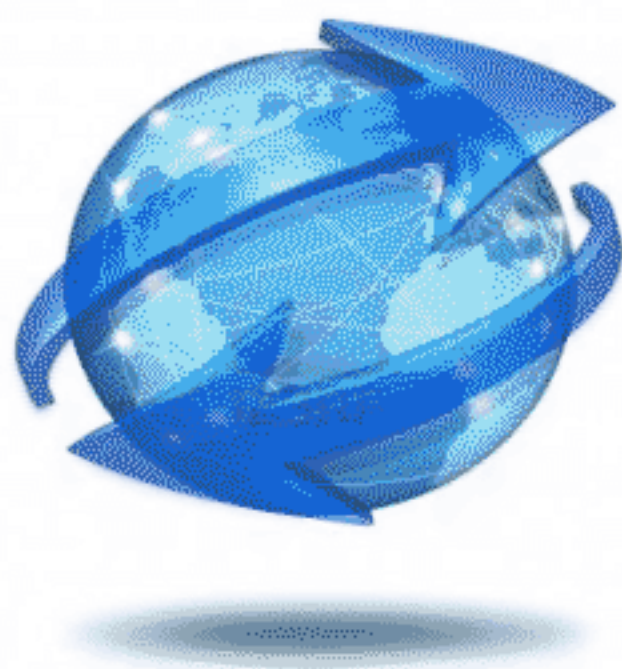


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 1 ч.2

2017

№1 (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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКОМ РЕГИОНЕ

Алексеев О.А., к.п.н., преподаватель, МГУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: Статья посвящена обзору основных тенденций развития экономических отношений в Центрально-Азиатском регионе. Автор дает краткую характеристику каждому из государств региона, а также проводит общий анализ экономических интересов Российской Федерации в ЦАР.

Ключевые слова: Центрально-Азиатский регион, экономика, Россия, Китай, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан.

Abstract: The article presents a review of the main economic development trends of relations in Central Asia. The author gives a brief description of each of the states in the region, and also carries out a general economic interests analysis of the Russian Federation in the Central Asia.

Keywords: Central Asia, economy, Russia, China, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan.

Центрально-Азиатский регион (далее - ЦАР) имеет значительный, нереализованный в полной мере, экономический потенциал, что обуславливает повышенный интерес к нему со стороны ведущих геополитических акторов.

Сегодня, в силу ряда обстоятельств, наибольшим влиянием в ЦАР обладают Российская Федерация и Китайская Народная республика, которые в своем стремлении к обеспечению стабильности в регионе используют различные механизмы и инструменты взаимодействия со странами Центральной Азии, как по отдельности, так и путем реализации совместных проектов. Отметим, что указанный баланс сил между РФ и КНР не стоит рассматривать как статичный, в силу того, что он может вступить в нестабильное состояние в силу изменений, как вследствие ухудшения двусторонних взаимоотношений России и Китая, так и внешнего влияния на регион.

Китай, несомненно, выступает неформальным лидером в ЦАР, по совокупности своих экономических параметров и возможностей. КНР рассматривает Центрально-Азиатские республики в качестве экономических партнеров и импортеров энергоресурсов, одновременно с этим, выступая для них главным инвестором и рынком сбыта сырья.

Российская экономическая деятельность в регионе направлена на увеличение своей доли в ключевых отраслях экономик государств ЦАР, обеспечении работы транспортных коммуникаций, инфраструктуры и, как представляется, сдерживании роста влияния Китая.

В целом политика и России и Китая направлена на реализацию комплекса различных экономических и энергетических проектов с активным привлечением Центрально-Азиатских республик в качестве посредников. Кроме того, предполагается, что реализация совместных проектов окажет позитивное влияние на соседние «неспокойные» Афганистан и Пакистан, что в свою очередь, будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности региона в целом.

Конкуренция за влияние в ЦАР.

Анализ экономической жизни в Центрально-Азиатском регионе будет не совсем верным, если концентрировать внимание на деятельности только Китая и России. ЦАР является центром пересечения политических и экономических интересов множества ведущих геополитических акторов, которые оказывают существенное влияние на обстановку в регионе.

Дадим краткую характеристику наиболее крупным и влиятельным из них.

Соединенные Штаты Америки. В 1997 г. ЦАР был объявлен США зоной долгосрочных стратегических интересов. В марте 1999 г. Конгресс принял «Акт о стратегии Шелкового пути» (Silk Road

Strategy Act) [9], направленный на защиту национальных интересов США в регионе. Кроме геополитических задач указанная стратегия предполагала решение таких экономических проектов, как развитие инфраструктуры, транспорта, энергетики и торговли. США оказывают огромное влияние на ситуацию в Центральной Азии, особенно после событий 11 сентября 2001 г. и начала военной операции в Афганистане. Даже после вывода войск международной коалиции американцы не утратили своих позиций и продолжают наращивать влияние путем реализации различных проектов в двусторонних отношениях с государствами региона.

Европейский Союз. Действия ЕС в ЦАР, в отличие от американских, менее политизированы. Основной упор делается на экономическом сотрудничестве и развитии двусторонних контактов. Согласно принятой в 2008 г. Стратегии ЕС в Центральной Азии [8], Европейский союз концентрирует интересы на энергоресурсах. Важен и тот факт, что зачастую экономическая деятельность связанная с ЕС, в основном касается не объединения в целом, а отдельных национальных проектов *Германии, Франции, Нидерландов, Польши и т.д.*

Япония. Активизация японской политики в регионе стремительно возросла в конце 90-х гг. XX в. Главные задачи, которые она перед собой ставит – формирование единого экономического пространства и снижение зависимости от импорта нефтепродуктов из государств Персидского залива [6].

С разной степенью успеха в ЦАР реализуются проекты *Индии, Турции, Ирана и т.д.*

Анализ экономической активности со стороны крупных мировых геополитических игроков демонстрирует нам тот факт, что основные их действия направлены на получение доступа к энергетическим рынкам Центральной Азии.

Россия и ЦАР

Экономические интересы России в Центрально-Азиатском регионе идут в тесном переплетении с геополитическими, но к чисто экономическим сферам взаимодействия можно отнести: разработку месторождений и добычу полезных ископаемых, трудовую миграцию и т.д. Кроме того, ЦАР – это обширный рынок, с относительно невысокими требованиями к техническому уровню продукции [4,19].

Важно отметить, что на экономическую активность российского капитала существенно влияет и то, что в целом Россия обладает значительным уровнем доверия со стороны Центрально-Азиатских республик. Это позволило России сохранить позицию крупнейшего торгового партнера каждой из стран региона, даже несмотря на суще-

ственное испытание в период мирового кризиса 2008 г [4,21].

Перед Россией стоит еще одна непростая задача – создание благоприятных условий для работы российского бизнеса в ЦАР. С одной стороны, задача выглядит вполне посильной, тем более, с учетом действия таких сугубо экономических инструментов как Таможенный союз, Евразийский экономический союз и т.д., с другой – активность геополитических конкурентов – усложняет деятельность российских компаний.

Если рассматривать структуру торговых отношений России с ЦАР, то можно отметить, что основными продуктами экспорта из Центрально-Азиатских республик остается сельскохозяйственное сырье. В свою очередь, Российский импорт – готовая продукция и сырье. Основные экономические интересы России в ЦАР касаются транзита энергоресурсов и рынков сбыта.

Отметим, что доля промышленных товаров в общем объеме российского экспорта в ЦАР неуклонно снижается: с 66 % в 2005 г. до 52 % в 2010 г. [4,22].

Отношения России с республиками ЦАР

Отношения Российской Федерации с каждой из республик Центрально-Азиатского региона имеют свои особенности. Согласно классификации предложенной в аналитическом докладе «Интересы России в Центральной Азии: содержание, перспективы, ограничители» Российского совета по международным делам, предложит условно разделить их на 3 группы: безусловные партнеры-союзники (Казахстан), условные партнеры-союзники (Кыргызстан, Таджикистан), условно независимые партнеры (Узбекистан и Туркменистан) [4,26]. Примем эту классификацию за основу, с некоторыми изменениями, обозначив три основных группы следующим образом: союзники (Казахстан); партнеры (Кыргызстан, Таджикистан); условно партнеры (Узбекистан и Туркменистан).

Рассмотрим более подробно экономические интересы Российской Федерации в отношении каждой из групп.

Союзники.

Республика Казахстан. Казахстан, будучи крупным государством в ЦАР, ставит перед собой амбициозные цели и задачи, стремясь выйти на лидирующие позиции в регионе. Республика является основным военно-политическим и экономическим партнером Российской Федерации в Центральной Азии. Стратегический характер взаимоотношений определяется геополитическим значением Казахстана и его экономическим потенциалом. Немаловажное значение для России также имеет космодром «Байконур» и многомиллионная диаспора русского населения. Основной упор в российско-казахстанском экономическом сотрудничестве приходится на добычу сырья, энергетику, металлургию, химическую и атомную промышленность. Отметим также, что в перечисленных сферах Россия сталкивается с серьезной конкуренцией со стороны Китая, США, Японии и других государств.

В целом, Казахстан стремится к повышению роли республики в региональном экономическом сотрудничестве, привлечении инвестиций, развитию транспортной инфраструктуры и транзитных коридоров. Тем не менее, несмотря во внешнеэкономической деятельности Казахстана существуют определенные проблемы координации взаимодействия с другими государствами региона по вопросам внешнеторговой и инвестиционной деятельно-

сти, а также достаточно высокой диспропорцией в развитии национальных экономик государств ЦАР.

Партнеры.

Республика Кыргызстан. С момента установления дипломатических отношений между Россией и Кыргызстаном в 1992 г. было подписано около 200 договоров и соглашений во всех сферах межгосударственного сотрудничества. Базовыми политическими документами являются Договор «О дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи» от 1992 г[3]. и Декларация «О вечной дружбе, союзнничестве и партнерстве» от 2000 г[2].

Россия занимает лидирующие позиции во внешних экономических связях Кыргызстана [7]. Одним из ключевых направлений в двусторонних отношениях является военно-техническое сотрудничество.

Республика Таджикистан. Россия является ведущим торгово-экономическим партнером Таджикистана. За годы становления таджикской государственности Россия оказывала Таджикистану всестороннюю поддержку, в результате чего двусторонние отношения приобрели характер устойчивого стратегического партнерства во всех сферах жизнедеятельности государств. Сегодня в экономике Таджикистана особую роль играет курс на развитие совместных предприятий. Также «проблемной точкой» является и безопасность, т.к. Таджикистан имеет протяженную границу с Афганистаном.

Таджикистан выступает за развитие гидроэнергетики и транспортной сети [1].

Условные партнеры.

Узбекистан. Россию и Узбекистан связывает обширная договорно-правовая база, которую составляют более 200 межгосударственных, межправительственных и межведомственных соглашений.

Для Узбекистана в рамках ЦАР определяющим является тот факт, что кооперация с другими крупными геополитическими игроками приносит определенные дивиденды. Узбекистан проявляет высокую заинтересованность в совместных инвестиционных проектах и стремится к максимальному расширению экономического сотрудничества. Стоит отметить, что зачастую взаимодействие Узбекистана с третьими странами и организациями вступает в противоречие с достигнутыми ранее соглашениями с соседями по региону, а также интересами России и КНР в ЦАР.

Туркменистан. Туркменистан проводит достаточно своеобразную политику, опираясь на свою сырьевую базу и выгодное геостратегическое положение. Политика нейтралитета, выбранная республикой в начале 90-х годов XX в. в совокупности с повышенным интересом к крупнейшим в регионе запасам природного газа ведущих геополитических акторов, показала себя достаточно действенным инструментом и позволила Туркменистану проводить достаточно независимую внешнюю политику.

Конкуренция за возможность участия в разработках туркменских газовых месторождений привела к тому, что мировое сообщество, в т. ч. и Российская Федерация, в преследовании своих экономических интересов – не реагировали на действия туркменских властей, которые год за годом приобретали черты восточной деспотии с грубыми нарушениями прав человека.

Современная политика России направлена на вовлечение Туркменистана в военные связи, руководство которого начинает осознавать опасность соседства с Афганистаном и стремится сохранить авторитарную форму правления [5].

Таким образом, на отношения России с группой «условных партнеров» повлияло то, что республики этой «группы» обладают значительными топливно-энергетическими ресурсами. Это, в свою очередь, определяет гибкую и осмотрительную политику в их отношении [4,31].

Представляется, что, при отсутствии каких-либо радикальных изменений в ЦАР, наиболее вероятным остается сценарий, при котором Россия и КНР сохранят статус гарантов стабильности в регионе. Баланс сил, между которыми не будет статичен, в силу воздействия на него собственно российско-китайских отношений и внешних факторов.

Можно предположить, что при существующей конъюнктуре, Китай продолжит наращивать свой экономический и политический потенциалы, а его удельный вес в рамках региона будет возрастать. Освоение Центрально-Азиатских ресурсных источников и рынков в среднесрочной и долгосрочной перспективах будет выступать приоритетной задачей для КНР. Можно предположить, что реализация Китаем поставленных целей и задач – приведет к существенному снижению российского влияния на пространстве ЦАР.

Российской Федерации для сохранения своих позиций в регионе, кроме реализации внешнеполитических задач, целесообразно сосредоточиться на следующих мерах экономического характера:

1) Разработка и реализация крупных инфраструктурных проектов, будет способствовать возникновению и развитию периферийных и сопутствующих сфер бизнеса, а также продвижению российских стандартов, технологий и сервисного обслуживания;

2) Выработка действенного механизма государственной поддержки и лоббирование интересов российских компаний на рынках Центрально-Азиатских республик.

3) Страхование рисков национальных компаний выходящих на рынки ЦАР, а также расширению и развитию инструментов банковского сотрудничества;

Представляется, что успешная реализация указанных мер, партнерство, основанное на равноправии больших и малых стран в стремлении к консолидации усилий в экономическом сотрудничестве – будут способствовать эффективному экономическому развитию Центрально-Азиатского региона.

Библиографический список

1. Гусев Л. Деятельность Таджикистана в Шанхайской Организации Сотрудничества//Новое восточное обозрение. URL:<http://ru.journal-neo.com/node/14558> (дата обращения: 20.12.2016 г.).
2. Декларация «О вечной дружбе, союзничестве и партнерстве между Российской Федерацией и Киргизской Республикой» (от 27 июля 2000 г.) // Министерство иностранных дел Российской Федерации. URL:http://archive.mid.ru/bdomp/dip_vest.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43/52587fce4250a99fc325695f0021fde91OpenDocument (дата обращения: 21.12.2016 г.).
3. Договор «О дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Кыргызстан» (от 9 октября 1992 г.) Электронный Фонд правовой и нормативно-технической документации // URL: <http://docs.cntd.ru/document/901728231> (дата обращения: 20.12.2016 г.).
4. Интересы России в Центральной Азии: содержание, перспективы, ограничители / [В.В.Наумкин (рук.) и др.]; [гл.ред. И.С.Иванов]; Российский совет по междунар. делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2013. С.19.
5. Лаумулин М. Политика России в Центральной Азии на современном этапе // Институт мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Республики Казахстан - Лидера Нации. URL: <http://2010-2013.iwep.kz/index.php?newsid=243> (дата обращения: 10.01.2017).
6. О чем ведется диалог «Центральная Азия плюс Япония»? //Политическое обозрение. 28 мая 2013. URL: <http://politobzor.net/show-823-o-chem-vedetsya-dialog-centralnaya-aziya-plyus-yaponiya.html> (дата обращения: 20.12.2016 г.).
7. Российско-киргизские отношения. Досье // Информационное агентство России. ТАСС. URL: <http://tass.ru/info/1371562> (дата обращения: 22.12.2016 г.).
8. Стратегия ЕС по Центральной Азии // Информационно-аналитический портал Геополитика. URL: <http://www.geopolitica.ru/Articles/1244/> (дата обращения: 20.12.2016 г.).
9. Silk Road Strategy Act of 1999. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/106/hr1152> (дата обращения: 20.12.2016 г.).

References

1. Gusev L. Deyatel'nost' Tadzhikistana v SHanhajskoj Organizacii Sotrudnichestva//Novoe vostochnoe obozrenie. URL:<http://ru.journal-neo.com/node/14558> (data obrashcheniya: 20.12.2016 g.).
2. Deklaraciya «O vечноj družbe, soyuznichestve i partnerstve mezhdru Rossijskoj Federaciej i Kirgizskoj Respublikoj» (ot 27 iyulya 2000 g.) // Ministerstvo inostrannyh del Rossijskoj Federacii. URL:http://archive.mid.ru/bdomp/dip_vest.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43/52587fce4250a99fc325695f0021fde91OpenDocument (data obrashcheniya: 21.12.2016 g.).
3. Dogovor «O družbe, sotrudnichestve i vzaimnoj pomoshchi mezhdru Rossijskoj Federaciej i Respublikoj Kirgizstan» (ot 9 oktyabrya 1992 g.) EHlektronnyj Fond pravovoj i normativno-tehnicheskoy dokumentacii // URL: <http://docs.cntd.ru/document/901728231> (data obrashcheniya: 20.12.2016 g.).
4. Interesy Rossii v Central'noj Azii: sodержanie, perspektivy, ogranichiteli / [V.V.Naumkin (ruk.) i dr.]; [gl.red. I.S.Ivanov]; Rossijskij sovet po mezhdunar. Delam (RSMD). – M.: Speckniga, 2013. S.19.
5. Laumuln M. Politika Rossii v Central'noj Azii na sovremennom ehtape // Institut mirovoj ehkonomiki i politiki pri Fonde Pervogo Prezidenta Respubliki Kazahstan - Lidera Nacii. URL: <http://2010-2013.iwep.kz/index.php?newsid=243> (data obrashcheniya: 10.01.2017)
6. O chem vedetsya dialog «Central'naya Aziya plyus Yaponiya»? //Politicheskoe obozrenie. 28 maya 2013. URL: <http://politobzor.net/show-823-o-chem-vedetsya-dialog-centralnaya-aziya-plyus-yaponiya.html> (data obrashcheniya: 20.12.2016 g.).
7. Rossijsko-kiргizskie otnosheniya. Dos'e // Informacionnoe agentstvo Rossii. TASS. URL: <http://tass.ru/info/1371562> (data obrashcheniya: 22.12.2016 g.).
8. Strategiya ES po Central'noj Azii // Informacionno-analiticheskij portal Geopolitika. URL: <http://www.geopolitica.ru/Articles/1244/> (data obrashcheniya: 20.12.2016 g.).
9. Silk Road Strategy Act of 1999. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/106/hr1152> (data obrashcheniya: 20.12.2016 g.).

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Байрамукова Ф.А., доцент, Ессентукский институт управления, бизнеса и права
Восканов М.Э., к.э.н., доцент, Ессентукский институт управления, бизнеса и права

Аннотация: Функции институциональных структур исследованы в научной литературе достаточно основательно, соответствующие результаты представлены в научной литературе. Вместе с тем, особенности функционального содержания специфицированных институциональных структур нуждаются в раскрытии. В данной статье ведