, Innovative way of development, agro-industrial complex.

Эффективное использование научно-технического потенциала, интеграция науки, образования и производства, технологическая модернизация экономики на базе инновационных технологий, все это инновационный путь развития АПК региона. Решение этой комплексной задачи требует создания надлежащих условий: соответствующей инфраструктуры, инновационной деятельности или совокупности материальных, технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности.

Инновационные прорывы в АПК сопряжены с достижением трех взаимосвязанных целей:

• обеспечение продовольственной безопасности
• ресурсосбережение
• экологическое и социальное благополучие сельских территорий.

Государственная поддержка инновационной деятельности – совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность [5].

Развитый вузовский сектор, а также научное сопровождение производственных процессов в АПК служат важнейшей предпосылкой развития и эффективного использования инновационного потенциала.

С этих позиций, значительными преимуществами в процессе активизации инновационной деятельности и их внедрения в производственный процесс обладают регионы с расположенными на их территории аграрными вузами.

Даже при наличии такого фактора, формирование благоприятной среды для инновационной деятельности в регионах – процесс достаточно долгий, требующий масштабных инвестиций, поэтому развитие инновационных процессов без поддержки федеральных государственных структур сильно затруднено (рисунок 1).

Поддержка и участие органов гос. власти в инновационной деятельности должны проявляться в следующем:

- аккумуляция ресурсов и координация направлений инновационной деятельности в АПК;
- создание и совершенствование правовой и нормативной базы с целью сохранности авторских прав разработчиков инноваций в сельском хозяйстве и защиты интеллектуальной собственности;
- стимулирование создания инновационных разработок, поощрение конкуренции, введение системы страхования рисков в сфере инноваций, ограни-

ченное использование экономических санкций за производство и реализацию устаревшей и низкоэффективной продукции в АПК;

- придание высокого общественного статуса инновациям и инновационным предприятиям;
- обеспечение преимущественных прав инновациям в АПК экологической и социальной направленности;
- формирование научно-инновационной инфраструктуры в АПК совместно и на федеральном и на региональном уровнях.

С целью реализации вышеперечисленных элементов государственной политики целесообразно использовать следующие элементы экономической и бюджетной систем:

- включение затрат на инновационные разработки частных и малых предприятий в себестоимость создаваемого продукта;
- применение метода ускоренной амортизации по научному оборудованию, используемому в инновационной деятельности;
- расширение системы целевых кредитов, налоговых и иных льгот, направленных на наращивание научных разработок, как в крупных корпорациях, так и на стимулирование участия мелкого и среднего предпринимательства к инновационным разработкам;

• безвозмездная передача гос. имущества и/или земельных угодий для формирования, функционирования и расширения инновационных предприятий, в частности в системе аграрного образования, мелкого, среднего предпринимательства, особенно в аграрной сфере.

Немаловажной частью инновационной системы в АПК должен выступать сектор малого и среднего инновационного предпринимательства, занимающий основную роль в апробации новейших, рискованных технологий.

Маневренность и гибкость, способность в кратчайшие сроки перестроиться, свернуть или увеличить обороты, делает данный сектор наиболее конкурентоспособным, что по достоинству позволяет считать малое и среднее инновационное предпринимательство движущей силой развития высокотехнологичных отраслей АПК.

Малые инновационные предприятия, с их небольшим сплоченным коллективом, нацеленным на общий конечный финансовый результат, функционируют быстрее и эффективнее; здесь практикуется взаимопомощь и концентрация интеллектуальных, когда это необходимо, усилий; здесь практически отсутствует бюрократические препоны и борьба; перекачивание ответственности друг на друга.

Громадное значение малого и среднего инновационного предпринимательства заключено в той роли, которую они могут сыграть в развитии отраслей и предприятий АПК, а также в решении множества социально-экономических проблем региона в целом.

Деятельность таких предприятий ориентирована на удовлетворение нужд местного населения в товарах, продукции, работах и/или услугах, что спо-

бствует занятости населения и некоторого наполнению местных бюджетов.

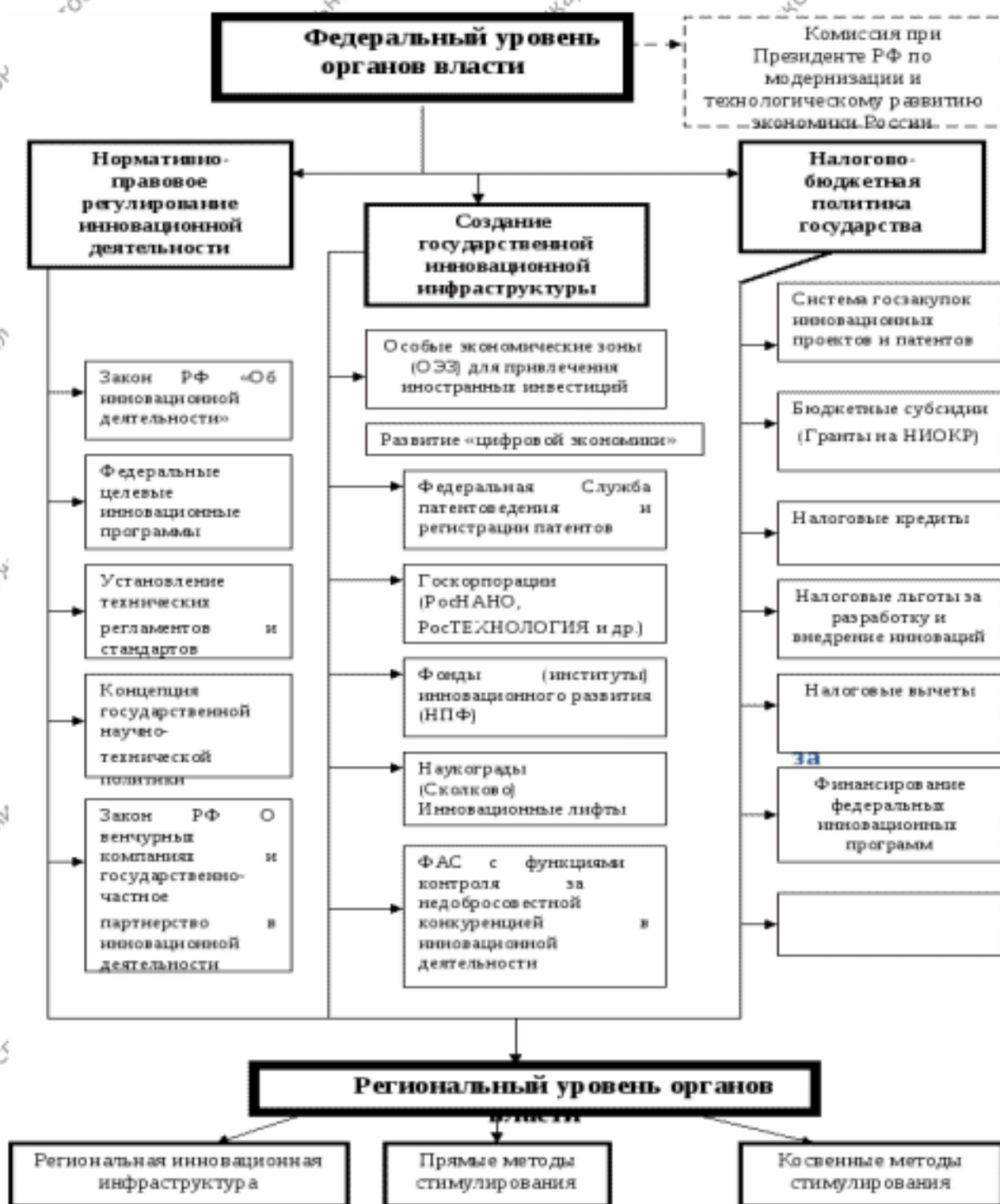


Рисунок 1 - Взаимодействие федеральных и региональных органов власти в рамках инновационной деятельности

Опыт многих развитых и развивающихся стран доказывает, что оживление отраслей АПК депрессивных территорий часто происходит за счет оптимального использования внутренних ресурсов благодаря функционированию именно такого рода предприятий.

Инновационный процесс - это единственное, что объединяет управление, науку и технику, экономику и предпринимательство, состоящий из множества элементов от зарождения идеи и получения новшества до коммерческой реализации (рисунок 2).



Рисунок 4 - Взаимодействие основных элементов инновационной деятельности

Основными условиями и факторами обеспечения инновационной активности в АПК являются:

1. Конкурентный предпринимательский фактор как сегмент инновационных структур, предполагающий инновационную деятельность каждого региона, при выполнении функций, которые не могут быть выполнены прочими участниками инновационной системы - вузами, лабораториями, некоммерческими и общественными организациями.

2. Развитие образования, науки, техники и технологий, благоприятные условия инновационной деятельности как приоритетные направления государственной политики.

3. Интеграция в глобальную инновационную систему как обязательное условие развития научно-технического потенциала АПК. Увеличение объемов зарубежного финансирования научных исследований и инновационных разработок, устойчивые темпы роста международной торговли наукоемкими технологиями, услугами, работами, интеллектуальной собственностью доказывают эффективность этой стратегии. Повышение степени международного сотрудничества в сфере инновационной деятельности не умаляет, а наоборот усиливает значимость ее региональных основ по причине тесных связей нововведений с доступом к финансовым и трудовым ресурсам, взаимосвязям с научными кадрами и крупными потребителями.

Изучение опыта инновационной деятельности показало, что она обладает некоторыми специфическими чертами:

- инновации, представляя собой подсистему развития, требуют привлечения значительных ресурсов для реализации стратегии, с целью экономического роста в будущем;
- инновации являются базовым фактором экономической среды, связующим элементом результатов научных изобретений и производством;
- инновации характеризуются длительностью и высокой неопределенностью результатов, сопротивлением функционирующей систем, подлежащей частичному обновлению или полной замене.

Таким образом, по убеждению автора, «инновации» это:

- результат научной, интеллектуальной работы с целью формирования новых идей, технологий, изобретений, отличающийся адаптируемостью и способностью к переменам;
- новшество коммерциализованное, характеризующееся высокой эффективностью, являющееся результатом внедрения разработок, обеспечивших совершенствование производственного процесса; динамического производственного, экономического, социального и экологического прорыва;
- передовой опыт оптимизации форм организации производства, эффективного использования всех видов ресурсов, поиск и привлечение дополнительных инвесторов, источников финансирования.

Наиболее эффективной методологией при решении проблем, связанных с активизацией инновационной деятельности, является использование

механизмов государственно-частного партнерства, о чем свидетельствует опыт США, Японии и Западной Европы.

Библиографический список

1. Фототов А.Г. Роль государственной политики в повышении инновационной активности предприятий. //Проблемы прогнозирования №3, 2013 г.
2. Рахова М.В. Методическое обеспечение оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры региона: автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05/ Рахова Мария Владимировна. Владимир. 2011.
3. Федеральный закон Российской Федерации № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»». [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/>. (Дата обращения: 07.04.2017).

References

1. Fototov A.G. Rol' gosudarstvennoj politiki v povyshenii innovacionnoj aktivnosti predpriyatij. //Problemy prognozirovaniya №3, 2013 g.
2. Rahova M.V. Metodicheskoe obespechenie ocenki ehfektivnosti razvitiya innovacionnoj infrastruktury regiona: avtoreferat diss. kand. ehkon. nauk: 08.00.05/ Rahova Mariya Vladimirovna. Vladimir. 2011.
3. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii № 254-FZ «O vnesenii izmenenij v Federal'nyj zakon «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoy politike»». [Elektronnyj resurs]. URL: <http://base.consultant.ru/>. (Data obrashcheniya: 07.04.2017).

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ

Салимова Т.А., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Хахалева Е.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В условиях присоединения России к ВТО и введения экономических санкций актуальными становятся проблемы обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий на базе более полного использования и наращивания потенциала эффективного импортозамещения. В статье рассмотрены инструменты реализации политики импортозамещения на уровне государства и региона, проведено обоснование использования программно-целевого подхода для решения проблем импортозамещения, проанализированы документы федерального и регионального уровня в области импортозамещения.

Ключевые слова: государственная политика, импорт, импортозамещение, программно-целевой подход, конкурентоспособность, продукция.

Abstract: In the context of Russia's accession to the WTO and the start of economic sanctions, the problems of ensuring competitiveness and sustainable development of enterprises based on a complete use and capacity building of effective import substitution become topical. The article deals with the tools of import substitution on the state and regional level. Authors justified the utilization of program-target approach to import substitution based on analysis state and regional regulatory documents in the field of import substitution.

Keywords: state policy, import, import substitution, program-target approach, competitiveness, products.

Импортозамещение в последние годы стало важнейшим элементом экономической политики и инструментом достижения ее главной цели – повышения конкурентоспособности социально-экономических систем отечественной экономики и их устойчивого развития.

Государственная стратегия и политика импортозамещения направлена на защиту внутреннего производителя за счет замещения импортируемых товаров товарами национального производства и создание благоприятной среды для роста экономики.

Основными целями импортозамещения являются достижение технологической независимости, обеспечение экономической и национальной безопасности страны, укрепление позиций предприятий – национальных лидеров на глобальном рынке. Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественных производителей посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности, освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью, внедрения инновационных методов управления.

Импортозамещение следует рассматривать не столько как реакцию на неблагоприятные внешне-политические факторы, которые послужили лишь стартовым сигналом изменения экономического курса государства, сколько объективными долгосрочными тенденциями развития мирового глобального хозяйства на современном этапе.

Импортозамещение является особым типом промышленной политики государства, которая направлена не только на развитие и защиту внутреннего рынка, повышение экономической безопасности государства, но и на расширение экспортных возможностей страны и повышение её конкурентоспособности на мировом рынке.

Процесс импортозамещения напрямую зависит от конкурентоспособности не только импортозамещающей продукции, но и предприятий, которые ее выпускают, и региона в целом. Для того, чтобы модернизируемая или планируемая к выпуску (поставке) новая продукция могла заменить аналогичную по функциональному назначению импортную, она должна по безопасности отвечать требованиям, установленным в технических регламентах, а по

потребительским свойствам быть, по крайней мере, не хуже зарубежного аналога. В противном случае импортозамещение будет неполноценным [10].

Создаваемая на импортозамещающих производствах продукция должна быть ориентирована не только на внутренний рынок, но и на внешний.

В то же время, инновации, позволяющие обеспечить повышение качества и конкурентоспособности продукции, решение проблем импортозамещения, не могут быть самостоятельно осуществлены предприятиями, не имеющими для этого технологического, кадрового, финансового и управленческого базиса.

В долгосрочной перспективе политика импортозамещения затрагивает ключевые проблемы недостаточной конкурентоспособности социально-экономических систем, в том числе низкую производительность труда, нестабильное качество продукции, недостаточно развитый внутренний рынок, доступность относительно дешёвой рабочей силы, изношенность производственной инфраструктуры, невысокая инновационная активность предприятий. В связи с этим в основу политики импортозамещения России должны быть положены не только задачи полной замены импортных товаров российскими аналогами, но и создание условий для диверсификации отечественного производства и экспорта, повышение конкурентоспособности социально-экономических систем разного уровня – предприятий, отраслей, экономики страны в целом.

Для эффективного применения инструментов и механизмов импортозамещения особенно важно выстроить приоритеты и определить, в каких отраслях промышленности, в первую очередь, необходимо импортозамещение, а также какие подходы применить для достижения поставленных целей.

Одним из первых документов федерального уровня в области импортозамещения стал «План содействия импортозамещению в промышленности» от 30 сентября 2014 г., разработанный Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Данный документ определяет перечень 19 приоритетных для импортозамещения отраслей промышленности, учитывая приоритетность и критичность отрасли для экономики РФ, а также степень импортозависимости отрасли. (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица приоритизации отраслей (2014 г.) (составлено по данным [9])

Отрасль	Степень импортозависимости, %	Индекс по критерию отнесения к уровню приоритетности
1	2	3
Авиационная промышленность (самолетостроение)	92	136
Станкоинструментальная промышленность	88,4	150
Машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности	87	10
Радиоэлектронная промышленность	82	66
Медицинская промышленность	81	71
Фармацевтическая промышленность	73	73
Легкая промышленность	60	48
Тяжелое машиностроение	60	21
Нефтегазовое машиностроение	56	105
Сельскохозяйственное машиностроение	55	53
Судостроительная промышленность	55	85
Строительно-коммунальная, дорожная и наземная аэродромная техника	48,5	41
Автомобильная промышленность	44	122
Лесная промышленность	25,5	10
Авиационная промышленность (вертолетостроение)	24	83
Транспортное машиностроение	24	138
Энергетическое машиностроение	19,7	41
Металлургия	10	20
Химическая промышленность	9,7	63

Учитывая разный уровень развития производительных сил, ёмкость внутреннего рынка и сложившееся в мире разделение труда в той или иной отрасли промышленности, необходим дифференцированный подход к выбору инструментов импортозамещения с учётом необходимости обеспечения качественного роста экономики. Для этого в каждой из 19 приоритетных отраслей экономики, соответствующих министерствами с учетом специфики той или иной отрасли были разработаны отраслевые планы импортозамещения (так называемые «дорожные карты») [9].

Следующим шагом для регламентации реализации политики импортозамещения стало утверждение Перечня приоритетных и критических видов продукции, услуг и программного обеспечения с точки зрения импортозамещения и национальной безопасности, содержащего более 500 позиций.

Одним из инструментов содействия реализации политики импортозамещения в Российской Федерации должна стать стандартизация. В апреле 2015 г. Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии была принята Программа стандартизации в области импортозамещения. В рамках данной программы в 2015–2017 гг. будет разработано 460 межгосударственных и национальных стандартов в приоритетных для импортозамещения отраслях промышленности. Разработанные стандарты будут использоваться при формировании технических требований для госзакупок, и закупок компаний с частичным государственным участием. Так, например, планируется уточнить правила описания объекта закупки таким образом, чтобы при их осуществлении преимущество отдавалось продукции, соответствующей национальным стандартам [11].

Для обеспечения единства федеральной и региональной политики в области импортозамещения на уровне субъектов РФ разрабатываются и принимаются соответствующие документы, развивающие принципы устойчивого развития социально-экономических систем регионального и организационного уровней в направлении повышения их конкурентоспособности в контексте реализации национальной политики импортозамещения.

Одним из подходов к реализации политики импортозамещения является программно-целевой метод. Он основывается на выборе реально поставленной цели функционирования объекта и разработке для него нескольких вариантов взаимовыгодных экономических и социальных программ развития.

До марта 2016 года в РФ отсутствовал единый подход к разработке и реализации региональных программ содействия импортозамещению, несмотря на это многие субъекты РФ активно включились в этот процесс. Так, Правительство Челябинской области утвердило программу «Развитие импортозамещения и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Челябинской области на 2015 – 2020 годы», в которой на основе проведенного анализа более 80 промышленных предприятий региона и предложений, поступивших от руководителей крупных региональных промышленных предприятий, общественных и бизнес-объединений были сформированы мероприятия, направленные на организацию современных производств по выпуску импортозамещающей продукции, использование инновационного и научно-исследовательского потенциала области, создание новых высокотехнологичных рабочих мест, обеспечение роста производительности труда [8]. В Пензенской области была принята «Программа импортозамещения продукции в Пензенской области на 2015 – 2017 гг.», которая включает в себя 4 подпрограммы: «Развитие производства импортозамещающей продукции сельского хозяйства»; «Производство импортозамещающей продукции в промышленном комплексе»; «Импортозамещение в отрасли производства строительных материалов»; «Импортозамещение в сфере малого и среднего предпринимательства» [6].

В многих регионах страны были приняты региональные планы содействия импортозамещению, содержащие общие направления деятельности различных министерств и ведомств в данной области.

В Республике Мордовия был разработан комплекс программных документов в области импортозамещения. Так, первоначально был принят «План содействия импортозамещению в Республике Мордовия на 2015 – 2017 годы», который отражает общие направления деятельности Министерств рес-

публики в области повышения импортозамещающего потенциала региона. За период 2015-2016 при реализации данной программы был получен ряд результатов:

- внесены изменения в налоговое законодательство Республики, предполагающие налоговые льготы для предприятий, выпускающих импортозамещающую продукцию;

- в государственные программы Республики Мордовия были добавлены 12 инвестиционных проектов по импортозамещению;

- объявлены тендеры на разработку необходимого пакета документов для создания на территории Мордовии индустриальных парков, в также усовершенствовано республиканское законодательство в данной области;

- разработаны два отраслевых плана по импортозамещению – в обрабатывающей промышленности и в агропромышленном комплексе и др.

Кроме того, реализуемая «Республиканской целевая программа развития Республики Мордовия на 2013 – 2018 годы» направлена на развитие в Республике инновационных территориальных кластеров:

- волоконная оптика и оптоэлектроника;
- энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением;
- транспортное и сельскохозяйственное машиностроение;
- электротехника и приборостроение;
- агропромышленный кластер [7].

Развитие кластеров позволит решить задачи, связанные с импортозамещением, расширением ассортимента и повышением качества продукции, обеспечением продовольственной и экологической безопасности республики, наращиванием ее экс-

портного потенциала, а также развитием соответствующей производственной инфраструктуры [4].

В республике также реализуется план по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности, рассчитанный на 2015-2017 г.г., содержащий в качестве одного из блоков первоочередных мер комплекс мероприятий по импортозамещению [5].

В марте 2016 года Министерством экономического развития России были разработаны «Методические рекомендации по подготовке региональных планов по импортозамещению» с учетом необходимости приведения их в соответствие с отраслевыми планами по импортозамещению, осуществления единого порядка учета, мониторинга и контроля за их реализацией [3].

Согласно данным рекомендациям, региональный план по импортозамещению представляет собой документ, определяющий основные целевые показатели и ключевые мероприятия, направленные на увеличение доли отечественных поставщиков товаров в цепочках поставщиков регионального уровня, организацию производств импортозамещающей продукции, повышение конкурентоспособности производимых товаров, работ и услуг.

данные методические рекомендации включают требования к структуре региональных планов по импортозамещению, которые должны включать следующие разделы:

- цели реализации регионального плана по импортозамещению и набор приоритетных отраслей;
- контрольные показатели реализации регионального плана по импортозамещению;
- комплекс мер региональных планов по импортозамещению (рисунок 1)

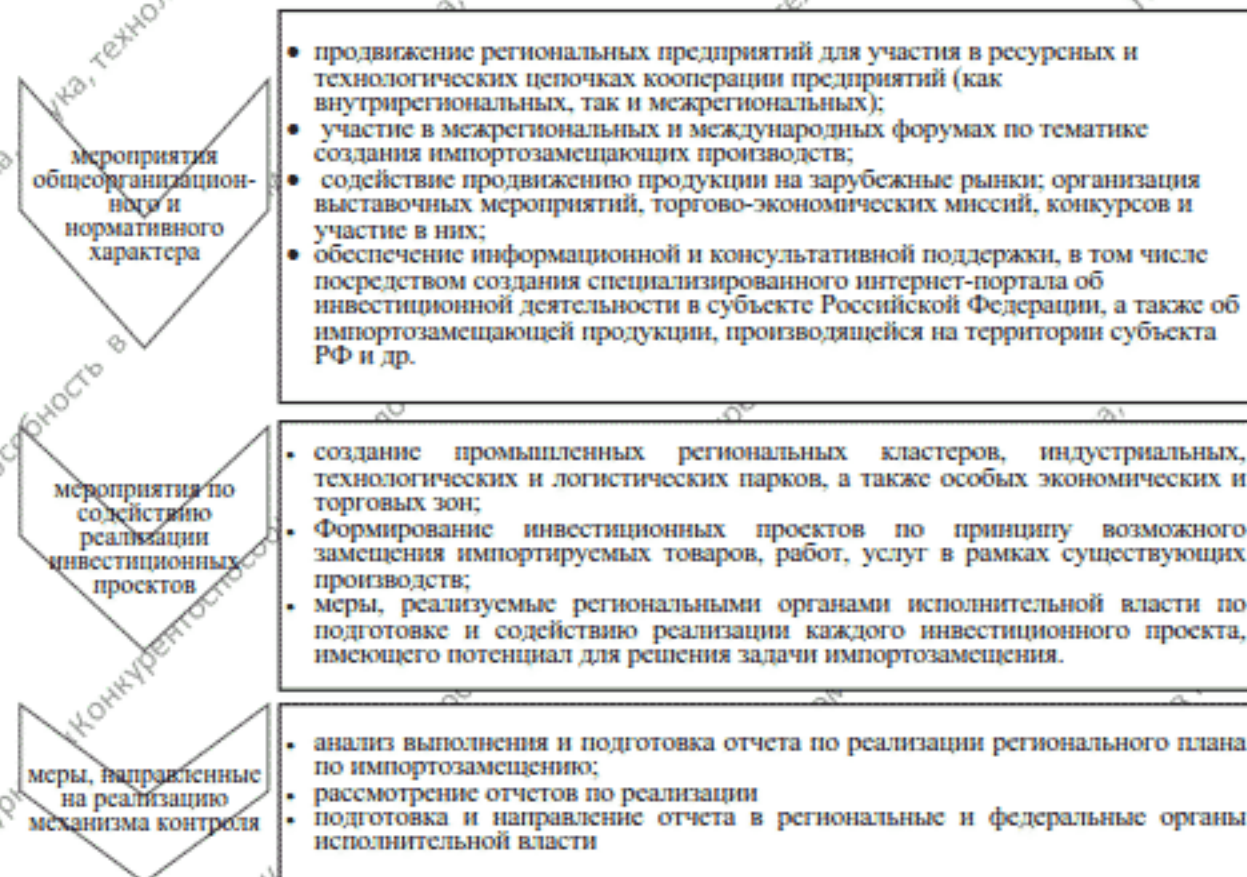


Рисунок 1 – Комплекс мер региональных планов по импортозамещению (составлено по данным [2])

Целью подготовки региональных планов по импортозамещению является обеспечение координации действий региональных и муниципальных органов власти, делового сообщества; научных и экспертных организаций, направленных на повышение конкурентоспособности производимых товаров, работ и услуг, и интеграции российских производителей и производителей государств - членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в региональные, межрегиональные и глобальные производственные цепочки.

После принятия методических рекомендаций регионам было поручено пересмотреть существующие региональные документы по импортозамещению и привести их в соответствие с данными рекомендациями.

В июле 2016 г. Республика Мордовия утвердила новый региональный план по импортозамещению на 2016-2020 годы. Основными целями плана являются повышение конкурентоспособности предприятий Республики и снижение зависимости от импорта товаров (работ, услуг) за счет удовлетворения внутреннего спроса продукцией собственного производства. В качестве приоритетных отраслей в области импортозамещения в республике определены сельскохозяйственное производство, пищевая и перерабатывающая промышленность, машиностроение, электротехническая промышленность. Итогами реализации данного плана к 2020 году должно стать создание трех индустриальных парков, реализация 50 инвестиционных проектов по освоению и производству импортозамещающей продукции, освоение 15 новых для предприятий республики видов продукции и др.

Как и предписывают методические рекомендации, комплекс мер регионального плана разбит на три блока:

1. Мероприятия общеорганизационного и нормативного характера, в числе которых: разработка и утверждение программы формирования республиканского промышленного кластера «Волоконная оптика и оптоэлектроника» и обеспечение ее реализации; использование единого государственного бренда «Товары Мордовии»; реализация мероприятий дорожной

карты по расширению сотрудничества с ПАО «Газпром» и соглашения о взаимодействии с ОАО «РЖД», Роснефть и другими крупными компаниями; создание центра поддержки экспорта и др.

2. Мероприятия по содействию реализации инвестиционных проектов. Данный блок включает комплекс мер, по организации создания индустриальных парков в республике, обеспечению создания ключевых элементов инновационного развития, а также объектов региональной транспортной и энергетической инфраструктуры, оказанию содействия в реализации бизнес-проектов промышленных предприятий и сельскохозяйственных товаропроизводителей в приоритетных отраслях и др.

3. Меры, направленные на реализацию механизма контроля за выполнением регионального плана по импортозамещению в Республике Мордовия, включающие: анализ выполнения и подготовку ежеквартального отчета по реализации регионального плана, рассмотрение отчетов по реализации республиканских планов по импортозамещению на заседаниях экспертных советов по импортозамещению, подготовку и направление отчета по реализации Регионального плана по импортозамещению в Республике Мордовия в Правительство Республики Мордовия и федеральные органы исполнительной власти [1].

Таким образом, региональный план Республики Мордовия нацелен на решение задач организации производства высококачественной импортозамещающей продукции; создание условий и привлечение инвестиций для организации производства импортозамещающей продукции; содействие увеличению доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП; увеличение экспортных поставок продукции республиканских производителей. В настоящее время Министерством экономики Республики Мордовия разрабатываются отраслевые региональные планы по импортозамещению в приоритетных для региона отраслях. Таким образом, система реализуемых планов и программ содействия импортозамещению имеет следующую структуру (рисунок 2):



Рисунок 2 - Структура планов в области импортозамещения

Таким образом в настоящее время в процессе реализации политики импортозамещения на региональном уровне наблюдаются следующие тенденции. С одной стороны, федеральные власти призывают к единообразию структуры и содержания региональных планов по импортозамещению с целью координации усилий на всех уровнях государственной власти и упрощения процедуры контроля региональных планов по импортозамещению. С другой стороны, наблюдается концентрация регионального импортозамещения путем разработки специфических документов в приоритетных для региона отраслях для сосредоточения усилий в наиболее перспективных областях деятельности, а также распределения усилий по обеспечению экономической и продовольственной безопасности в масштабах всей страны.

Применение программно-целевого подхода при решении проблем импортозамещения в регионе позволяет:

- идентифицировать цели реализации политики импортозамещения в регионе, выявить приоритетные отрасли;
- определить потенциал импортозамещения предприятий приоритетных областей;
- сформировать траекторию развития региональной системы импортозамещения, обеспечивая рациональное взаимодействие отдельных ее компонентов;
- обеспечить сбалансированность интересов участников целевой программы;
- сформировать основу для принятия управленческих решений, определить круг ответственных за их эффективное исполнение лиц;
- создать условия для повышения конкурентоспособности продукции и предприятий региона.

Библиографический список

1. Региональный план по импортозамещению в Республике Мордовия на 2016-2020 годы. URL: <http://www.e-mordovia.ru/upload/iblock/cd5/import.pdf> (дата обращения 07.06.2017).
2. Приказ Министерства экономического развития РФ от 10 марта 2016 г. № 116 «Об утверждении Методических рекомендаций по подготовке региональных планов по импортозамещению». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71248604/#ixzz4G5pNhiye> (дата обращения: 19.05.2017)
3. Заседание Правительственной комиссии по импортозамещению. URL: <http://government.ru/news/19937/> (дата обращения: 19.05.2017)
4. Лаврикова Ю. Г., Котлярова С. Н., Суворова А. В. Импортозамещение и технологическая модернизация предприятий строительного комплекса на основе кластерного взаимодействия // Вектор науки ТГУ. 2015. № 1. С. 163-168.
5. План по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году и на 2016 - 2017 годы в Республике Мордовия. URL: http://mineco.e-mordovia.ru/images/stories/svod/plan_anti.pdf (дата обращения 19.05.2017)
6. Программа импортозамещения продукции в Пензенской области на 2015-2017 годы. URL: http://www.mexrenza.ru/programm_Importozamena (дата обращения: 19.05.2017)
7. Республиканская целевая программа развития Республики Мордовия на 2013 - 2018 годы. URL: http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=164&Itemid=178 (дата обращения 19.05.2017)
8. О государственной программе Челябинской области «Развитие импортозамещений и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Челябинской области на 2015 - 2020 годы». URL: <http://docs.cntd.ru/document/428673504> (дата обращения: 19.05.2017)
9. Определены приоритетные отрасли для импортозамещения // Стандарты и качество. 2015. № 2(932). С. 54.
10. Гуськова Н.Д., Салимова Т.А., Горин И.А. Анализ достояния проблем импортозамещения в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №2. С. 11-17
11. Росстандарт разработал Программу стандартизации в области импортозамещения. URL: http://www.gost.ru/wps/portal/pages/news/detail?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/gostru/press-center/news/42a4da0047f365b4b6d6ff56779c92ad (дата обращения 19.05.2017).

References

1. Regionalnyj plan po Importozameshcheniyu v Respublike Mordoviya na 2016-2020 gody. URL: <http://www.e-mordovia.ru/upload/iblock/cd5/import.pdf> (data obrashcheniya 07.06.2017)
2. Prikaz Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya RF ot 10 marta 2016 g. № 116 «Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij po podgotovke regionalnyh planov po Importozameshcheniyu». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71248604/#ixzz4G5pNhiye> (data obrashcheniya: 19.05.2017)
3. Zasedanie Pravitel'stvennoj komissii po Importozameshcheniyu. URL: <http://government.ru/news/19937/> (data obrashcheniya: 19.05.2017)
4. Lavrikova YU. G., Kotlyarova S. N., Suvorova A. V. Importozameshchenie i tekhnologicheskaya modernizaciya predpriyatij stroitel'nogo kompleksa na osnove klasternogo vzaimodejstviya // Vektor nauki TGU. 2015. № 1. S. 163-168.
5. Plan po obespecheniyu ustojchivogo razvitiya ehkonomiki i social'noj stabil'nosti v 2015 godu i na 2016 - 2017 gody v Respublike Mordoviya. URL: http://mineco.e-mordovia.ru/images/stories/svod/plan_anti.pdf (data obrashcheniya 19.05.2017)
6. Programma Importozameshcheniya produkcii v Penzenskoj oblasti na 2015-2017 gody. URL: http://www.mexrenza.ru/programm_Importozamena (data obrashcheniya: 19.05.2017)
7. Respublikanskaja celevaja programma razvitiya Respubliki Mordoviya na 2013 - 2018 gody. URL: http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=164&Itemid=178 (data obrashcheniya 19.05.2017)
8. O gosudarstvennoj programme CHelyabinskoy oblasti «Razvitie Importozameshcheniya i nauchno-proizvodstvennoj kooperacii v otraslyah promyshlennosti CHelyabinskoy oblasti na 2015 - 2020 gody». URL: <http://docs.cntd.ru/document/428673504> (data obrashcheniya: 19.05.2017)
9. Opredeleny prioritetye otrasli dlya Importozameshcheniya // Standarty i kachestvo. 2015. № 2(932). S. 54.
10. Gus'kova N.D., Salimova T.A., Gorin I.A. Analiz sostoyaniya problem Importozameshcheniya v Rossijskoj Federacii // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2016. №2. S. 11-17
11. Rosstandart razrabotal Programmu standartizacii v oblasti Importozameshcheniya. URL: http://www.gost.ru/wps/portal/pages/news/detail?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/gostru/press-center/news/42a4da0047f365b4b6d6ff56779c92ad (data obrashcheniya 19.05.2017).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ В РЕГИОНЕ

Семенова Н.Н., д.э.н., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
Чекалдаева Ю.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассматриваются методические подходы к оценке эффективности осуществления государственного финансового контроля в бюджетной сфере. Также дана оценка эффективности и результативности государственного финансового контроля в бюджетной сфере в Республике Мордовия.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, бюджет, эффективность, Республика Мордовия.

Abstract: In the article the methodological approaches to evaluating the effectiveness of the implementation of state financial control in the public sector. Also evaluated is the effectiveness and efficiency of state financial control in the public sector in the Republic of Mordovia.

Keywords: state financial control, budget, efficiency, the Republic of Mordovia.

Общеизвестно, что государственный финансовый контроль в бюджетной сфере является одной из важнейшей составляющей системы управления государственными и муниципальными финансами. Основной его целью является контроль за соблюдением хозяйствующими субъектами финансовой дисциплины при расходовании бюджетных средств [4, 6]. В связи с этим актуальным вопросом является оценка эффективности и результативности осуществления государственными органами финансового контроля в бюджетной сфере.

Следует подчеркнуть, что при оценке эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере необходимо разграничить такие понятия, как «эффективность государственного финансового контроля», «эффективность реализации бюджетных программ» и «эффективность деятельности органов, осуществляющих государственный финансовый контроль».

Говоря о первой составляющей эффективности, нужно отметить, что Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет таковую как расходование бюджетных средств при следующих условиях: заданные результаты достигаются при наименьших затратах средств и/или достижении наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Кроме того, детальная классификация расходования бюджетных средств дает возможность классифицировать направления и конечного потребителя таких расходов, однако количественная оценка расходов не может дать их качественной оценки [7].

В современной отечественной экономической литературе нет однозначного подхода к оценке эффективности государственного финансового контроля. Например, С. Шойн обосновывает применение следующих показателей (применительно к Счетной палате РФ):

- 1) уровень полноты исполнения палатой своих функций;
- 2) уровень автоматизации ее контрольных мероприятий;
- 3) уровень своевременности и полноты перечисления бюджетных средств их получателям;
- 4) уровень нецелевых расходов бюджетных средств за некоторый период времени [5].

В. Бурцев предлагает два основных показателя для оценки эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере: 1) прямой эффект, т. е. сумма возмещенных государству

средств минус затраты на контроль; 2) упреждение ненужных расходов и устранение других недостатков в управлении государственными финансовыми потоками и в финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов [1].

В. Жуков и С. Опенышев для оценки эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере предлагают использовать показатель «суммарный эффект», состоящего из социального, экономического и организационного [3]. Такой подход используются многими учеными-экономистами при проведении исследований в области государственного финансового контроля. При этом социальный эффект может быть выражен в количественном значении (абсолютные или относительные показатели) и будет отражать улучшение социальной среды. На наш взгляд, если говорить об эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере, то социальный эффект можно определить как косвенный или его можно выразить в составе экономического эффекта, что позволит производить действительно количественную оценку такого эффекта.

В результате осуществления процедур государственного финансового контроля в конечном итоге происходит оценка целевого характера использования средств и достижения поставленной цели конкретного расходования. Государственный финансовый контроль призван выявлять нецелевое использование бюджетных средств, таким образом, указывая на нарушения, что должно поддерживать в необходимом объеме финансовые потоки для реализации социальных программ (здравоохранение, пенсионное обеспечение, образование) [7].

Таким образом, социальные условия изменяются только в результате реализации факта самого расходования (программа, проект), а оценка социального эффекта может быть осуществлена при исследовании эффективности конкретной бюджетной программы (при расходовании бюджетных средств). Такого мнения придерживается и М. Васильева, отмечая, что «социальный эффект, достигаемый контрольными органами, является частью общего (совокупного) социального эффекта, который в свою очередь представляет собой трудновыделяемую часть эффекта экономического» [2].

Следующими критериями суммарного эффекта являются: организационный и экономический эффекты, которые действительно проявляются непосредственно при осуществлении процедур государственного финансового контроля. По итогам прове-

рок должны приниматься меры, повышающие организационную эффективность структур государственного финансового контроля в бюджетной сфере, должны проводиться уточнение и пересмотр отдельных нормативных и законодательных актов. Экономический эффект от процедур государственного финансового контроля в бюджетной сфере выражается в экономии бюджетных средств, в возврате необоснованно использованных средств; в учете выявленных излишних расходов при разработке будущих бюджетных программ [7]. М. Мельник выделяет три критерия эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере: результативность, экономичность и продуктивность.

В. Жужков и С. Опенышев также в своих работах выделяют критерии: результативность, экономичность и двойственность. Они также предлагают использовать укрупненный показатель оценки (вместо народнохозяйственной эффективности, складывающейся из суммарного эффекта социального, организационного и экономического): макроэкономическую эффективность и промежуточную эффективность деятельности органов государственного финансового контроля. Промежуточная эффективность представляет собой соотношение экономических результатов исполнения представлений и предписаний, включая возврат средств в бюджет, и затрат на содержание органа государственного финансового контроля в бюджетной сфере. М. Васильева предлагает использовать понятие «промежуточный эффект» в составе суммарного организационного эффекта и добавляет расчет оценки отложенного организационного эффекта.

Таким образом, суммарный промежуточный организационный эффект представляет собой разницу между суммой возвращенных в бюджет денежных средств и суммой затрат на проведение контрольного мероприятия. А отложенный организационный эффект – это дополнительные средства, получен-

ные в результате улучшения деятельности объекта контроля. Расчет этого показателя производится как дисконтирование суммы превышения экономики бюджетных средств, возникающей в связи с улучшением деятельности объекта контроля непосредственно от реализации контрольной деятельности, над расходами соответствующего бюджета. В коэффициенте дисконтирования применяется ставка рефинансирования Банка России [8]. Такой подход представляется авторам наиболее детализированным и адекватным в условиях программно-целевого подхода к бюджетному процессу в нашей стране. Программно-целевой подход в бюджетном процессе позволит более детально оценить эффективность расходования бюджетных средств, поскольку конкретные целевые программы, по своей сути сходные с проектами, на выходе должны давать определенные параметры: социально-экономические, инфраструктурные, организационные. Так открывается возможность применения критериальных оценок эффективности бюджетного управления [8].

Приведенные мнения различных ученых относительно критериев оценки эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере в чем-то сходны, а в чем-то принципиально отличны, состав показателей также достаточно разнообразен. В результате возникает объективная необходимость проведения тестирования рассмотренных выше методик на предмет их полноты и показателности в рамках достижения такой цели, как формирование механизма повышения эффективности государственного финансового контроля.

В рамках нашего исследования на основе данных о контрольной деятельности Министерства финансов Республики Мордовия (табл.1) оценим эффективность и результативность государственного финансового контроля в бюджетной сфере в регионе.

Таблица 1 – Показатели контрольной деятельности Министерства финансов РМ

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество ревизий и проверок, ед.	86	82	81	90	88
Проверенный объем финансирования, млн. руб.	2 650,6	8 346,0	2 858,0	2 230,0	3 008,1
Сумма выявленных финансовых нарушений, млн. руб.	117,40	363,20	42,50	323,40	94,20
Нецелевое использование средств, млн. руб.	5,30	1,20	1,90	3,70	6,50
Сумма возмещенных финансовых средств, млн. руб.	-	-	1,70	26,30	17,80
Численность, чел.	13	14	12	11	11
Получено средств на содержание контрольно-ревизионного отдела, млн. руб.	4,90	5,10	4,90	5,70	5,90

Как видно из табл. 1, за 2012-2016 гг. динамика количества проведенных Министерством финансов Республики Мордовия проверок не имела определенной тенденции. Так, в период 2012-2014 гг. количество проведенных ревизий и проверок сократилось с 86 ед. до 81 ед. В 2015 г. количество проведенных проверок возросло на 11,11% и составило 90 ед., а в 2016 г. сократилось на 2 ед..

Подобная тенденция характерна и для показателя «проверенный объем финансирования». Если в 2012 г. проверенный объем финансирования составил 2650,6 млн. руб., то в 2013 г. произошло увеличение в 3 раз. Но уже в последующем 2014 г. проверенный объем финансирования сократился на 65,76% по сравнению с 2013 г.

Размеры выявленных финансовых нарушений имели положительную динамику, за исключением 2014 г. и 2016 г., когда они сокращались. Причем в

структуре выявленных финансовых нарушений на нецелевое использование бюджетных средств в 2016 г. приходится 6,7%.

Эффективность работы контрольно-ревизионного отдела государственного финансового контроля в бюджетной сфере Республики Мордовия определим по формуле:

$$Эф = \frac{Э0}{З} * 100\% \quad (1)$$

где Э0 – сумма возмещенных финансовых нарушений;

З – затраты на содержание органа финансового контроля.

Расчет показал положительную динамику эффективности осуществления государственного финансового контроля в Республике Мордовия за весь анализируемый период (рис. 1).

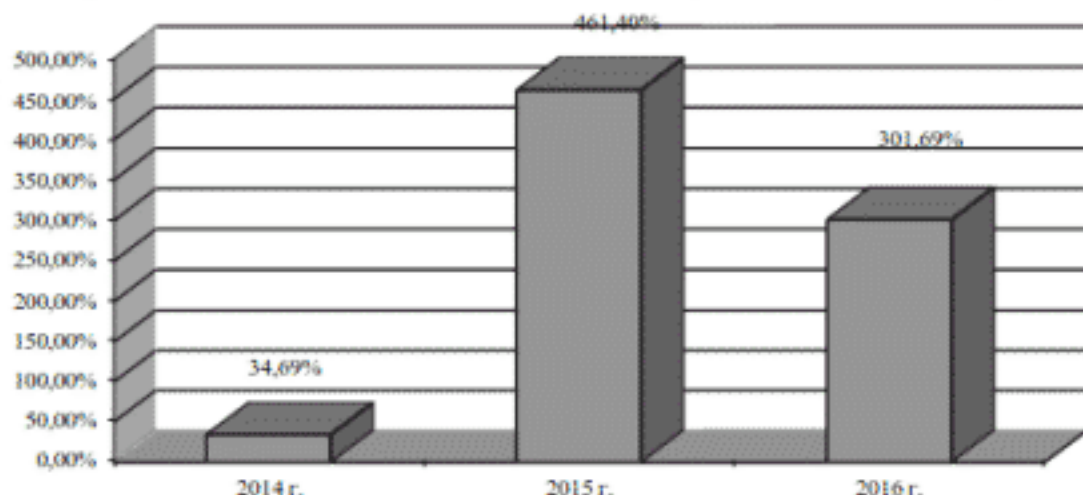


Рисунок 1 - Динамика показателя эффективности работы контрольно-ревизионного отдела Министерства финансов РМ

С учетом рассмотренных выше методических подходов рассчитаем различные показатели, характеризующие эффективность государственного финансового контроля в бюджетной сфере (табл.2).

теризующие эффективность государственного финансового контроля в бюджетной сфере (табл.2).

Таблица 2 – Динамика показателей эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере по различным методикам

Методики	Показатель	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г
В. Бурцев	Прямой эффект	-	-	-3,20	20,60	11,90
С. Шохин	Уровень нецелевых расходов бюджетных средств за некоторый период времени	0,20	0,01	0,07	0,16	0,22
В. Жуков, С. Опенышев	Промежуточная эффективность деятельности органов государственного финансового контроля в бюджетной сфере	-	-	34,7	461,4	301,7
М. Мельник	Экономичность (снижение затрат на реализацию программы (проверки))	-	104,1	96,1	116,3	103,5
М. Васильева	Промежуточный эффект в составе суммарного организационного эффекта	-	-	-3,20	20,60	11,90

Расчет прямого экономического эффекта государственного финансового контроля в бюджетной

сфере Республики Мордовия свидетельствует о высокой его эффективности (рис.2).

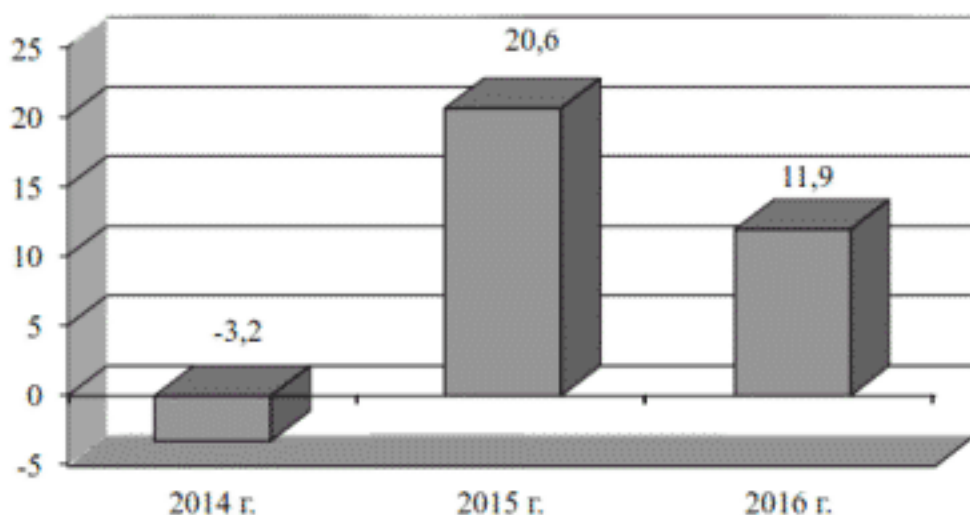


Рисунок 2 - Прямой эффект государственного финансового контроля в бюджетной сфере в РМ

Сумма возмещенных финансовых средств превышает средства полученные на содержание кон-

контрольно-ревизионного отдела Минфина РМ. В связи с этим, можно сделать вывод об эффективной работе контрольно-ревизионного отдела Минфина РМ. Уровень нецелевых расходов бюджетных средств в Республике Мордовия занимает очень маленькую

долю от общего объема проверенных средств. В 2013 г. показатель имеет наименьшее значение, это обусловлено самым высоким объемом проверенных средств в соответствующем году (рис. 3).

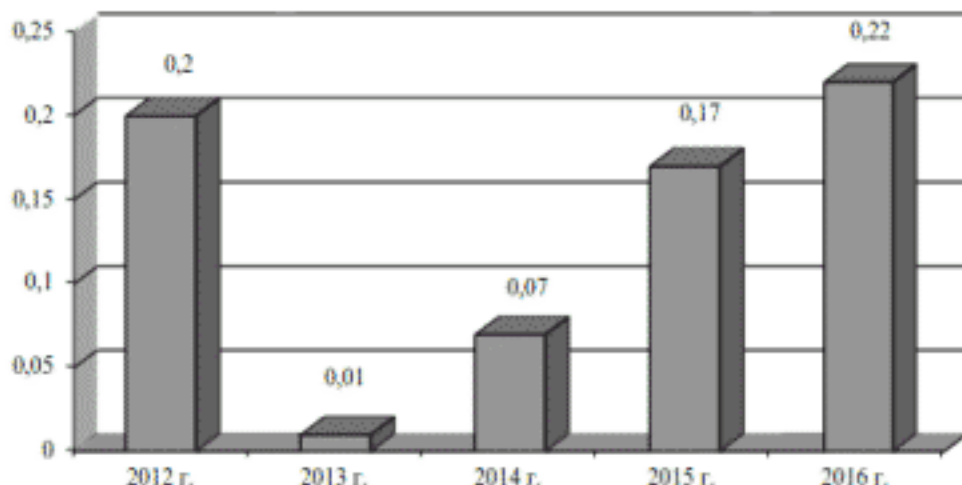


Рисунок 3 - Динамика уровня нецелевых расходов бюджетных средств в РМ

Уровень нецелевых расходов как никакой другой показатель свидетельствует о необходимости создания механизма повышения эффективности государственного финансового контроля. Например, в зарубежных странах, таких как США, Великобритания, страны Евросоюза, отсутствует факт нецелевого использования бюджетных средств. Это не значит, что органы государственного финансового контроля в бюджетной сфере работают неэффективно. Очевидно, что этот показатель принимает значение, отличное от нуля, по причинам, которые можно объединить в две группы: первая характеризует коррупционную составляющую проблемы, вторая отражает несовершенство нормативно-правового обеспечения расходования бюджетных средств (это как системные, так и несистемные ошибки).

Итак, несмотря на то, что динамика показателя «уровень нецелевых расходов» имеет повышающий тренд, следует отметить, также происходит увеличение общего объема проверенных средств, что не может свидетельствовать о снижении эффективности государственного финансового контроля в бюджетной сфере республики.

За исследуемый период, наблюдается неоднозначная динамика показателя, характеризующего соотношение затрат и сумм возмещенных нарушений, дополнительных поступлений и предотвращенных потерь текущего года к предыдущему. Таким образом, в этой системе показателей, так же, как и при расчете показателей, указанных автором в критериях С. Шохина имеются противоречия при оценке эффективности управления (рис. 4).

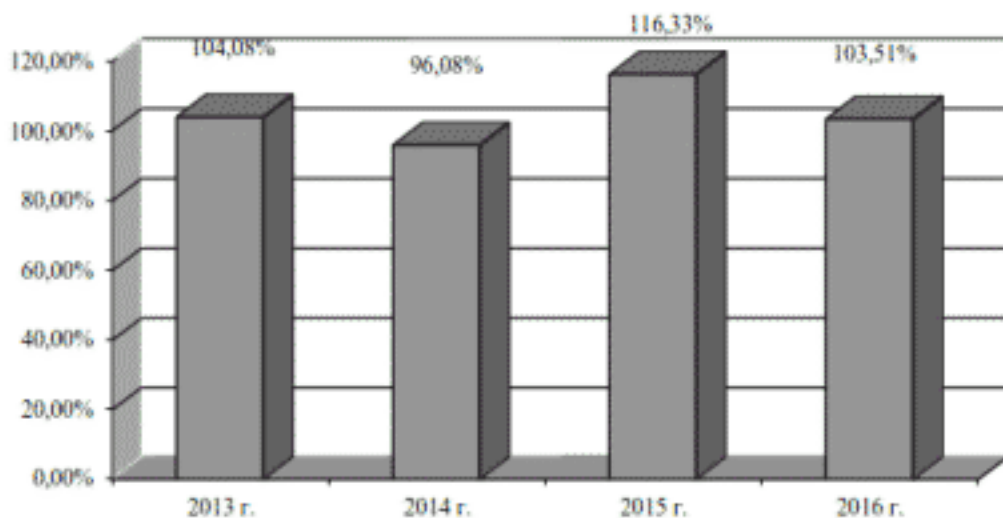


Рисунок 4 - Динамика экономичности осуществления государственного финансового контроля в бюджетной сфере в РМ

Промежуточная эффективность государственного финансового контроля в РМ имеет положительное значение в 2015-2016 гг. Положительный тренд затрат на единицу проведенных проверок характе-

ризует эффективность государственного финансового контроля.

Таким образом, проведенный анализ эффективности осуществления государственного финансово-

го контроля свидетельствует о высокой эффективности работы контрольно-ревизионного отдела Ми-

нистерства финансов Республики Мордовия.

Библиографический список

1. Бурцев В. В. Система государственного финансового контроля // Финансы. 2000. № 9. С. 47–49.
2. Васильева М.В. Методика оценки эффективности деятельности контрольных органов финансово-бюджетной сферы // Финансы и кредит. - 2011. - № 31. - С. 38-52.
3. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. - М.: Финансовый контроль. 2015. - 221 с.
4. Казакова Н.А. Современные парадигмы и методы анализа и контроля бюджетной эффективности: монография / Н.А. Казакова, Е.А. Федченко, Л.Б. Трофимова. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 270 с.
5. Шохин С. О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в РФ. М.: Финансы и статистика. 2010. - 352 с.
6. Яшина Н.И. Совершенствование методологии определения бюджетной устойчивости субъектов РФ: два подхода к оценке в современных социально-экономических условиях / Н.И. Яшина, Е.В. Покушева, Н.Н. Прончатова-Рубцова // Финансы и кредит. - 2013. - № 11 (539). - С. 2-11.
7. Платонова С. Е. Механизм повышения эффективности государственного финансового контроля // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2012. №3. С.75-82.
8. Платонова С.Е. Тестирование критериев оценки эффективности деятельности органов государственного финансового контроля // Финансы и кредит. 2012. №33 (513). С.72-80.

References

1. Burcev V. V. Sistema gosudarstvennogo finansovogo kontrolya // Finansy. 2000. № 9. S. 47–49.
2. Vasil'eva M.V. Metodika ocenki ehffektivnosti deyatel'nosti kontrol'nyh organov finansovo-byudzhetoj sfery // Finansy i kredit. - 2011. - № 31. - S. 38-52.
3. Voronin YU. M. Gosudarstvennyj finansovyj kontrol': voprosy teorii i praktiki. - M.: Finansovyj kontrol'. 2015. - 221 s.
4. Kazakova N.A. Sovremennye paradigmy i metody analiza i kontrolya byudzhetoj ehffektivnosti: monografiya / N.A. Kazakova, E.A. Fedchenko, L.B. Trofimova. - M.: INFRA-M, 2014. - 270 s.
5. Shohin S. O. Problemy i perspektivy razvitiya finansovogo kontrolya v RF. M.: Finansy i statistika. 2010. - 352 s.
6. Yashina N.I. Sovershenstvovanie metodologii opredeleniya byudzhetoj ustojchivosti sub"ektov RF: dva podhoda k ocenke v sovremennyh social'no-ehkonomicheskikh usloviyah / N.I. Yashina, E.V. Poyushcheva, N.N. Pronchatova-Rubcova // Finansy i kredit. - 2013. - № 11 (539). - S. 2-11.
7. Platonova S. E. Mekhanizm povysheniya ehffektivnosti gosudarstvennogo finansovogo kontrolya // Vestnik RUDN. Seriya: EHkonomika. 2012. №3. S.75-82.
8. Platonova S.E. Testirovanie kriteriev ocenki ehffektivnosti deyatel'nosti organov gosudarstvennogo finansovogo kontrolya // Finansy i kredit. 2012. №33 (513). S.72-80.

ТИПОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ В СЕТЯХ ЦЕННОСТИ

Трефилова И.Н., к.э.н., докторант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Кассюра Е.В., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье актуализируется важность формулирования маркетинговых стратегий поддержки инноваций в сетях ценностей. Авторы предлагают типологию маркетинговых стратегий поддержки инноваций на основе выделения четырех критериев: типа инновации (радикальная или эволюционная), места компании в цепочке ценности (up или down stream), этапа инновационного процесса (поиск и разработка, продвижение и распространение), а также специфики процесса вовлечения покупателей.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, инновации, цепочка ценности, сеть ценности.

Abstract: In the article, the importance of formulating a marketing strategy for supporting innovation in value networks is actualized. The authors propose a typology of marketing strategies to support innovation based on the identification of four criteria: the type of innovation (radical or incremental), the position of the company in the value chain (up or down stream), the stage of the innovation process (search and development, diffusion), and the specifics of the Customer co-creation process.

Keywords: marketing strategies, innovation, value chain, value network, customer co-creation.

Введение. Традиционно под маркетинговой стратегией понимается долгосрочная линия поведения компании по захвату рынка (рыночного сегмента) и достижению определенной рыночной доли. Или «план достижения желаемых результатов» [3].

В литературе по маркетингу приводится множество классификаций маркетинговых стратегий. Наиболее известной является классификация маркетинговых стратегий, предложенная участниками проекта PIMS (Profit Impact on Marketing Strategy) [8]. В рамках данного проекта изучалось влияние маркетинговой стратегии на прибыльность компании и в результате было выделено четыре стратегии маркетинга: развитие рыночной доли; удержание; сворачивание (сбор урожая); уничтожение.

Переход к парадигме маркетинга взаимодействия вызвал целый ряд работ и стимулировал появление стратегий маркетинга взаимоотношений, в том числе с учетом сетевой перспективы компании [7].

Современная практика бизнеса диктует необходимость разработки маркетинговых стратегий поддержки инноваций, поскольку инновационная активность компании все больше определяет ее успех и долгосрочную конкурентоспособность на рынке. В классической литературе стратегии инноваторов

чаще всего ассоциируются со стратегиями лидера, претендента на лидерство, последователя и обитателя ниш [3]. Лидерство на рынке связано с обладанием инновациями, инновационной активностью компании, которая в обязательном порядке должна быть поддержана развитыми маркетинговыми компетенциями, поскольку инновации без сильного маркетинга не могут быть успешны. В связи с этим встает задача изучения и разработки маркетинговых стратегий поддержки инноваций.

Обзор литературы

Обсуждение маркетинговых стратегий поддержки инноваций вызывает необходимость определения типа инновации, поскольку этот факт имеет решающее значение для инновационного и маркетингового процесса, особенно для компаний на рынке hi tech. Обзор релевантной литературы показывает, что наиболее применимой является классификация инноваций на радикальные (революционные) и непрерывные (эволюционные). Каждый тип инноваций требует набор специфических организационных и управленческих способностей компании.

O'Reilly and Tushman (2004) дифференцировали необходимые способности компаний для двух типов инноваций (табл.1) [16].

Таблица 1 – Обзор эволюционных и революционных инноваций [16, с.78]

Характеристики	Эволюционные инновации (эксплуатационные)	Революционные инновации (поисковые)
Стратегические намерения	Затраты, прибыль	Инновации, рост
Критические задачи	Операции, эффективность, возрастающие инновации	Адаптивность, новый продукт, радикальная инновация
Компетенции	Операционные	Предпринимательские
Структура	Формальная, механистическая	Адаптивная, органическая
Контроль, награды	Прибыль, продуктивность	Вехи, рост
Культуры	Эффективность, низкий риск, качество, покупатель	Принятие риска, гибкость, эксперимент
Роль лидерства	Авторитетный, сверху - вниз	Провидец, вовлеченный

Как видно, компании, ориентированные на революционные инновации, принципиально отличаются от компаний, ориентированных на эволюционные инновации. Ориентированные на эволюционные инновации, больше клиентоориентированные и нацелены на совершенствование процессов, они должны быть ближе к покупателям. Поэтому чаще всего они эффективны в down stream. Напротив, компании, ориентированные на революционные

инноваций, более рискованные, гибкие, характеризуются нацеленностью на рост, могут предвидеть будущее. Эти компании, чаще находятся выше в цепочке ценности – в up stream. Таким образом, тип инноваций может быть привязан к местоположению компании в цепочке ценности – сверху (up stream) или внизу ближе к конечному потребителю (down stream).

Достаточно успешной классификацией маркетинговых стратегий в зависимости от типа инноваций, на которые ориентирована высокотехнологичная компания, является классификация маркетинговых стратегий Mohr J. and et al. [15]. Так, авторы выделили четыре типа маркетинговых стратегий: проспектор (инновационный лидер), аналитик (быстрый последователь), дифференцированный защитник (близкий к закупателю), эффективный операционалист (защитник низких цен). Они отмечают, что цель маркетинговой стратегии – создать конкурентное преимущество – позицию, где компания может создать большую ценность для покупателя [15, p.47].

Согласно Mohr J., Sengupta S., Slater S., «маркетинговые компетенции в hi tech компаниях включают процессы сбора, интерпретации и использования маркетинговой информации; способность управлять покупательскими отношениями и устанавливать отношения сотрудничества с дистрибьюторами для более эффективного обслуживания клиентов; ставку сервиса; развитие продуктов / услуг; коммерциализацию новых продуктов; управление цепочкой ценности [15, p.48]. Стратегии проспектора и аналитика скорее подходят компаниям, ориентированным на революционные инновации, а стратегии дифференцированного защитника и эффективного операционалиста – компаниям, ориентированным на эволюционные инновации.

Как видно, существует множество подходов к формулированию маркетинговой стратегии, и большинство авторов выделяют важность различных маркетинговых компетенций компании при выборе маркетинговой стратегии. При этом в последнее время все более важной становится такая маркетинговая компетенция как способность эффективно взаимодействовать с потребителем, в том числе и для разработки адаптированных и кастомизированных продуктов.

В отношении промышленных компаний Х.Хоканссон предложил ряд маркетинговых стратегий, основанных на уровне качества продукта и

способности компании к взаимодействию с покупателями как важнейших компетенций (стратегия высокого стандартного качества, стратегия низкой цены, стратегия адаптации к потребителю, стратегия совместного развития) [9]. Эти стратегии были модернизированы Горюхиным В.А., который предложил два типа стратегий – с низким и высоким уровнем взаимодействия с покупателями [2]. Стратегии охватывали определение уровня развития продуктовой, сервисной, логистической, бренд-компетенции, а также компетенции в области взаимодействия с покупателем.

Отметим, что выделение стратегий на основе близости к потребителю или развитости компетенций поставщика в области взаимодействия с покупателями представляется весьма ценным положением для нашего исследования, поскольку эти компетенции становятся критически важными для компаний.

Помимо этого, стоит учитывать рост стратегий взаимодействия не только с покупателями, но и с партнерами по бизнесу – стратегий партнерских отношений (стратегических альянсов, совместных разработок, платформ и т.п.).

Наши исследования также показали, что маркетинг и маркетинговые стратегии существенным образом отличаются в зависимости от положения компании в цепочке ценности – вверх (up stream) или вниз (down stream). При этом обзор литературы обнаружил, что типология маркетинговых стратегий в зависимости от позиции компании в цепочке ценности отсутствует. В связи с этим нами поставлена цель разработки таких стратегий.

Типология маркетинговых стратегий поддержки инноваций

Можно выделить несколько основных направлений маркетинговой деятельности, которые будут существенным образом отличаться в зависимости от места или позиции компании в цепочке ценности – наверху или внизу (ближе к конечным покупателям) (табл.2).

Таблица 2 - Специфика маркетинга в цепочке ценности

Направления маркетинговой деятельности	Up stream	Down stream
Доминирующий тип инноваций	Прорывные (радикальные)	Непрерывные (эволюционные)
Специфика взаимодействия отделов НИОКР и маркетинга	Роль НИОКР критическая. Роль маркетинга – найти целевые рынки для инновации, превратить вертикальный спрос в горизонтальный.	Роль маркетинга критическая. Маркетологи ищут способы совершенствования продукта. Работают кросс-функциональные команды по развитию продукта.
Типы и инструменты маркетинговых исследований	Форсайты, платформы. Нетрадиционные техники: «Голос покупателя» (Griffin et al, 1993), «Визит к покупателю» (McQuarrie, E., 2008), «Ведущий пользователь» (Eric von Hippel, 1986)	Традиционные методы и инструменты маркетинговых исследований: интервью, фокус-группы и т.п.
Стратегия продвижения	Когнитивный маркетинг (обучение потребителя)	Традиционный маркетинг – сегментация, таргетирование, позиционирование, брендинг
Ценовая политика	Премиум-цена	Конкурентная цена
Тип взаимоотношений с клиентами	Клиент как информационный ресурс	Клиент как со-разработчик

На основании этого, нами выявлены четыре критических фактора, определяющих специфику маркетинговых стратегий поддержки инноваций в цепочке ценности: тип инновации (радикальная или эволюционная); позиция компании в цепочке ценности (up stream или down stream); этап инновационного процесса (исследования и разработки, про-

движение и распространение инновации), специфика взаимодействия компании и клиента.

Согласно традиции, маркетинговая стратегия всегда подчинена деловой стратегии бизнес-единицы. Деловая стратегия может быть сформулирована на основе конкурентных стратегий Портера (лидерство по издержкам, дифференциация, кон-

центрация) [4]. Помимо этого, поскольку мы исследуем роль маркетинга в инновационном процессе, то очень важно какую стратегию относительно инноваций выбирает компания – лидер, последователь, имитатор и т.п. Для компаний лидеров, разрабатывающих революционные инновации, ведущей маркетинговой ориентацией станет проактивный маркетинг, нацеленный на латентный (скрытый) спрос или будущий спрос. Для компаний последователей, занимающихся совершенствованием инноваций – эволюционными инновациями, ведущим типом рыночной ориентации будет реактивная. Маркетинговая ориентация. Интерактивный маркетинг активно используется как лидерами, так и последователями.

Также важно как компания будет относиться к распространению инноваций – будет ли стимулировать внедрение новых стандартов в отрасли за счет распространения лицензий на новую технологию или постарается как можно дольше использовать новые технологии на внутрикорпоративном рынке или во внутренней сети компании.

Объединив три фактора, определяющих выбор маркетинговой стратегии управления спросом (тип инноваций, позицию в ЦЦ, тип взаимоотношений), а также политику распространения инноваций, предлагается типология маркетинговых стратегий поддержки инноваций в сетях ценности (табл.3).

Таблица 3 – Типология маркетинговых стратегий поддержки инноваций в сетях ценности

Позиция компании в ЦЦ	Типы инноваций Этапы развития инноваций	Революционные инновации / (проактивная и интерактивная маркетинговая ориентация)	Эволюционные инновации / (реактивная и интерактивная маркетинговая ориентация)
Up stream – ориентация на инновации	Поиск и разработка	Стратегии «открытых» инноваций: - стратегические альянсы в сфере НИОКР; - технологические платформы, ориентированные на партнеров (университеты, НИИ, партнеры по ЦЦ, конкуренты и т.п.) - нетрадиционные техники маркетинговых исследований (техники Голос клиента (Griffin et al, 1993), Визит к клиенту (McQuarrie, E., 2008), Ведущий пользователь (Eric von Hippel, 1986))	Стратегии «закрытых» инноваций и тесного взаимодействия с покупателями: - самостоятельное совершенствование продуктов – кросс-функциональные команды; - традиционные маркетинговые исследования потребителей (интервью, фокус-группы и т.п.)
	Продвижение и распространение	Стратегии установления стандартов в отрасли: Лицензирование и OEM стратегия Маркетинговые стратегические альянсы Диверсификация в комплементарные продукты Агрессивное продуктивное позиционирование	Маркетинговые стратегии продвижения: Маркетинговые стратегические альянсы для продвижения инноваций Маркетинговые стратегии (4P)
Down stream – ориентация на покупателей	Поиск и разработка	Многосторонние платформы, ориентированные на покупателей (краудсорсинг) и на партнеров по ЦЦ	
	Продвижение и распространение	Стратегии когнитивного маркетинга (обучение потребителей и создание культуры потребления): - Маркетинговые стратегические альянсы для продвижения инноваций; - Обучающие курсы, семинары и т.п.	Маркетинговые стратегии вовлечения покупателей: - разные модели вовлечения потребителей в сотворчество ценности; - маркетинговые стратегии (4P)

Для революционных или прорывных инноваций характерны проактивная и интерактивная маркетинговые ориентации. Революционные инновации удовлетворяют скрытый (латентный) спрос, что делает более эффективным проактивный маркетинг в отношении покупателя. Интерактивный маркетинг используется компаниями в отношении своих партнеров (активное взаимодействие в процессе поиска и разработки новых идей).

Маркетинговые стратегии поддержки революционных инноваций в up stream

Стратегии «открытых инноваций»

В up stream традиционно основным фактором конкурентного преимущества является ориентация на инновации. Маркетинг здесь играет менее важ-

ную роль. Компании выстраивают свои инновационные стратегии в тесном взаимодействии со стейкхолдерами инновационной системы.

Для современного этапа инновационного развития характерны, когда компании активно выносят НИОКР за пределы своей фирмы, подключая не только партнеров по аутсорсингу, но и стратегических партнеров и участников технологических платформ. Стратегические альянсы в сфере НИОКР становятся все более распространенными формами совместных НИОКР. Они решают задачи обмена знаниями. Часто в стратегические альянсы вступают конкуренты для создания прорывных инноваций.

Некоторые исследователи прогнозируют, что в XXI веке стратегические альянсы превратятся в

важнейшее оружие конкурентной борьбы. Заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии [1].

При рассмотрении того, как стратегические альянсы могут быть использованы в качестве инструмента для эволюционных и революционных инноваций, будут полезны различия между источниками соглашений и союзов в НИОКР (Yasuda, 2005) [19]. По аналогии с типологией Yasuda (2005), Koza, M. P., & Lewin, A.Y. (1998) различают альянсы в сфере маркетинговой и производственной деятельности, и альянсы в сфере НИОКР [12]. Маркетинговые / производственные альянсы в основном используются организациями, чтобы получить преимущества от масштаба, расширения производственных мощностей и объединения существующих знаний и возможностей. Например, малые и средние предприятия (МСП), которые имеют дело с доминирующим конкурентом, могут использовать маркетинговые / производственные альянсы для объединения усилий для формирования более сильной конкурентной силы. Здесь МСП будут иметь более сильную конку-

рентную позицию для влияния на более крупных игроков. Альянсы в сфере НИОКР, напротив, в основном используются для совместной разработки новых знаний и объединения знаний различных специалистов вместе. Примеры альянсов в сфере НИОКР, как правило, можно найти в высокотехнологичных отраслях.

Lavie & Rosenkopf (2006) описывают маркетинговые / производственные альянсы как преследующие цели эволюционных инноваций, альянсы в сфере НИОКР как нацеленные на революционные инновации [14]. Как отмечают Su, Tsang and Peng (2009), именно альянсы в сфере НИОКР с университетами и исследовательскими компаниями способны генерировать ценность для фирмы [17].

Ряд авторов также отмечал различия в использовании альянсов в зависимости от позиции в цепочке ценности (11,12,14). Это может дать более полную картину того, как инновации могут быть реализованы в рамках маркетинговых / производственных альянсов и альянсов в сфере НИОКР (табл.4).

Таблица 4 – Сравнение маркетинговых / производственных альянсов и альянсов R&D [11]

Факторы	Маркетинговые / производственные альянсы	Альянсы R&D
Ценность альянса	Комбинирование преимуществ масштаба существующих знаний	Генерация знаний
Сетевая позиция	Существующий партнер, приоритетные связи	Новый партнер, нет приоритетных связей
Профиль партнера	Одна знаниевая база, различная специализация, высокая фамильярность с партнером, простые коммуникации	Разная знаниевая база, различная специализация, низкая фамильярность, проблемы с коммуникациями
Межфирменное доверие	Высшее	Низшее
Межфирменное обучение	Комплементарное знание	Новое знание
Тип знаний, которыми делятся	Явные знания	Скрытые знания

Во-первых, Lavie & Rosenkopf (2006) указывают, что сетевое положение партнера фирмы оказывает влияние на степень межфирменного обучения. Когда партнер не является участником существующей сети компании, межфирменное обучение потенциально выше, потому что партнеры имеют другую базу знаний. В альянсах в сфере НИОКР организации предпочли бы выбрать своих партнеров за пределами существующей сети ценности. Тот факт, что это разные базы знаний делают связь между партнерами намного сложнее, воспринимается как должное, потому что обучение и развитие знаний является основной целью альянса в сфере НИОКР [14].

Для маркетинговых / производственных альянсов более важно найти партнера, который соответствует организации, чтобы они могли работать вместе наиболее эффективным образом. Поэтому они будут скорее выбирать партнера из существующей сети ценности, которая имеет аналогичную базу знаний, но разную специализацию. Таким образом, они могут эффективно общаться и коммерциализировать дополнительные знания из разных специализаций [14].

Lane & Lubatkin (1998) описывают процесс обучения фирм-партнеров с позиций межфирменной перспективы, абсорбирующей способности. Они также признают, что степень, в которой партнер фирмы подобен, является решающим фактором в отношении межфирменного обучения. Если фирма имеет очень похожую базу знаний, процесс обучения будет намного быстрее, но если базы знаний очень разные, фирмы могут намного больше учить-

ся друг у друга. В качестве второго фактора, который стимулирует межфирменное обучение, Lane и Lubatkin (1998) отметили фактор доверия. По их мнению, фактор доверия возрастает, когда сходство базы знаний выше [13].

Часто базой для стратегических альянсов в сфере НИОКР становится технологическая платформа. Под технологической платформой понимается объединение заинтересованных в развитии данного типа технологий субъектов – компаний разного размера, университетов и НИИ, ведущих специализированные исследования, других партнеров, а также государственных институтов, которые вместе финансируют и проводят фундаментальные и прикладные исследования в определенной сфере.

Согласно Шматко А. Д., «технологические платформы как открытые сетевые ресурсы, способны создать необходимые коммуникативные площадки, на базе которых смогут взаимодействовать и договариваться все участники инновационного процесса в определенном технологическом направлении, что в свою очередь будет способствовать более эффективной кластеризации экономики РФ, продуктовой дифференциации кластеров в рамках одного технологического направления» [5].

Если говорить о роли маркетинга, то она может сводиться к использованию различных нетрадиционных техник маркетинговых исследований, направленных на поиск новых идей и инноваций таких как техника холос клиента, диджит к клиенту, дедуплий.

На стадии продвижения и распространения инноваций ведущими стратегиями становятся страте-

гии установления стандартов в отрасли, лицензирование и OEM стратегия, маркетинговые стратегические альянсы, диверсификация в комплементарные продукты, агрессивное продуктивное позиционирование.

Лицензирование и OEM стратегия

Использование стратегий лицензирования означает, что производитель технологий начинает самостоятельно распространять и продавать лицензию на свою новую технологию. Это происходит в случае, когда он хочет установить свои стандарты в отрасли. Например, Nokia в 2002г. начала первой продавать свое ПО производителям мобильных телефонов, чтобы опередить Microsoft. Это была попытка сделать финское ПО стандартом отрасли.

Компания также может выбрать – начать продавать лицензии на свою технологию и одновременно выйти на рынок со своим брендом, который основан на данной технологии, либо лицензировать рынок, но не выходить на рынок со своим брендом.

Продавая лицензии на свой технологический формат другим игрокам рынка фирма как бы помогает рынку быстро вырасти, используя ее технологический формат, то есть задает отраслевой стандарт.

Дополнительная выгода от этой стратегии известна как OEM стратегия, которая предполагает, что фирма продает субкомпоненты другим компаниям (Original Equipment Manufacturers – производителям оригинального оборудования), которые конкурируют на том же рынке.

Стратегия лицензирования помогает создать необходимую базу покупателей. Эта стратегия копирует конкурентов, которые могли бы производить свою собственную технологию. Это также ограничивает число несовместимых продуктов, снижая продуктивную путаницу и ускоряя принятие новой технологии как стандартной.

Продуктовая диверсификация в комплементарные продукты

Покупатели вряд ли примут новую технологию, если не будут доступны комплементарные продукты. Независимые поставщики комплементарных продуктов также чувствительны к созданию базы покупателей для новой технологии. Решая проблемы «курица или яйцо» компания может диверсифицировать свой бизнес в комплементарные продукты, чтобы создать необходимую базу покупателей. Если технология будет успешной, то поставщики комплементарных продуктов постепенно начнут их производить. Риск – если технология не будет успешной, то инвестиции в комплементарные продукты не оправдаются.

Агрессивное позиционирование продукта

Под агрессивным позиционированием понимаются усилия компании по максимизации установления базы покупателей за счет использования комбинации стратегии проникновения за счет низких цен, продуктовой полификации (много моделей, версий) и широкой дистрибуции [15].

Маркетинговые стратегии поддержки революционных инноваций в down stream

Для down stream характерна ориентация на покупателей или клиентоориентированность. Это является важнейшим фактором конкурентоспособности компаний. В связи с этим при разработке прорывных (революционных) инноваций компании используют многосторонние платформы, ориентированные на покупателей (краудсорсинг) и на партнеров по сети ценности. Такие многосторонние платформы вовлекают потребителей во взаимодействие – от кастомизации продуктов до сотворчества ценности.

На стадии продвижения и распространения инноваций используется стратегия когнитивного ма

кетинга (обучение потребителей и создание культуры потребления) [6]. Для реализации этой дорогостоящей стратегии могут создаваться маркетинговые стратегические альянсы для продвижения инноваций и формирования культуры потребления, включая организацию обучающих курсов, семинаров, школ и т.п.

Маркетинговые стратегии поддержки эволюционных инноваций

Для эволюционных инноваций характерны реактивная и интерактивная маркетинговые ориентации, поскольку развитие эволюционных инноваций основано на тесном взаимодействии с покупателями.

Up stream

В up stream при ориентации на разработку эволюционных инноваций будут характерны стратегии «закрытых» инноваций, но в тесном взаимодействии с клиентами. Наши исследования показали, что именно такие стратегии доминируют в российских компаниях.

Стратегии «закрытых» инноваций означают, что компании самостоятельно совершенствуют продукты, используя кросс-функциональные команды внутри предприятия, в которые входят как инженеры, так и экономисты, маркетологи, специалисты по сервису и др. Обычно лидерами таких команд являются продакт-менеджеры, которые выполняют роль скорее маркетологов, чем технарей. В рамках таких команд решаются вопросы совершенствования текущих продуктов. Часто новые усовершенствованные продукты появляются в ответ на запрос ключевых клиентов.

Компании могут и самостоятельно осуществлять поиск направлений совершенствования продуктов и услуг. В этом случае используются традиционные маркетинговые исследования потребителей (интервью, фокус-группы и т.п.) для поиска покупательского инсайта.

Для продвижения эволюционных инноваций используются маркетинговые стратегические альянсы, а также традиционные маркетинговые стратегии (4P).

Down stream

В этом месте цепочки ценности наиболее эффективными являются маркетинговые стратегии вовлечения покупателей в сотворчество ценности.

Покупатели играют активную роль во взаимодействии, используя свои физические, интеллектуальные и эмоциональные ресурсы для сотрудничества. Участие клиента в со-производстве с целью создания ценностей может осуществляться на разных уровнях: от нулевого, когда все производство работ осуществляется фирмой и ее сотрудниками и просто требуется присутствие клиента, до полной совместной производственной деятельности, где клиенты активно сотрудничают с производителем, производя услугу [18]. Максимально возможная форма совместного производства – «самообслуживание»; клиенты абсолютно самостоятельно выполняют все виды деятельности, используя собственные средства или инструменты, а также средства и системы, предоставляемые фирмой.

Таким образом, стратегии вовлечения потребителей в сотворчество используются для появления эволюционных инноваций компаниями, находящимися в down stream цепочки ценности.

Заключение

В соответствии с выявленными особенностями маркетинговой и инновационной деятельности в цепочке ценности нами сформулированы принципы выбора маркетинговых стратегий управления спросом в цепочке создания ценности:

- принцип взаимосвязи между типом инновации и маркетинговой ориентацией компании: ориентация преимущественно на проактивный маркетинг

при разработке революционных инноваций и на реактивный маркетинг при разработке эволюционных инноваций. При этом интерактивная маркетинговая ориентация может использоваться в обоих случаях, поскольку позволяет повысить эффективность инновационного процесса вне зависимости от доминирующего типа инноваций. Следовательно, любая компания должна развивать все три типа маркетинговой ориентации, чтобы обеспечить устойчивое развитие.

- принцип зависимости маркетинговой стратегии и ее инструментов от положения компании в цепочке ценности (up или down stream). Данный принцип

раскрывается через особенности маркетинговой деятельности на разных стадиях цепочки ценности; - принцип возрастания роли моделей вовлечения покупателей в сотворчество при движении вниз по цепочке ценности. Поскольку в up stream доминируют модели «открытых» инноваций, то компании должны развивать маркетинговые компетенции по взаимодействию с партнерами и созданию сетей, многосторонних платформ и т.п. В down stream основным конкурентным преимуществом компании являются эффективные модели вовлечения потребителей в сотворчество ценности.

Библиографический список

1. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. - 1999.- №6.
2. Городилов В.А. Стратегии повышения удовлетворенности субъектов предпринимательских сетей на промышленных рынках. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н., Санкт-Петербург, 2008. - с.11.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. - М., Питер, 2006. - с.86.
4. Портер М. Конкурентное преимущество. М., Альпина Бизнес Бук, 2008.
5. Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в условиях инновационной экономики. Автореферат исс. на соиск. Уч. Ст. д.э.н. Санкт-Петербург, 2012. - с.24.
6. Юлдашева О.У. Когнитивный маркетинг: продвижение стандартов потребления. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
7. Юлдашева О.У. Реалии и перспективы развития маркетинга взаимодействия в России на стратегическом уровне: сетевая перспектива // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Выпуск №1, 2014. - с.56-77.
8. Buzzel R.D., Bradley T.G. and Sutton R.G.M. Market Share - A Key to Profitability, Harvard Business Review, Jun/Feb 1975.
9. Hakansson H. (ed.). International Marketing and Purchasing of Industrial Goods - An Interaction Approach. John Wiley, Chichester (1982).
10. Jacob, F./ Rettinger, B. (2011): The role of customer co-production in value creation, in: Gummeson, E., Mele, C., Polese, F. (eds.) (2011), Service Dominant logic, Network & Systems Theory and Service Science: Integrating three perspectives for a new service agenda, Proceedings of the Naples Forum on Service 2011, June 14.-17., Capri (Italien), Gianni, Napoli (Italien)
11. Jossé Dorleijn Strategic Alliance for Innovations, Tilburg University, 2010.
12. Koza, M. P., & Lewin, A.Y. 1998. The Coevolution of Strategic Alliances. Organization Science, 9: 255-264
13. Lane, P.J., & Lubatkin, M. 1998. Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning. Strategic Management Journal, 19: 461-477
14. Lavie, D., L. Rosenkopf. 2006. Balancing Exploration and Exploitation in Alliance Formation. Academy of Management Journal, 49: 797-818.
15. Mohr J., Sengupta S., Slater S. Marketing of hi-technology products and innovations, Prentice Hall, 2010.
16. O'Reilly, C.A., & Tushman, M. 2004. The Ambidextrous Organization. Harvard Business Review, 82: 74-82
17. Su, Y.-S., E.-W. K. Tsang, and M. W. Peng (2009). How do internal capabilities and external partnerships affect innovativeness? Asia Pacific Journal of Management, 26 (2): 309-331.
18. Vargo S.L., Lush R.F. (2004), Evolving to a new dominant logic for marketing. Journal of Marketing, 68(1): 1-17.; Vargo S.L., Lush R.F. (2008), "Service-dominant logic: continuing the evolution," Journal of the Academy of Marketing Science, 36 (1), 1-10.
19. Yasuda, H. (2005) "Formation of Strategic Alliances: Comparative Study between Resource- Based Theory and Transaction-Cost Theory," Technovation, Vol.25, pp.763-770.

References

1. Vladimirova I.G. Organizatsionnye formy integratsii kompanij // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. - 1999.- №6.
2. Gorodilov V.A. Strategii povysheniya udovletvorennosti sub'ektov predprinimatel'skikh setej na promyshlennyyh rynkah. Avtoreferat diss. na soisk. uch. st. k.eh.n., Sankt-Peterburg, 2008. - s.11.
3. Kotler F., Keller K.L. Marketing menedzhment. - M., Piter, 2006. - s.86.
4. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo. M., Alpina Biznes Buk, 2008.
5. SHmatko A.D. Razvitie infrastruktornogo obespecheniya malogo predprinimatel'stva vysshej shkoly v usloviyah innovatsionnoj ehkonomiki. Avtoreferat iss. na soisk. Uch. St. d.eh.n. Sankt-Peterburg, 2012. - s.24.
6. Yuldashева O.U. Kognitivnyj marketing: prodvizhenie standartov potrebleniya. SPb.: Izd-vo SPBGUEHF, 2005.
7. Yuldashева O.U. Realli i perspektivy razvitiya marketinga vzaimodejstviya v Rossii na strategicheskom уровне: setevaya perspektiva // Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik Nauchno-Issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyv-karskogo gosudarstvennogo universiteta. Vypusk №1, 2014. - s.56-77.
8. Buzzel R.D., Bradley T.G. and Sutton R.G.M. Market Share - A Key to Profitability, Harvard Business Review, Jun/Feb 1975.
9. Hakansson H. (ed.). International Marketing and Purchasing of Industrial Goods - An Interaction Approach. John Wiley, Chichester (1982).
10. Jacob, F./ Rettinger, B. (2011): The role of customer co-production in value creation, in: Gummeson, E., Mele, C., Polese, F. (eds.) (2011), Service Dominant logic, Network & Systems Theory and Service Science:

- Integrating three perspectives for a new service agenda, Proceedings of the Naples Forum on Service 2011, June 14.-17., Capri (Italien), Gianni, Napoli (Italien)
11. Josse Dorleijn Strategic Alliance for Innovations, Tilburg University, 2010.
 12. Koza, M. P., & Lewin, A.Y. 1998. The Coevolution of Strategic Alliances. *Organization Science*, 9: 255-264
 13. Lane, P.J., & Lubatkin, M. 1998. Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning. *Strategic Management Journal*, 19: 461-477
 14. Lavie, D., L. Rosenkopf. 2006. Balancing Exploration and Exploitation In Alliance Formation. *Academy of Management Journal*, 49: 797-818.
 15. Mohr J., Sengupta S., Slater S. Marketing of hi-technology products and innovations, Prentice Hall, 2010.
 16. O'Reilly, C.A., & Tushman, M. 2004. The Ambidextrous Organization. *Harvard Business Review*, 82: 74-82
 17. Su, Y.-S., E. W. K. Tsang, and M. W. Peng (2009). How do internal capabilities and external partnerships affect innovativeness? *Asia Pacific Journal of Management*, 26 (2): 309-331.
 18. Vargo S.L., Lush R.F. (2004), Evolving to a new dominant logic for marketing. *Journal of Marketing*, 68(1): 1-17.
 19. Vargo S.L., Lush R.F. (2008), "Service-dominant logic: continuing the evolution," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36 (1): 1-10.
 19. Yasuda, H. (2005) "Formation of Strategic Alliances: Comparative Study between Resource- Based Theory and Transaction-Cost Theory," *Technovation*. Vol.25, pp.763-770.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ И МОДЕЛЕЙ ВОВЛЕЧЕНИЯ В СЕТЯХ ЦЕННОСТИ

Трефилова И.Н., к.э.н., докторант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Халиков Г.В., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Кассюра Е.В., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье представлен подход к оценке эффективности маркетинговых стратегий поддержки спроса в сетях создания ценности. Авторы выявляют специфику маркетинговых затрат в различных частях цепочки ценности (up и down stream), показывают, что в up stream доминируют постоянные маркетинговые затраты, а в down stream – переменные, что отражается на оценке эффективности маркетинговых стратегий поддержки инноваций. Авторы предлагают ряд показателей для оценки эффективности маркетинговой поддержки инноваций на основе статистики платформ, а также метрику показателей вовлеченности покупателей в сотворчество ценности.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, инновации, эффективность маркетинга, цепочка ценности, сотворчество ценности.

Abstract: The article presents an approach to measuring the marketing strategies performance for supporting demand in value networks. The authors identify the specificity of marketing costs in different parts of the value chain (up and down stream), show that upstream traffic is dominated by constant marketing costs, and downstream - variables, which reflects the effectiveness of marketing strategies to support innovation. The authors propose a number of indicators for measuring the of marketing performance of support for innovations based on platform statistics, as well as the metrics of customer engagement in the value co-creation.

Keywords: marketing strategies, innovation, value chain, marketing effectiveness, value network, customer co-creation.

Введение

Инновации и маркетинг являются неотъемлемыми драйверами устойчивого развития любой компании в условиях современной постиндустриальной экономики. Связь между этими конструктами осуществляется через создание моделей вовлечения покупателей, в разработку и развитие инноваций. Модели вовлечения покупателей во взаимодействие с компанией постоянно совершенствуются, поскольку компании ищут способы сокращения издержек на инновационный процесс, но не менее важную роль играет и снижение инновационных рисков неприятия потребителями инноваций. Модели вовлечения потребителей в разработку инноваций, прежде всего, ориентированы на снижение именно этих рисков, поскольку обеспечивают тиражирование инновационных продуктов еще на стадии появления их идей, а не стадии появления прототипа.

Эти обстоятельства заставляют изучать эволюцию моделей вовлечения потребителей во взаимодействие с компанией во взаимосвязи с маркетинговыми стратегиями поддержки инноваций и методами оценки их эффективности.

Развитие теории оценки эффективности маркетинговых стратегий

Основы теории оценки эффективности функционирования маркетинговых систем представлены в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых [1-6,8-10]. В частности, среди российских ученых следует отметить школу маркетинга взаимодействия проф. Багмеева Г.Л., которая выделяет многообразие критериев для оценки эффективности:

- эффективность как удовлетворенность функционированием системы;
- эффективность как результативность (соотношение плановых и фактических показателей);
- эффективность как ресурсоемкость и т.п.[1].

В практике реального бизнеса наибольшее распространение получил подход к оценке эффективности, основанный на результативности (Performance Management), в том числе и в маркетинге. Сторонниками этого подхода являются как зару-

бежные, так и отечественные специалисты [1,4,6,8,11]. В рамках данного подхода используется система маркетинговых метрик как целевых показателей результативности реализации маркетинговой деятельности. В частности, к основным показателям результативности маркетинга относят: рыночную долю компании / продукта / бренда; узнаваемость бренда; удовлетворенность и лояльность потребителей; ROMI (return on marketing investment – возврат от маркетинговых инвестиций), удельные затраты на маркетинг (на единицу продукции, на одного клиента) и т.п.

На наш взгляд, именно такой подход должен применяться к оценке эффективности реализации любых маркетинговых стратегий, включая маркетинговые стратегии поддержки инноваций.

Каждая маркетинговая стратегия имеет определенные цели и задачи. В соответствии с управлением, нацеленным на результаты (Performance Management), по каждой цели должны быть сформулированы целевые показатели результативности, которые затем должны быть декомпозированы на отдельные задачи. Именно такая система показателей и составит основу маркетинговой метрики для каждой стратегии. То есть, по каждой стратегии будет своя уникальная система маркетинговых метрик. Этот подход представляется универсальным [9,10].

Если же речь идет об оценке эффективности маркетинговых стратегий поддержки инноваций в цепочке ценности, то важное значение имеет позиция компании в цепочке/сети ценности – вверх или вниз (up или down stream), поскольку это влияет как на объем маркетинговых затрат, так и на их структуру (доля постоянных и переменных маркетинговых затрат).

Существует ряд особенностей в планировании маркетинговых затрат в зависимости от нахождения компании вверх или вниз цепочки создания ценности. Поскольку роль маркетинга в up stream существенно ниже по сравнению с down stream, то это оказывает влияние как на объем, так и на структуру маркетинговых затрат (табл.1).

Таблица 1 - Дифференциация маркетинговых затрат в цепочке ценности

	Специфика затрат на маркетинг
Up stream	Высокая доля затрат на НИОКР и низкая доля маркетинговых затрат в структуре цены В структуре маркетинговых затрат доминируют постоянные маркетинговые затраты: затраты на содержание маркетингового персонала, затраты на традиционные маркетинговые исследования рынка и покупателей, а также на поддержание и развитие взаимоотношений с клиентами.
Down stream	Высокая доля маркетинговых затрат в структуре цены В структуре маркетинговых затрат могут доминировать как постоянные, так и переменные затраты в зависимости от используемых маркетинговых стратегий.

Помимо разной доли маркетинговых затрат в структуре цены, важным является рассмотрение особенностей формирования постоянной и переменной части маркетинговых затрат, поскольку стратегии с высокой долей переменных маркетинговых затрат существенно менее рискованные.

Согласно П.У. Феррису и др., маркетинговые затраты делятся на постоянные и переменные [6]. К постоянным затратам относят: заработная плата (оклады) торгового персонала и поддержка продаж, затраты на ATL-рекламные кампании, включая стоимость производства рекламы; затраты на содержание постоянного маркетингового персонала (оклады); затраты на изготовление материалов для стимулирования сбыта (POS, POSM и т.п.); предварительные расходы на маркетинг, основанные на предпродажных оценках. К переменным маркетинговым расходам относят: комиссионные посредникам всех видов за выполнение объемов продаж; дополнительные бонусы посредникам за достижение продаж; возмещения местным посредникам и розничной торговле за проведенные маркетинговые акции (привязанные к объему продаж) и т.п.

Поскольку в структуре маркетинговых затрат в up stream доминируют постоянные затраты, то наиболее простым способом оценки эффективности маркетинговой стратегии является оценка ROMI (return on marketing investment - возврата от маркетинговых инвестиций).

Рентабельность маркетинговых инвестиций (ROMI) рассчитывается по формуле:

$$ROMI = \frac{ВП - МИ}{МИ} \cdot 100\% = \frac{ВП - СБП - ДИ - МИ}{МИ} \cdot 100\%, \text{ где [3]}$$

ВП – валовая прибыль;
 ВР – выручка от реализации продукции;
 СБП – себестоимость продукции;
 ДИ – другие издержки (на сбыт, доставку и т.п.);
 МИ – маркетинговые инвестиции.

Помимо этого, как правило, оцениваются и другие маркетинговые показатели результативности – рыночная доля, удовлетворенность покупателей, лояльность и т.п.

Что же касается маркетинговых стратегий в down stream, то, как уже было отмечено, структура маркетинговых метрик будет привязана к целям и задачам, которые решает каждая стратегия.

Важнейшей задачей маркетинговых стратегий поддержки инноваций является обеспечение продаж товаров в будущем за счет внедрения новых товаров. Поэтому оценка эффективности маркетинговых стратегий поддержки инноваций будет основана на прогнозировании продаж нового продукта на основе знаний о рынке, числе покупателей, их лояльности и т.п. Для получения таких показателей компании используют собственные многосторонние платформы, ориентированные на покупателей и партнеров, поскольку они позволяют не только собирать статистику по текущим продуктам и удовлетворенности ими, но и собирать идеи по развитию новых продуктов и тестировать их концепции. Если у компании уже есть такая платформа с базой ре-

альных и потенциальных клиентов, то анализ статистики по платформе поможет компании разрабатывать качественные прогнозы объемов продаж новых продуктов.

Для оценки (прогноза) продаж нового продукта следует использовать показатель первичных и повторных покупок (число покупателей, впервые и повторны купивших товар или услугу), на основе которых можно рассчитывать число реальных покупателей или проникновение на рынок.

Использование статистики маркетинговой платформы позволяет рассчитать следующие показатели:

1) Доля первичных покупок (%):

$$ДПП (\%) = \frac{ПП_t}{ПЧП} \times 100\%, \text{ где}$$

ДПП (%) – доля первичных покупок, %

ПП – покупатели, купившие товар впервые за определенный период t (как правило, за первые 3-6 мес. Или год в зависимости от специфики продукта или услуги), ед.

ПЧП – потенциальное число покупателей на рынке (емкость рынка), ед.

Данный показатель рассчитывается всякий раз при выводе на рынок нового продукта и имеется в системе. Следовательно, для любого нового товара, который прошел голосование на платформе и получил одобрение, может использоваться данный коэффициент для расчета числа первичных покупок.

$$ПП = ПЧП \times ДПП, \text{ ед.}$$

2) Доля повторных покупок (%):

$$ДВП (\%) = \frac{ВП_t}{ПР_t} \times 100\%, \text{ где}$$

ДВП (%) – доля повторных (вторичных) покупок, %

ВП – покупатели, повторно купившие товар за определенный период t (как правило, за год в зависимости от специфики продукта или услуги), ед.

ПРt – проникновение на рынок за период t или число покупателей, купивших товар за определенный период, ед.

Этот показатель можно использовать для прогнозирования роста проникновения на рынок или числа покупателей, которые приобретут товар в будущем исходя из статистики платформы.

3) Проникновение на рынок – число покупателей, приобретающих товар за определенный период t.

$$ПР_t = ПР_{t-1} \times ДВП_{t-1} + ПП_t, \text{ где}$$

ПРt – проникновение на рынок за период t, ед. (домохозяйства, чел., компаний и т.п.)

ПРt-1 – число покупателей, купивших товар за определенный период, ед.

ДВПt-1 – доля повторных (вторичных) покупок за этот же период, %

ППt – покупатели, купившие товар впервые за определенный период t (этот показатель рассчитывается как среднее за несколько период, предшествующих расчетному), ед.

4) Потенциальный объем продаж за определенный период:

$$OP_t = PR_t \cdot ЧП_{t-1} + O_{t-1}, \text{ где}$$

OP_t – потенциальный объем продаж за период t, руб.

PR – проникновение на рынок, ед.

ЧП_{t-1} – средняя частота покупок, ед.

O_{t-1} – средний объем покупки, руб.

Отметим, что расчет данных показателей возможен только на основе сбора и анализа данных с платформы или CRM-системы. В случае отсутствия таких данных все показатели могут прогнозироваться на основе опросов, исследований рынка и покупателей.

Необходимо отметить, что наличие платформы позволяет существенно повысить качество прогноза, поскольку статистика постоянно обновляется и расчетные показатели становятся более объективными. Помимо этого, платформа позволяет резко увеличить вовлеченность покупателей как реальных, так и проспектов (потенциальных), поскольку позволяет непрерывно взаимодействовать с ними, вовлекая в развитие продуктов, брендов, промо-кампании и т.п.

Таким образом, платформы становятся ключевыми средствами, обеспечивающими обратную связь с потребителями, развитие взаимоотношений и вовлеченность, которая является гарантом лояльности. Платформы нацелены на выявление покупательских инсайтов и обеспечение на основе этого лучшего покупательского опыта, а не просто эффективной продажи продукта. По словам Huffington Post, 70% компаний, которые обеспечивают выдающийся опыт для клиентов, полагаются на обратную связь с ними [13].

Платформы решают множество задач как для покупателя, так и для продавца. Для покупателя:

- сокращают совокупную стоимость владения продуктом для покупателя, поскольку автоматизируют значительную часть работ. Например, покупатель вместо того, чтобы звонить и просить о сервисе

компания, самостоятельно настраивает свой сервис в он-лайн приложении;

- позволяют лучше анализировать собственный покупательский опыт и модель потребления, выбирая те режимы обслуживания, которые наиболее подходят покупателю;

- обеспечивают быструю обратную связь с продавцом по любым вопросам.

Для продавца:

- платформа служит хабом или коммуникационным ресурсом, где собирается вся релевантная информация о потребителях, их поведении, нуждах – удовлетворенных и неудовлетворенных. Следовательно, продавец может использовать платформу для исследований, аналитики, тестирования новых продуктов и т.п.;

- лучшие возможности анализа текущего и будущего покупательского поведения, разработка прогнозов и форсайтов;

- большая часть персонала вовлекается в работу с данными, что приближает каждого к процессу принятия решений, делает его роль в компании более значимой;

- улучшается сервис для аудитории, растет вовлеченность и лояльность клиентов, а значит гарантия продаж;

- платформа укорачивает кривую обучения для потребителя и сокращает затраты компании на воспитание клиентов.

Маркетинговая платформа объединяет данные, инсайты и действия в рамках одной сильной системы, обеспечивающей продолжительный и непрерывный диалог покупателей и проспектов (потенциальных покупателей) через удобные для них каналы, предоставляя растущий по релевантности контент.

Через платформы компании вовлекают своих покупателей и партнеров в сотворчество ценности. Прахалад и Рамасвами дифференцировали отличия традиционного обмена от опыта сотворчества (табл.2).

Таблица 2- Миграция к сотворчеству впечатлений [12]

	Традиционный обмен	Опыт сотворчества
Цель взаимодействия	Извлечение экономической ценности	Сотворчество ценности через неотразимый опыт сотворчества наряду с извлечением ценности
Локус взаимодействия	Единожды в конце цепочки ценности	Постоянно, везде и в любое время в системе
Взаимоотношения компаний и покупателя	Основан на сделке	Набор взаимодействий и сделок, сфокусированных на серии опыта сотворчества
Вид выбора	Разнообразие продуктов и услуг, характеристик и функций, продуктовой эффективности и операционных процедур	Опыт сотворчества основан на взаимодействии сквозь малтиканалы, опции, сделки и отношения ценового опыта
Модель взаимодействия между компанией и покупателем	Пассивная, инициатор – фирма, one-to-one	Активная, инициированная с обеих сторон, one-to-one, one-to many
Фокус на качестве	Качество внутренних процессов и продуктов компании	Качество взаимодействия компании и покупателя и опыта сотворчества

Сотворчество ценности – это вовлечение покупателей в одну или несколько стадий инновационного процесса. Это становится все более необходимо, поскольку обеспечение инсайта потребностей клиентов представляется критичным для создания успешного продукта или услуги.

Сотворчество – это реальное сотрудничество с покупателями для обеспечения им возможностей обмена своими идеями и мыслями о будущем продукта фирмы. Сотворчество может осуществляться в разнообразных формах – от вовлечения в первую

стадию генерации новых идей до создания нового продукта и развития новой концепции продукта. Помимо бонусов в области создания новых продуктов, использование стратегий сотворчества с потребителями делает организацию более клиентоориентированной, способствует улучшению и развитию взаимоотношений с клиентами, снижает инновационные риски.

Природа коллективных платформ, поддерживающих практики сотворчества при создании ценности, позволяет шире и систематически позиционировать

ровать клиентов и конечных пользователей по всему жизненному циклу инноваций, приводящих к значительному усилению управляемого пользователем инновационного потенциала.

Обзор множества кейсов о компаниях, использующих различные типы и модели вовлечения, позволил нам выделить шесть основных (табл.3).

Таблица 3 – Модели вовлечения покупателей в сотворчество ценности

Модели вовлечения покупателей	Цели модели	Целевая аудитория	Методы сотворчества	Бонусы, получаемые покупателями
Практикумы и семинары	Генерирование идей совершенствования текущих продуктов	Активные (ведущие) пользователи	Фокус-группы, мозговой штурм, проективные техники	Подарки от фирмы, плата за участие
Фандрайзинг-платформы	Привлечение покупателей фин. средств и оценка перспективного спроса на инновацию	Массовая аудитория, будущие пользователи инновации	Голосование, предоставление возможности предоплаты инновации	Возможность купить инновацию по более низкой цене
Краудсорсинг	Получить новое решение сложной технической проблемы; привлечь таланты, сделать паблицити	Массовая аудитория, либо конкретная профессиональная аудитория (например, дизайнеры)	Регистрация своих предложений на сайте компании, участие в очных семинарах	Приз от фирмы за лучшее решение
Платформа «открытых» инноваций	Продвижение собственных технологий для установления отраслевых стандартов	Профессиональные пользователи технологий	Использование потребителями технологий и знаний в собственных разработках	Бесплатные знания, технологии, ПО
Массовая кастомизация	Повышение ценности для потребителей	Текущие и будущие потребители компании	Он-лайн конфигурация продукта	Персонализированная ценность и опыт сотворчества
Контент, сгенерированный пользователем	Продвижение ресурса для дальнейшей коммерциализации	Массовая	Потребитель создает собственный контент	Самореализация, плата за просмотр
Инсайт-сообщества	Тестирование инноваций, генерирование новых идей	Профессиональные или вовлеченные потребители	Форумы, онлайн тестирование, онлайн конкурсы	Подарки от фирмы

Одними из первых моделей вовлечения были традиционные семинары и практикумы в виде фокус-групп, целью которых было генерирование покупательских инсайтов посредством мозгового штурма участников. Однако, быстро эта очная форма была заменена онлайн-коммуникацией. К примеру, современные модели фандрайзинга также реализуются через использование фандрайзинг-платформ, целью которых является изучения спроса потребителей на инновационные идеи и продукты и одновременное предоставление им возможности купить будущий товар сегодня по более низкой цене. Таким образом, заинтересованные потребители будущего продукта имеют возможность оценить его преимущества и приобрести его на более выгодных финансовых условиях. Такие модели вовлечения активно используются производителями высокотехнологичных продуктов - различных дивайсов, мобильных телефонов, компьютерных игр и т.п. Хотя фандрайзинг может использоваться для практически любого нового товара - выпуск новой книги, косметики, фильма и т.п.

Популярным механизмом вовлечения потребителей во взаимодействие является краудсорсинг, решающий сразу несколько задач: поиск решения сложной технической проблемы, генерирование нетрадиционных идей и одновременный поиск талантов, создание паблицити вокруг компании. Как правило, компания формулирует вопрос или проблему для большой аудитории и предлагает приз за лучшее решение проблемы. Взаимодействие с участниками минимальное, они самостоятельно генерируют идеи и регистрируют их на сайте компании.

Платформа для «открытых инноваций» призвана вовлечь большое количество участников в развитие продукта и его поддержку. Эта модель чаще всего

используется в сфере информационных технологий и разработки ПО для установления будущих технических стандартов.

Массовая кастомизация нацелена на предоставление потребителям возможности самостоятельно сдизайнировать собственный продукт, наделить его уникальными характеристиками и приобрести уникальный потребительский опыт взаимодействия компанией.

Генерирование собственного контента также довольно привлекательно для потребителей, поскольку позволяет самореализовываться, а также в случае удачи коммерциализовать собственные идеи.

Самой продвинутой на сегодняшний момент моделью вовлечения являются Инсайт-сообщества и инсайт-форумы. Основное предназначение таких сообществ - понять направление развития технологий и инноваций, в котором необходимо идти. Компании могут использовать свои сообщества, чтобы лучше узнать клиентов и их потребности посредством сбора обратной связи о продуктах, упаковке и маркетинге. Платформа создает способность проникновения в суть проблем клиентов, позволяет находить неудовлетворенные потребности. Сообщества состоят из самых доверенных заинтересованных сторон: клиентов, партнеров, сотрудников, фанов, доноров или выпускников. Члены инсайт-сообщества дают быструю и постоянную обратную связь, которую можно использовать, чтобы принять более обоснованные бизнес-решения. Инсайт-сообщества позволяют компаниям взаимодействовать с клиентами на основе постоянного, двустороннего диалога, который обеспечивает индивидуальность и человечность, а также дополняет другие источники данных, такие как big data, CRM и социальная медиа-аналитика. Инсайт-сообщества помогают осуществлять рост компании на основе ис-

пользования клиентского интеллекта, который становится вашим ресурсом. Отличие инсайт-сообщества от специальных исследований состоит в том, что сообщества состоят из клиентов, которые согласились давать обратную связь и участвовать в сообществе как эксперты.

К примеру, компания DEWALT, ведущий производитель высококачественных электроинструментов, использует свое инсайт-сообщество для сбора представлений сообщества о новых продуктах. Инсайт-сообщество компании DEWALT состоит из 12000 членов (8000 профессиональных мастеров и 4000 DIY пользователей продукта), которые находятся в постоянной обратной связи с компанией и участвуют во всех ее мероприятиях и акциях. Они получают за это от компании определенные бонусы, между ними разыгрываются призы и подарки, чтобы поддерживать их активность. Но, прежде всего, сообщество основано на доверии и высокой вовлеченности партнеров в бизнес, который они делают [7].

Инсайт-сообщества помогают в запуске и тестировании новых продуктов, оценке их юзабилити, маркетинга, упаковки и многого другого. Это экономит время и ресурсы компании на традиционные

исследования рынка. Компания сэкономила более 1 млн. долл. расходов на исследования в 2016 году. Выгоды, которые получает Dewalt от инсайт-сообщества: экономия миллионов долларов на традиционных ad hoc исследованиях; выстраивает отношения с наиболее влиятельными клиентами; тестирует концепции и продукты на протяжении всего цикла продуктовых инноваций [7].

Очевидно, что внедрение моделей вовлечения клиентов требует определенных затрат и, прежде всего, на программное обеспечение, а также обучение персонала. Однако, все это окупается, поскольку приводит к экономии на рутинных операциях, сокращает затраты на исследования, повышает точность прогнозов, снижает риски развития инноваций. Таким образом, в дополнение к показателям, используемым для прогнозирования объема продаж на основе использования маркетинговых платформ, можно добавить показатель риска реализации маркетинговых стратегий управления будущим спросом, который можно рассчитать как обратный показатель степени вовлеченности потребителей.

Обобщая, можно предложить следующий подход к оценке эффективности маркетинговых стратегий поддержки инноваций в цепочке ценности (табл.3).

Таблица 3 – Метрики показателей для оценки эффективности маркетинговых стратегий управления спросом

Структура маркетинговых метрик	
Up stream	<ul style="list-style-type: none"> • Выручка, руб. • Рыночная доля, % • Коэффициент успешности инноваций, % • Скорость вывода инновационного продукта на рынок, мес. • Проникновение на рынок, ед. (число реальных покупателей) • Затраты на маркетинг, руб. • Доля затрат на маркетинг в цене единицы продукта, % • ROMI, %
Down stream	<ul style="list-style-type: none"> • То же + • Уровень лояльности покупателей (% или индекс NPS на основе опроса) • Уровень вовлеченности посетителей сайта (интернет-метрики) • Уровень вовлеченности в платформу (метрики платформы) • Снижение риска неэффективности инноваций (0-1)

Как видно, структура маркетинговых метрик в цепочке ценности трансформируется в сторону повышения роли показателей вовлеченности клиентов во взаимодействие с компанией в рамках сайта и маркетинговых платформ. Рост этих показателей снижает инновационные риски и затраты на традиционный маркетинг.

Заключение

Маркетинговые стратегии поддержки инноваций требуют от компании развития компетенций по интеграции партнеров по цепочке ценности в инновационный процесс, а также компетенций по управлению этим взаимодействием с использованием интернет-платформ. Необходимо также ряд организационных мероприятий для реализации маркетинговых стратегий. Практика бизнеса зарубежных компаний показывает, что у них работают Channel Marketing Managers (менеджеры по маркетингу в каналах), которые осуществляют взаимодействие с разными типами партнеров внутри канала (цепочки

ценности) и помогают продвижению продуктов по разным каналам к конечному потребителю. Также они активно участвуют в обсуждении новых продуктов, генерировании идей и тестировании их концепций.

Стоит также отметить важность появления менеджеров, обеспечивающих обучение партнеров и клиентов, отвечающих за реализацию обучающих программ, направленных как на развитие компетенций уже существующих пользователей, так и на подготовку потенциальных компетентных потребителей товаров и услуг компании.

Очевидно, что эти мероприятия также потребуют инвестиций. Наиболее существенными инвестициями являются инвестиции в развитие ПО и информационных компетенций компаний, приобретение информационных ресурсов, обеспечивающих функционирование маркетинговых платформ, а также систем big data, business intelligence, data mining и т.п.

Библиографический список

1. Аренков И.А., Наумов В.Н., Серёдоха В.А., Юлдашева О.У. Маркетинг: управление потребительской ценностью. – Учебник для слушателей программ MBA. – СПб.: ООО «Изд-во «АМКОС», 2013.
2. Багиев Г.Л., Боброва Е.А., Катенев В.И. Оценка эффективности взаимодействия субъектов в рыночных сетях. Препринт. – СПб.: Изд-во СПОУЭФ, 2006.
3. Ленский Д. Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг: Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний / Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова и М.А. Карлика. – СПб.: Питер, 2005. – с.39.
4. Ойнер, О.К. Управление результативностью маркетинга: учебник для магистров / О.К. Ойнер. – М.: Юрайт, 2012.
5. Татаренко В.Н., Мелентьева Н.И. Маркетинг влияния – теоретико-методологические основы: управление информацией и межсубъектные коммуникации. СПб.: Изд-во «Борей Арт», 2008.

6. Феррис П.У., Бендл Н.Т., Пфайфер Ф.И., Рейбштейн Д.Д. Маркетинговые показатели: более 50 показателей, которые важно знать каждому руководителю. Днепропетровск: Бабанс Бизнес Бук, 2009.
7. Халиков Г.В. Типология моделей вовлечения потребителей в условиях экономики сотрудничества. Сборник статей международной конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы». – Санкт-Петербург, 2017, с.167-172..
8. Ширшова О.У., Юлдашева О.У. Маркетинговая ориентация компаний: теория и практика измерения и оценки. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
9. Юлдашева О.У. Маркетинговый потенциал фирмы. – Санкт-Петербург: Инфо-Да, 2006.
10. Юлдашева О.У., Салихова Я.Ю. Экономика маркетинга. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
11. Neil T. Bendle, Paul W. Farris, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein. Marketing metrics: the manager's guide to measuring marketing performance. 3th edition, 2015.
12. Prahalad, C.K., and Venkat Ramaswamy. "The Future of Competition: Co-Creating Unique Value with Customers." Boston, MA: Harvard Business School Press, 2004.
13. <http://www.huffingtonpost.com/> [электронный ресурс] (дата обращения: 25.01.2017).

References

1. Arenkov I.A., Naumov V.N., Seredoho V.A., Yuldasheva O.U. Marketing: upravlenie potrebitel'skoj cennost'yu. – Uchebnik dlya slushatelej programm MBA. – SPb.: OOO «Izd-vo «AMKOS», 2013.
2. Bagiev G.L., Bobrova E.A., Katenev V.I. Ocenka ehfektivnosti vzaimodejstviya sub'ektov v rynochnyh setyah. Preprint. – SPb: Izd-vo SPbGUEHF, 2006.
3. Lenskol'd Dzh. Rentabel'nost' investicij v marketing. Metody povysheniya pribyl'nosti marketingovyh kampanij / Per. s angl. Pod red. V.B.Kolchanova i M.A. Karlika. – SPb.: Piter, 2005. – s.39.
4. Ojner, O.K. Upravlenie rezul'tativnost'yu marketinga: uchebnik dlya magistrrov / O.K. Ojner. – M.: YUrajt, 2012.
5. Tatarenko V.N., Melent'eva N.I. Marketing vliyaniya – teoretiko-metodologicheskie osnovy: upravlenie informaciej i mezhsob'ektnye kommunikacii. SPb.: Izd-vo «Borej Art», 2008.
6. Ferris P.U., Bendl N.T., Pfajfer F.I., Rejbshtejn D.D. Marketingovyje pokazateli: bolee 50 pokazatelej, kotoryje vazhno znat' kazhdomu rukovoditelju. Dnepropetrovsk: Babans Biznes Buk, 2009.
7. Halikov G.V. Tipologiya modelej вовлечения потребителей в условиях экономики сотрудничества. Сборник статей международной конференции «Sovremennyy menedzhment: problemy i perspektivy». – Sankt-Peterburg, 2017, s.167-172.
8. SHirshova O.U., Yuldasheva O.U. Marketingovaya orientaciya kompanij: teoriya i praktika izmereniya i ocenki. – SPb.: Izd-vo SPbGUEHU, 2016.
9. Yuldashcheva O.U. Marketingovyy potencial firmy. – Sankt-Peterburg, Info-Da, 2006.
10. Yuldasheva O.U., Salihova YA.YU. Ekonomika marketinga. Uchebnoe posobie. – SPb.: Izd-vo SPbGUEHU, 2016.
11. Neil T. Bendle, Paul W. Farris, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein. Marketing metrics: the manager's guide to measuring marketing performance. 3th edition, 2015.
12. Prahalad, C.K., and Venkat Ramaswamy. "The Future of Competition: Co-Creating Unique Value with Customers." Boston, MA: Harvard Business School Press, 2004.
13. <http://www.huffingtonpost.com/> [ehlektronnyj resurs] (data obrashcheniya: 25.01.2017).

ОЦЕНКА РОЛИ ТНК В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Фирсова Е.В., аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В статье раскрыты особенности функционирования ТНК на современном этапе экономического развития Российской Федерации. Рассматривается влияние ТНК на экономику страны. Выявляются основные направления эффективного взаимодействия государственной власти и ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), государственная власть, экономика, государство, экономическое развитие.

Abstract: Article shows the importance of multinational corporations cooperation at the present stage of Russian Federation economic development. It considers the influence of multinational corporations on Russian Federation economy. It explains the main directions of effective government and multinational corporations interactions.

Keywords: multinational corporation, state, economy, public authorities, economic development.

Транснациональная корпорация (далее по тексту ТНК) это сложно не однозначное понятие, чаще всего подразумевающее под собой компанию обладающую рядом производственных мощностей в двух и более странах. В современном мире ТНК зачастую обладают колоссальными финансовыми и политическими возможностями. Эти крупнейшие организации превосходят своим богатством даже некоторые страны.

Проведя анализ географического размещения иностранных ТНК в России можно заключить о его не равномерности. В основном они сконцентрированы в двух городах федерального значения: г. Москва и г. Санкт-Петербург. Это связано с высоким уровнем развития инфраструктуры данных субъектов.

Активное привлечение иностранного капитала в экономику государства прослеживается с 1990-х годов. Так например, в Нижегородской области иностранные инвесторы были освобождены от всех

видов налогов. Это привело к тому, что уже к концу 1990 года половина отечественных производителей Нижегородской области были вытеснены иностранным капиталом. Таким образом, российский переход на рыночный тип отношений во многом ознаменовался вывозом отечественного капитала посредством ТНК.

С одной стороны, иностранные ТНК это важный элемент развития международной экономики, тесно взаимосвязанный с развитием отечественных экономических отношений. С другой стороны, это мощный рычаг давления на экономику принимающих их стран. ТНК можно рассматривать как инструмент повышения эффективности функционирования экономики, так и угрозу замены государств в целом.

Наиболее типичные положительные и отрицательные стороны для страны, вывозящей капитал и страны принимающей можно визуально представить в виде таблицы.

	Плюсы (выгода)	Минусы (проблемы)
Страна вывозящая капитал	- зарубежные инвестиции являются более эффективными, нежели чем аналогичные внутренние [2].	- риск конфискации инвестиций; - государственная политика протекционизма отечественных производителей; - государственное регулирование иностранных инвестиций;
Принимающее государство	- получение налогов от деятельности ТНК; - развитие инфраструктурного уровня за счет ТНК; - получение дополнительных ресурсов (зарубежного опыта, технологий, капитала, квалифицированных специалистов).	- ценовая манипуляция со стороны иностранных ТНК; - усиление эксплуатации; - установление внешнего контроля; - зависимость от иностранного капитала.

По оценкам доклада по мировым инвестициям, периодически публикуемого ЮНКТАД (орган Генеральной ассамблеи Организации объединенных наций, не являющийся международной торговой организацией), основную роль в Мировой экономике играют американские ТНК. Их непосредственными конкурентами являются ТНК Европейского союза (Франция находится на первом месте по количеству ТНК. Второе место занимает Германия). В рейтинге из 50 ведущих не финансовых ТНК вошли всего две компании: ПАО «Газпром» и ПАО «Лукойл».

На данный момент, ТНК контролируют примерно 80% технологических нововведений и ноу-хау. Доходная часть аффилированных структур ТНК превышают весь мировой экспорт.

Касательно же российских ТНК, можно заключить, что они находятся на стадии формирования и закрепления своих позиций. В последние десятилетия значительно увеличился объем международной торговли, прежде всего это касается нефти-газовых ресурсов. Согласно World Investment Report объем внешних инвестиций Российской Федерации в 2011 году составил более 55 млрд долларов.

Не смотря на огромное влияние ТНК на отечественную экономику, на сегодняшний день слабо изучено влияние ТНК на региональное развитие Российской Федерации.

ТНК посредством своей деятельности обостряют дифференциацию социально-экономического регионально развития. Для того чтобы ее преодолеть необходимо учитывать влияние ТНК на регионы в государственном регулировании регионального развития. Со стороны власти необходима разработка таких организационно-правовых механизмов, которые бы непосредственно воздействовали на процессы территориального развития в интересах субъектов РФ. Именно от уровня развития отношений между коммерческими и государственными структурами зависит дальнейшая модернизация отечественной экономики [4].

Можно выделить несколько методов регулирования регионального развития:

- федеральные целевые программы;
- бюджетные инвестиции;
- инвестиционные проекты;
- дополнительная финансовая поддержка;
- содействие развитию социальной региональной сферы.

Необходимо учитывать влияние деятельности ТНК на регионы и с учетом полученных данных формировать государственную региональную политику. Так, эффективная региональная экономическая политика должна быть дополнена следующим рядом принципов:

- учет в решениях центральных органов государственной власти интересов ТНК, которых эти решения касаются;
- формирование эффективного регионального самоуправления посредством повышения самостоятельности регионов в решении ряда вопросов, связанных с ТНК;
- единство и взаимодополняемость государственной региональной политики и политики регионов [1].

В связи с этим действия органов государственной власти РФ и органов государственной власти субъектов РФ должны быть направлены на решение следующих задач:

- 1) Укрепление экономических и территориальных основ стабильности государства;

- 2) Содействие развитию современных экономических реформ;
- 3) Укрепление региональных рынков;
- 4) Сокращение региональной диверсификации;
- 5) Развитие рыночной инфраструктуры;
- 6) Развитие межрегиональных инфраструктурных систем.

Таким образом, на сегодняшний день решение широкого круга региональных проблем предполагает налаживание работы между большим количеством субъектов и добиться предполагаемых результатов возможно при условии выстраивания верного вектора взаимодействия ТНК и государственной власти [5]. Стоит отметить, что со стороны государства необходима разработка долговременной стратегии и гибкой системы управления ТНК в целях эффективного социально-экономического развития, а также проведение глубокого анализа влияния ТНК на региональное развитие [3].

Библиографический список

1. Вукович Галина Григорьевна, Горланова Анастасия Эдуардовна Регулирование регионального развития и реализация региональной // Общество: политика, экономика, право. 2011. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-regionalnogo-razvitiya-i-realizatsiya-regionalnoj> (дата обращения: 29.05.2017).
2. Доссу И. Леандр Роль тнк в мировом хозяйстве в эпоху глобализации // Вестник ВУИТ. 2009. №18. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-tnk-v-mirovom-hozyaystve-v-epohu-globalizatsii> (дата обращения: 29.05.2017).
3. Красюкова Н.Л., Барменкова Н.А. Система стратегического планирования как важнейший инструмент развития регионов РФ // Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация: сборник статей и тезисов докладов 19 Всероссийской научно-практической конференции (27-20 апреля 2015 г.) Челябинский филиал Фининиверситета. - Челябинск, 2015 - С123-125.
4. Фирсов С. В., Фирсова Е.В. Актуальные проблемы и перспективы государственного управления: Сборник научных статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции от 25 ноября 2014 г./ под ред. С/Е/ Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Еремина. - М: Юстцинформ, 2015. - 418 с.
5. Фирсова Е.В., Фирсов С.В., Фирсов Д.В. Взаимодействие властных структур регионов РФ и ТНК на современном этапе: проблемы и перспективы. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016. №10. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 29.05.2017).

References

1. Vukovich Galina Grigor'evna, Gorlanova Anastasiya Eduardovna Regulirovanie regional'nogo razvitiya i realizatsiya regional'noj // Obshchestvo: politika, ehkonomika, pravo. 2011. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-regionalnogo-razvitiya-i-realizatsiya-regionalnoj> (data obrashcheniya: 29.05.2017).
2. Dossu I. Leandr Rol' tnk v mirovom hozyaystve v ehpohe globalizatsii // Vestnik VUIT. 2009. №18. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-tnk-v-mirovom-hozyaystve-v-epohu-globalizatsii> (data obrashcheniya: 29.05.2017).
3. Krasuyukova N.L., Barmenkova N.A. Sistema strategicheskogo planirovaniya kak vazhnejshij instrument razvitiya regionov RF // EHkonomika novogo vremeni: teoreticheskie aspekty i prakticheskaya realizatsiya: sbornik statej i tezisov dokladov 19 Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (27-20 aprelya 2015 g.)/Chelyabinskij filial Finiuniversiteta. - Chelyabinsk , 2015 - S123-125.
4. Firsov S. V., Firsova E.V. Aktual'nye problemy i perspektivy gosudarstvennogo upravleniya: Sbornik nauchnyh statej po materialam ezhegodnoj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii ot 25 noyabrya 2014 g./ pod red. S/E/ Prokofeva, O.V. Paninoj, S.G. Eremina. - M: Yusticinform, 2015. - 418 s.
5. Firsova E.V., Firsov S.V., Firsov D.V. Vzaimodejstvie vlastnyh struktur regionov RF i TNK na sovremennom ehtape: problemy i perspektivy. // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal, 2016. №10. URL: <http://www.uecs.ru> (data obrashcheniya: 29.05.2017).

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Чекулина Т.А., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет экономики и торговли

Аннотация: В статье рассматриваются основные направления инновационного развития региональной экономики. Представлены проблемы качественной передачи инноваций в реальный сектор экономики и возможные варианты обеспечения инновационного развития. В современных условиях выработка приоритетных направлений развития рынка инноваций является одной из актуальных задач.
Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, инновационная активность, экономика региона.

Abstract: The article examines the main directions of innovative development of the regional economy. The problems of qualitative transfer of innovations to the real sector of the economy and possible options for ensuring innovative development are presented. In modern conditions, the development of priority areas for the development of the innovation market is one of the urgent tasks.

Keywords: innovative development, innovative activity, innovative activity, regional economy.

В современных условиях развития рынка инноваций одной из актуальных задач становится выработка приоритетных направлений инновационного развития региональной экономики. Как отмечают Рыбалкин В.В., Сутырина Т.А. одним из механизмов создания инновационной экономики является формирование стратегий – как федерального, так и регионального уровня. Данные стратегии должны способствовать более глубокому и четкому пониманию путей и механизмов построения инновационной экономики, задавать цели и индикаторы их выполнения, способы оценки эффективности инновационной политики и содержать конкретные шаги по реализации заложенных в них мер [2; 7].

В России, как и в развитых странах, основные вложения бизнеса в НИОКР приходится на крупные компании. Однако это в основном госкомпания, которые правительство на протяжении последних пяти лет пытается «принуждать» к инновациям через «программы инновационного развития компаний с государственным участием» (ПИР).

Стратегическое позиционирование сферы науки изменилось: обозначился переход от амбициозных целей к задачам умеренного роста. Ключевые показатели расходов на НИОКР и результативности научной деятельности, которые планировалось достичь к 2015 г., теперь отнесены на 2020 г. Это связано в том числе с сокращением бюджетных ассигнований на науку в условиях неопределенности перспектив наращивания инвестиций бизнес-сектора в исследования и разработки. Реформа академического сектора идет медленно, согласования между ведомствами непростые, ясные среднесрочные планы реструктуризации отсутствуют. Имеющийся в этом сегменте деятельности элемент «гражданской науки» в виде Совета по науке при Министерстве образования и науки РФ и Научно-координационного совета при ФАНО способствовал сглаживанию противоречий и согласованию позиций. Тем не менее очевидно позитивных результатов реформы академического сектора пока нет. Не становятся альтернативой академии и вузы, хотя они активно наращивают формальные показатели научной продуктивности. Пока потенциал университетов в сфере НИОКР остается недостаточным, о чем свидетельствует более высокое качество академических работ и слабое развитие связей вузов с промышленностью. В инновационной сфере наиболее заметным событием стала замена идеологии «от науки – к рынку» на идеологию «от

рынков будущего – к их технологическим и научным проекциям сегодняшнего дня», что выразилось в формировании Национальной технологической инициативы. Расчет на разработку новых технологий при ослабленной реформами науке крайне рискованный. Поэтому создается Агентство по технологическому развитию, которое будет закупать технологии за рубежом. Фактически это означает переход к имитационной модели развития в области инноваций. Действительно, в настоящее время надежд на собственные научные разработки и их быстрый ввод в практику мало, поэтому трансфер зарубежных технологий для решения задач НТИ оправдан. Вместе с тем в такой конструкции бизнес должен проявлять высокую заинтересованность в инновациях. Теоретически можно сделать ставку на успешные быстрорастущие средние технологические компании. При изменении парадигмы производства (переход к новым производственным технологиям в широком смысле) они могут стать опорой технологического развития. Однако в широких масштабах бизнес-сектор пока недостаточно активен не из-за слабости институтов развития, а в немалой степени по причине созданных государством административных и экономических барьеров.

Инновационный потенциал региона включает несколько важных компонентов и институтов, которые отвечают за успешную реализацию инновационного потенциала. Важнейшими компонентами инновационного развития региона являются:

- институты, создающие инновационные технологии (научно-исследовательские региональные центры, которые специализируются на создании фундаментальных и прикладных разработок);
- институты, специализирующиеся на внедрении инновационных технологий в производственный процесс (региональные предприятия разных секторов экономики, которые применяют новые разработки в своей деятельности);
- институты, которые выполняют роль посредников и передают инновационные разработки в реальный сектор экономики региона.

Основная цель любого инновационного совершенствования – это улучшение благосостояния региона, повышение его производительности с точки зрения экономической единицы и повышение качества жизни территориального населения. В таблице 1 представлены возможные варианты обеспечения инновационного развития региональной экономики.

Таблица 1 – Направления инновационного развития региональной экономики

Проблемы инновационного развития	Возможный вариант решения	Инструментарий
Финансовое обеспечение	Совершенствование государственной финансовой поддержки НИОКР	Государственное кредитование, государственные гарантии на получение банковских кредитов, налоговые льготы, ускоренная амортизация и др.
	Стимулирование частных инвестиций Поддержка региональных производителей инноваций	Создание патентных и венчурных компаний Поддержка программы развития национальных брендов, поддержка малого, среднего и крупного инновационного бизнеса и др.
	Совершенствование механизма отбора инноваций для коммерциализации	Отбор и разработка механизма инновационного посредничества между разработчиками инноваций и бизнесом
Организационное обеспечение	Стимулирование деятельности НИИ, ученых	Развитие системы кластерных научных объединений, системы технопарков
	Интеграция политики в области науки и технологий с промышленной политикой	Создание и развитие новых холдинговых компаний

«На осуществление инновационной деятельности оказывают влияние и мезоэкономические (отраслевые и региональные) условия:

- уровень технологичности отрасли; характеризующейся содержанием разработок, скоростью технологических изменений, структурой взаимосвязей, характером доступа к знаниям, организационными структурами и институциональными факторами;
- развитость на конкретном рынке сферы услуг;
- наличие рыночных условий осуществления инновации на малых и средних предприятиях;
- уровень региональной инновационной системы;
- степень влияния глобализации» [3; 142].

Существующие рыночные отношения стимулируют инновационную деятельность в жизненно важных сферах. При этом инновационная деятельность в этих сферах может осуществляться как через крупные проекты, создающие основы инновационного развития всей экономики в целом, связанные с крупнейшим российским бизнесом, так и через малый бизнес, в наибольшей степени приближенный к конечному потребителю инновационных продуктов. Из этого следуют особые требования к выбору проектов и к их исполнителям, а также к инфраструктуре, обеспечивающей возможность выполнения проекта.

Проблема качественной передачи инноваций в реальный сектор экономики, повышения производи-

Таблица 2 – Внутренние затраты на исследования и разработки в Орловской области за 2015 год, по видам затрат

Вид затрат	Объем затрат, млн. руб.	Доля от общего количества затрат, %
Всего	526,0	100
Оплата труда	208,0	39,5
Отчисления на единый социальный налог	61,3	11,7
Приобретенное оборудование	9,0	1,7
Другие материальные затраты	82,0	15,6
Прочие текущие затраты	156,0	29,7
Капитальные затраты	9,7	1,8

Наибольшую долю затрат составляет оплата труда, прочие текущие затраты и отчисления на единый социальный налог. Приобретение оборудования составляет лишь 1,7%, что недостаточно для воплощения инновационных идей в материальную составляющую.

Небольшой объем финансирования инновационной деятельности, а также малочисленность предприятий, занимающихся разработками и исследованиями, возможно связано с ограниченной финансовой поддержкой государства. На 2015 год из феде-

рального бюджета были выделены средства на обеспечение технологических инноваций в области связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научных исследований и разработок. Общий объем затрат на эти виды деятельности составляет 14,7 млн. руб., бюджетные средства покрыли лишь 62,5% затрат, т.е. 9,19 млн. руб. Затраты на технологические инновации в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающего производства, производства и распределения электроэнергии, газа и

тельности труда нуждается в развитии институтов инновационной инфраструктуры, обеспечивающих действительно необходимые, обусловленные потребностями практики, технологические, финансовые и другие связи между участниками инновационного процесса.

Эффективность деятельности любого предприятия во многом зависит от ее способности к адаптации к внешним факторам среды. На сегодняшний момент эффективно функционирующие предприятия и организации не могут существовать обособленно и игнорировать инновации и нововведения, существующие на рынке. Инновационная деятельность предприятия нацелена на деятельности по поиску и реализации новшеств, в целях расширения ассортимента и улучшения качества товаров и услуг, а также применения усовершенствованных технологических процессов производства. Инновационная активность предприятий отмечается умеренным характером освоения новых технологий и разработкой новейшего оборудования. Например, такая тенденция прослеживается в Орловском регионе. В первую очередь, это связано с небольшими затратами на инновации по сравнению с другими регионами страны. Распределение внутренних затрат на исследования и разработки в Орловской области по видам затрат за 2015 год представлено в таблице 2 [1; 233].

воды полностью покрываются на счет собственных средств.

Поступление патентных заявок и выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности в

Орловской области за период с 2010 г. по 2015 г. представлены в таблице 3 [1; 235].

Таблица 3 - Поступление патентных заявок и выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Подано заявок на выдачу патентов:						
на изобретения	160	160	101	129	88	50
на полезные модели	63	60	56	55	35	39
на промышленные образцы	6	3	4	7	4	4
Выдано патентов:						
на изобретения	115	165	158	123	86	112
на полезные модели	46	45	59	51	41	29
на промышленные образцы	2	5	3	-	4	7

В 2015 году было выдано патентов на 13 % больше по сравнению с предшествующим годом за счет увеличения выданных патентов на изобретения и промышленные образцы.

Орловская область обладает огромным потенциалом для развития инновационной деятельности. В регионе сосредоточено большое количество высококвалифицированных кадров, развиты научно-техническая база, предприятий, занимающихся разработками и исследованиями небольшое количество, а значит рынок инноваций остается свободным для входа, а главное новейшие разработки остаются востребованными. Государство, а в частности администрация области, реализуют механизмы государственной поддержки по стимулированию технического перевооружения и внедрения инноваций на промышленных предприятиях.

Для оценки эффективности результатов инновационного развития необходимо создание компании, которая должна координировать все происходящие бизнес-процессы. Это позволит решать следующие задачи:

- разрабатывать инновационный проект с реальными целями, привлекая необходимых участников, заинтересованных в результате проекта;
- правильно распределить права на материальные и нематериальные активы по всему проекту;
- проводить маркетинговые исследования, изучать потенциал рынка инновационного товара.

- составить сквозной бизнес-план, включая в него необходимые этапы - от доработки идеи до возврата инвестиций после продаж;
- оказывать услуги по поиску и привлечению инвестиций в инновационный проект;
- разрабатывать механизмы управления внедрением нового товара в производство (инновационный консалтинг) и др.

В каждом регионе России значимость коммерциализации инноваций объясняется тем, что перед страной стоит задача скорейшего формирования экономики инновационного типа и интеграции в мировое хозяйство на новых принципах, что возможно лишь при условии формирования эффективной национальной инновационной системы, интенсивном использовании и воспроизводстве научно-технического потенциала. Осуществить модернизацию промышленности России на основе инноваций невозможно без развития инновационной инфраструктуры, обеспечивающей эффективную коммерциализацию инноваций.

Подводя итоги, можно отметить, что разработка приоритетных направлений инновационного развития региональной экономики будет способствовать развитию производства инновационной продукции, повышению экономического роста, качества жизни населения и содействовать обеспечению безопасности страны.

Библиографический список

1. Орловская область. 2010-2015: стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. - Орел, 2015. - 314с.
2. Рыбалкин, В.В., Сутырина Т.А. Стратегия инновационного развития российских регионов / В.В. Рыбалкин, Т.А. Сутырина; под ред. Т.А. Сутыриной. - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. - 315с. - (Инновационная экономика: регионы). [Электронный ресурс]. - URL: // biblioclub.ru.
3. Тебекин, А.В. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / А.В. Тебекин. - М.6 Издательство Юрайт, 2013. - 476 с. - Серия: Бакалавр. Базовый курс. - ISBN 978-5-9916-2687-3.

References

1. Orlovskaya oblast. 2010-2015: stat. sb. / Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Orlovskoj oblasti. - Orel, 2015. - 314s.
2. Rybalkin, V.V., Sutyryna T.A. Strategiya innovacionnogo razvitiya rossijskih regionov / V.V. Rybalkin, T.A. Sutyryna; pod red. T.A. Sutyrynoj. - M.: Izdatel'skij dom «Delo» RANHIGS, 2013. - 315s. - (Innovacionnaya ekonomika: regiony). [Elektronnyj resurs]. - URL: // biblioclub.ru.
3. Tebekin, A.V. Innovacionnyj menedzhment: uchebnik dlya bakalavrov / A.V. Tebekin. - M.6 Izdatel'stvo Yurajt, 2013. - 476 s. - Seriya: Bakalavr. Bazovyy kurs. - ISBN 978-5-9916-2687-3.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Яковлева Я.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

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

Аннотация: В статье рассмотрены основные аспекты анализа внешней среды предприятия для выбора стратегии будущего развития, исследованы особенности анализа макроокружения и микросреды предприятия. Проведен анализ существующих методик исследования среды.

Ключевые слова: внешняя среда, предприятие, микросреда, макросреда, возможности угрозы.

Abstract: The article considers the main aspects of the enterprise external environment analysis for the choice of the future development strategy, the features of the macroenvironment analysis and enterprise microenvironment are investigated. The analysis of existing methods of environmental research is carried out.

Keywords: external environment, enterprise, microenvironment, macro environment, threat possibilities.

Проявление кризисных явлений в экономике, сложность и высокая динамика бизнес-процессов, возрастающее конкурентное давление на традиционных рынках требуют от предприятий обеспечения комплексного процесса адаптации к требованиям окружающей среды. Внешнее окружение диктует условия дальнейшего развития и определяет стратегию будущего развития современного предприятия. От правильного и тщательного изучения внешней среды полностью зависит будущее компании. Внешняя среда полна возможностей и угроз для развития, которые предприятия должны учитывать и использовать в своей деятельности [2]. Поэтому анализ внешней среды является одним из главных и первостепенных этапов разработки стратегии развития предприятия и представляет собой оценку информации о его внешнем окружении, направленную на обнаружение угроз и возможностей.

С целью изучения значимости анализа внешней среды для современных предприятий нами было проведено исследование на одном из современных предприятий Республики Мордовия - ООО «Рузаевский завод керамических изделий» (ООО «РЗКИ»). ООО «РЗКИ» - предприятие отрасли керамической промышленности Республики Мордовия, основным видом деятельности которого является производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины. В недавнем времени на предприятии возникла необходимость определения будущих перспектив долгосрочного развития. До настоящего времени на предприятии отсутствовала формально утвержденная стратегия развития и не осуществляется полноценный процесс её разработки. В частности, не разработана комплексная система сбора и обработки информации о его внешнем окружении, что лишает объективности оценку возможностей и угроз, оказывающих влияние на деятельность предприятия. Указанные выше обстоятельства определили актуальность выбранного направления исследования, целью которого является выявление факторов внешней среды, оказывающих положительное и отрицательное воздействие на предприятие ООО «РЗКИ», и разработка мер по адаптации к ним.

Внешняя среда предприятия состоит из микросреды и макросреды. Особенности макросреды ООО «Рузаевский завод керамических изделий» рассмотрим с помощью PEST-анализа, который включает в себя оценку политических, экономических, социальных, технологических факторов (Таблица 1).

Суммарное значение результирующих факторов по анализируемым группам следующее:

$$\Sigma P = Rn1 + Rn2 + Rn3 = 36 \text{ баллов};$$

$$\Sigma E = R\alpha 1 + R\alpha 2 + R\alpha 3 = 21 \text{ балл};$$

$$\Sigma C = R\epsilon 1 + R\epsilon 2 + R\epsilon 3 = 12 \text{ баллов};$$

$$\Sigma T = Rt1 + Rt2 + Rt3 = 39 \text{ баллов}.$$

Суммарное значение результирующих факторов каждой группы определяет её рейтинг. Из вышеприведенных расчетов следует, что наиболее значимой является группа технологических факторов внешней среды предприятия ($\Sigma T = 39$ баллов), которая получает рейтинг $R = 1$. Следующей по мере уменьшения рейтинга является группа политических факторов с рейтингом $R = 2$ ($\Sigma P = 36$ баллов), далее группа экономических факторов - $R = 3$ ($\Sigma E = 21$ балл) и группа социальных факторов - $R = 4$ ($\Sigma C = 12$ баллов).

Таким образом, проведенный PEST-анализ позволил определить значимость факторов внешней среды, которые оказывают влияние на предприятия ООО «РЗКИ». Дальнейший анализ позволит учесть их характер (возможность или угроза), оценить срочность реагирования предприятия на каждый фактор, определить итоговую важность каждого фактора.

Для оценки срочности реагирования и характера изменения факторов построим таблицу профиля среды, которая позволит поставить результирующую оценку каждому фактору [1], и определить их взаимные приоритеты (Таблица 2).

На основании проведенного анализа макросреды предприятия ООО «Рузаевский завод керамических изделий» нами были сделаны следующие выводы:

1. Наиболее благоприятными для предприятия являются политические факторы. Изменение законодательства в сфере предпринимательской деятельности и получение дополнительных льгот могут предоставить дополнительные выгоды и создать хорошие возможности для развития предприятия.

2. Наибольшую опасность для ООО «РЗКИ» представляют технологические факторы, а именно развитие конкурентных технологий и уровень инноваций в отрасли. Первый фактор имеет значительное влияние (-45 баллов), поскольку вызывает такие последствия, как рост издержек и снижение качества выпускаемой продукции относительно конкурентов, что в совокупности определяет уровень конкурентоспособности предприятия. Аналогичные последствия могут быть вызваны и вторым фактором, так как требует дополнительных вложений в современные технологии, в противном случае предприятием могут быть утрачены конкурентные преимущества. Положительное влияние из данной группы факторов оказывает использование информационных технологий (+18 баллов).

3. Из экономических факторов наиболее значим фактор изменения тарифов на энергоресурсы (-18 баллов), поскольку он напрямую влияет на себестоимость выпускаемой продукции, и фактор уровня доходов населения (+12 баллов), положительная динамика которого способствует увеличению покупательской способности потребителей и, как следствие, росту продаж.

Таблица 1 – PEST-анализ ООО «РЗКИ»

Группа факторов	Конкретный фактор		Вес группы	Вес фактора	Результирующий вес фактора
1. Политические	ПП1	Изменение законодательства	Rp=4	Rp1=2	Rp1=8
	ПП2	Налоговая политика (тарифы и льготы)		Rp2=4	Rp2=16
	ПП3	Торговые санкции		Rp3=3	Rp3=12
2. Экономические	ЭЭ1	Уровень инфляции	Rэ=3	Rэ1=1	Rэ1=3
	ЭЭ2	Уровень доходов населения		Rэ2=4	Rэ2=12
	ЭЭ3	Тарифы на энергоресурсы		Rэ3=2	Rэ3=6
3. Социальные	СС1	Мобильность населения	Rc=2	Rc1=1	Rc1=2
	СС2	Динамика изменения населения по возрасту		Rc2=3	Rc2=6
	СС3	Динамика изменения уровня образования населения		Rc3=2	Rc3=4
4. Технологические	ТТ1	Развитие конкурентных технологий	Rт=3	Rт1=5	Rт1=15
	ТТ2	Уровень использования информационных технологий		Rт2=3	Rт2=9
	ТТ3	Уровень инноваций в отрасли		Rт3=5	Rт3=15

Таблица 2 – Профиль внешней среды ООО «РЗКИ»

Фактор среды	Вес R, балл	Срочность реагирования	Характер изменения	Результирующая оценка, баллы
ПП1	8	2	+1	+16
ПП2	16	1	+1	+16
ПП3	12	1	-1	-12
ЭЭ1	3	2	-1	-6
ЭЭ2	12	1	+1	+12
ЭЭ3	6	3	-1	-18
СС1	2	1	+1	+2
СС2	6	2	-1	-12
СС3	4	1	-1	-4
ТТ1	15	3	-1	-45
ТТ2	9	2	+1	+18
ТТ3	15	2	-1	-30

4. Группа социальных факторов наименее значима для предприятия ООО «РЗКИ», что во многом связано с его отраслевой принадлежностью – производством продукции преимущественно промышленного, а не потребительского назначения. Отрицательное влияние оказывает фактор динамики изменения возраста (-12 баллов), поскольку ведет к увеличению удельного веса пенсионеров с соответствующей экономической нагрузкой на общество и уменьшению доли активного населения. Намечившаяся тенденция к повышению уровня образования населения способствует улучшению структуры трудоспособной части общества и повышению квалификации персонала.

Далее проведем анализ влияния факторов микросреды на деятельность ООО «Рузаевский завод керамических изделий» с помощью модели 5 конкурентных сил М. Портера. Данные «силы» определяют уровень конкуренции и, соответственно, привлекательности отрасли и положение предприятия в ней. Рассмотрим влияние каждой из них на ООО «РЗКИ» и проведем оценку характера и силы их параметров в таблице 3.

Представленная выше информация позволяет сделать вывод, что наибольшее влияние на деятельность ООО «Рузаевский завод керамических изделий» оказывают угроза появления заменителей товаров и рыночная власть потребителей, набравшие соответственно 11 и 13 баллов. Таким образом, в ходе анализа внешней среды ООО «Рузаевский завод керамических изделий»

было выявлено, что положительное воздействие на предприятие оказывают возможность получения налоговых льгот, увеличение покупательской способности потребителей, доляность крупных постоянных заказчиков, независимость от поставщиков сырья, высокие барьеры входа в отрасль.

Негативно на деятельность предприятия оказываются такие факторы, как сокращение рынка сбыта, рост тарифов на энергоресурсы, развитие конкурентных технологий, усиление рыночной власти покупателей, распространение товаров-субститутов.

Для снижения угроз, вызванных действием негативных факторов, предприятием ООО «РЗКИ» могут быть предприняты такие меры, как анализ возможностей расширения ассортимента, разработка гибкой ценовой политики, совершенствование маркетинговой службы и разработка стратегии маркетинга, внедрение концепции бережливого производства, осуществление разработки и проведения эффективной рекламной кампании, увеличение затрат на маркетинговые мероприятия.

Таким образом, обладая информацией о внешнем окружении любое современное предприятие имеет возможность подготовиться к угрозам дальнейшего развития, используя возможности внешней среды успешно развиваться и адаптироваться в изменяющихся условиях, разработать эффективную стратегию дальнейшего развития.

Параметры	Оценка параметров		
	3 – высокий уровень угрозы	2 – средний уровень угрозы	1 – низкий уровень угрозы
1. Уровень конкурентной борьбы или внутриотраслевая конкуренция			
Количество конкурентов (чем больше конкурентов, тем выше уровень конкуренции и риск потери доли рынка)		2	
Наличие барьеров входа (чем меньше барьеров для входа в отрасль, тем сильнее конкуренция)			1
Наличие барьеров выхода из отрасли (высокие барьеры выхода заставляют существовать предприятия с низкой рентабельностью и создают избыток производственных мощностей на рынке)	3		
Отличительные черты конкурентов		2	
Уровень затрат на рекламу (чем больше конкуренты тратят на рекламу, тем выше риск потери потребителей и доли рынка)			1
Сумма баллов	9		
2. Угроза появления на рынке новых игроков			
Наличие барьеров входа (чем меньше барьеров входа, тем легче новым игрокам войти в отрасль)			1
Уровень первоначальных затрат (чем выше начальный уровень инвестиций, тем сложнее войти в отрасль новым игрокам)			1
Величина постоянных издержек (чем выше уровень постоянных затрат в отрасли, тем сложнее новым игрокам получить прибыль на начальном этапе)		2	
Доступ к дистрибуции (чем сложнее добраться до целевой аудитории, тем ниже привлекательность отрасли)	3		
Темпы роста отрасли (чем выше темпы роста отрасли, тем охотнее новые игроки желают войти на рынок)			1
Сумма баллов	8		
3. Угроза появления заменителей товаров			
Наличие товаров, способных удовлетворить те же потребности по более низкой цене		2	
Склонность потребителей к покупке товаров-заменителей		2	
Стоимость переключения на заменитель товара для покупателя (чем ниже стоимость переключения, тем выше вероятность перехода на товар-заменитель)	3		
Уровень восприятия дифференциации товаров-субститутов (чем выше уровень восприятия дифференциации, тем выше риск переключения потребителя)		2	
Лучшие потребительские характеристики товаров-субститутов		2	
Сумма баллов	11		
4. Рыночная власть потребителей			
Количество потребителей (чем меньше потребителей, тем больше уступок будет вынуждена делать компания)		2	
Ценовая чувствительность потребителей (чем выше чувствительность к цене, тем выше вероятность, что потребитель купит товар по более низкой цене у конкурентов)		2	
Отличительные преимущества продукции компании (чем ниже уникальность, тем выше вероятность, что покупатель сможет найти альтернативу и не понести дополнительных рисков)	3		
Доступность товаров-субститутов	3		
Стоимость переключения потребителя на товары другой компании (чем ниже стоимость переключения, тем больше риск перехода потребителя на продукцию конкурентов)	3		
Сумма баллов	13		
5. Рыночная власть поставщиков			
Возможность обратной вертикальной интеграции (чем больше возможность, тем ниже влияние поставщиков на отрасль)			1
Количество поставщиков (чем меньше поставщиков, тем выше вероятность необоснованного роста цен на ресурсы)		2	
Приоритетность отрасли для поставщиков (чем ниже приоритетность отрасли, тем ниже надежность поставщиков)			1
Издержки переключения на других поставщиков (чем выше издержки переключения, тем выше угроза роста цен)			1
Ограниченность ресурсов (чем выше ограниченность объемов ресурсов, тем выше вероятность роста цен)			1
Сумма баллов	6		

1. Альтшулер И.Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации / И. Альтшулер. – М.: Вершина, 2006. – 232 с.
2. Власова А.Д., Воробьева С.А. Стратегический анализ деятельности организации // «Экономика и социум». -Выпуск № 6(19) (декабрь, 2015).

References

1. Al'tshuler I.G. Strategicheskoe upravlenie na osnove marketingovogo analiza. Instrumenty, problemy, situatsii / I. Al'tshuler. – M.: Vershina, 2006. – 232 s.
2. Vlasova A.D., Vorob'eva S.A. Strategicheskij analiz deyatel'nosti organizatsii // «Ekonomika i sotsium». - Vypusk № 6(19) (dekabr', 2015).

Содержание

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ Ageev G.V.	3
ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ Амирова Р.И.	6
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗА Арутюнян С.А., Кочеткова Н.Н.	10
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ОСУЖДЕННЫХ К ТРУДУ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИСПРАВИТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ Байдова Н.В., Пришина О.Ю., Покутний М.М.	15
СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ Баландина С.В., Трemasова Д.Д., Королева Т.П.	17
ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В Г. ОРЕНБУРГ Вереговая И.Б., Валимхамидиева М.М., Байжигитова М.С.	22
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «ОРБИТА») Борисов А.С., Москалева Е.Г.	27
ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ Бричева Н.Н., Губа В.В.	34
РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА) Валева Г.Ф., Серегина Ю.В.	41
ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ КАЗАНСКОГО (ПРИВОЛЖСКОГО) ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА НА РЫНКЕ ТРУДА: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА Валиева А.Н.	47
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОСМЕТИКИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ГК «Л'ЭТУАЛЬ») Василевский В.В., Голубева Н.А.	51
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА Вац Н.А., Никифоров Д.А.	56
ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА И ВОЗНИКНОВЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ Волохов Н.Н., Курочкин В.Н., Панасюк А.С.	62
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТНК Гаджиева А.А.	66
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ Головко В.Б.	70
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ Горшкова Д.А., Тупикина Е.Н.	76
ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТОВАРОВ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ: ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ ИДЕЙ Дианова Т.В.	79
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТРИЦЫ БКГ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ (ОАО «КУБАНЬ») Дьяков С.А., Писецкая А.И.	83
МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ТРАНСФЕРТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА Канеева Э.В.	85
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ Киракосян М.А., Рожкина Е.Г.	90
ЗАРОЖДЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА КАК ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ОДНОЙ ИЗ ПРОРЫВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ XIX ВЕКА Киселев И.П.	94
ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Коноров А.М., Шайилова Э.Р., Ашуркова Е.А.	98
ТЕХНИКА КОНТРАКТОВАНИЯ ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МАРКЕТИНГ-ЛОГИСТИКЕ ПРЕДПРИЯТИИ Крайнова О.С., Паленова Т.В.	104
КАРЬЕРНЫЙ РОСТ И МОТИВАЦИЯ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ Кривошницкая А.Н., Борисова У.С.	110
К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА КРУПНЫХ ГОРОДОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Куранова К.В., Питерских Е.С., Сычева Я.О.	113
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ Локтионова А.В., Иванова Л.А.	117
КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Мамаев С.В.	121
ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «АВТОВАЗ») Мамаев С.В.	127

Москалева Е.С., Логинова Е.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ГИБКИХ МЕТОДОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	134
Нефёдов В.О., Абрамкина Т.Н. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА	137
Никифорова Ю.М. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	144
Нужзина М.М. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА. НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	150
Панкратова Д.В., Шкуратова А.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ	155
Петько Д.Д., Котякова Д.А., Подольский С.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ПО ВОПРОСАМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА	159
Расумов В.Ш. ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ	163
Салимова Т.А., Хахалева Е.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ В РЕГИОНЕ	168
Семенова Н.Н., Чекалдаева Ю.А. ТИПОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ В СЕТЯХ ЦЕННОСТИ	173
Трефилова И.Н., Кассюра Е.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ И МОДЕЛЕЙ ВОВЛЕЧЕНИЯ В СЕТЯХ ЦЕННОСТИ	180
Трефилова И.Н., Халиков Г.В., Кассюра Е.В. ОЦЕНКА РОЛИ ТНК В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ	186
Фирсова Е.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	188
Чекулина Т.А. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	191
Яковлева Я.В., Черкасова О.В.	

Contents

THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING IN UZBEKISTAN Ageev G.V.	3
INVESTMENTS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS Amirova R.I.	6
METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF WORK EFFICIENCY OF THE TEACHING STAFF OF THE UNIVERSITY Arutyunyan S.A., Kochetkova N.N.	10
DEVELOPMENT OF MEASURES FOR INVOLVEMENT OF CONVICTS TO WORK OUTSIDE THE CORRECTIONAL INSTITUTION OF THE MOSCOW REGION Bajdova N.V., Grishina O.YU., Pokutnij M.M.	15
SCENARIO PLANNING AS A METHOD OF INCREASING THE EFFICIENCY OF RENDERING STATE AND MUNICIPAL SERVICES Balandina S.V., Tremasova D.D., Koroleva T.P.	17
FEATURES OF INFLUENCE OF FACTORS ON THE COMPETITIVENESS OF TELECOMMUNICATION COMPANIES IN ORENBURG Beregovaya I.B., Valimhamadieva M.M., Bajzhigitova M.S.	22
ECONOMIC ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF JSC "ORBITA") Borisov A.S., Moskaleva E.G.	27
TRUSTEES IN THE RUSSIAN SECURITIES MARKET Bricheeva N.W., Guba V.V.	34
THE ROLE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF AUTHORITIES IN THE ASSESSMENT OF REGIONAL COMPETITIVENESS (ON THE EXAMPLE OF PRIVOLZHISKY FEDERAL DISTRICT) Valeeva G.F., Seregina YU.V.	41
DEMAND FOR GRADUATES OF KAZAN (VOLGA) FEDERAL UNIVERSITY ON THE LABOUR MARKET: THE COMPARATIVE CHARACTERISTIC Valleva A.N.	47
THE METHODOLOGY OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGIONAL MARKET OF COSMETICS, TAKING INTO ACCOUNT FEATURES OF THE ORGANIZATION (FOR EXAMPLE, GK "L'E-TOILE") Vasilevskij V.V., Golubeva N.A.	51
PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF THE REGION Vac N.A., Nikiforov D.A.	56
THE GENESIS OF THE THEORY OF MANAGEMENT AND THE EMERGENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT Voldhov N.N., Kurochkin V.N., Panasyuk A.S.	62
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ISSUES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF FNCS Gadzhieva A.A.	66
FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY OF CREDIT CONSUMER COOPERATIVES Golovko V.B.	70
EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF RUSSIA USING THE INTEGRAL INDICATOR Gorshkova D.A., Tupikina E.N.	76
PROBLEMS OF THE MARKET OF MILITARY GOODS IN THE WRITINGS OF ECONOMISTS: THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF MAIN IDEAS Dlanova T.V.	79
THE USE BCG MATRIX AS A KEY TOOL FOR ANALYSING THE COMPETITIVE POSITION OF ORGANIZATIONS (JSC "KUBAN") O'yakov S.A., Piseckaya A.I.	83
MEASURES TO REDUCE TRANSFER DEPENDENCE OF THE PENSION FUND OF THE RUSSIAN FEDERATION FROM THE FEDERAL BUDGET Kaneeva E.H.V.	87
THE DEFINITION OF THE INTEGRAL INDEX OF FINANCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY Kirokosyan M.A., Rozhkina E.G.	90
THE EMERGENCE OF RAIL TRANSPORTATION AS A CONTRADICTIONARY PROCESS OF IMPLEMENTING ONE OF THE BREAKTHROUGH TECHNOLOGIES OF THE NINETEENTH CENTURY Kiselyov J.P.	94
STUDY OF THE LEVEL OF DEBT LOAD OF THE POPULATION OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE Konarev A.M., Shamilova E.H.R., Ashurkova E.A.	98
THE TECHNIQUE OF CONTRACTING QUALITY ASSURANCE SERVICES TO THE MARKETING-LOGISTICS ENTERPRISES Krajnova O.S., Palenova T.V.	104
CAREER GROWTH AND MOTIVATION OF YOUNG EMPLOYEES: THE SOCIOLOGICAL ANALYSIS Krivogornicyna A.N., Borisova U.S.	110
THE QUESTION OF THE CONDITION OF THE HOUSING STOCK OF LARGE CITIES OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT Kuranova K.V., Pterskih E.S., Sycheva YA.O.	113

<i>INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF RETAIL TRADE</i> Loktionova A.V., Ivanova L.A.	117
<i>QUALITY AND SAFETY: FEATURES OF INTEGRATION IN THE ENTERPRISE OF FOOD INDUSTRY</i> Mamaev S.V.	121
<i>ASSESSMENT OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF JSC "AVTOVAZ")</i> Moskaleva E.G., Loginova E.A.	127
<i>INNOVATIVE DEVELOPMENT COMPANIES BASED ON AGILE METHODOLOGIES IN MANAGEMENT</i> Nefyodov V.O., Abramkina T.N.	134
<i>HUMAN CAPITAL AS THE MOST IMPORTANT COMPONENT OF INTELLECTUAL CAPITAL</i> Nikiforova YU.M.	137
<i>ASSESSMENT OF FOOD SECURITY IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA</i> Nuyanzina M.M.	144
<i>STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT-CONSTRUCTION SPHERE IN THE REGION. ON THE EXAMPLE OF VOLGOGRAD REGION</i> Pankratova D.V., Shkuratova A.S.	150
<i>PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF HOUSING IN THE PRIMORSKY REGION</i> Pet'ko D.D., Kotyakova D.A., Podol'skiy S.V.	155
<i>THE INTERACTION BETWEEN FEDERAL AND REGIONAL AUTHORITIES ON THE ISSUES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS IN THE REGION</i> Rasumov V.SH.	159
<i>THE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION: THE PROGRAM-TARGET APPROACH TO IMPLEMENTATION</i> Salimova T.A., Hahaleva E.V.	163
<i>EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE PUBLIC SECTOR IN THE REGION</i> Semenova N.N., Chekaldaeva YU.A.	168
<i>THE TYPOLOGY OF MARKETING STRATEGIES TO SUPPORT INNOVATION IN VALUE NETWORKS</i> Trefilova I.N., Kassura E.V.	173
<i>THE EFFECTIVENESS OF MARKETING STRATEGIES TO SUPPORT INNOVATION AND MODELS OF ENGAGEMENT IN NETWORKS VALUES</i> Trefilova I.N., Halikov G.V., Kassura E.V.	180
<i>ASSESSMENT OF THE ROLE OF TNCS IN REGIONAL DEVELOPMENT</i> Firsova E.V.	186
<i>PRIORITY DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY</i> Chekulina T.A.	188
<i>THE ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT STRATEGY OF MODERN ENTERPRISE</i> Yakovleva YA.V., Cherkasova O.V.	191

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 6 (ч.2), 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 в 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 30.06.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 23,2.

Заказ 6

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 06.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 23,2.

Order 6

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin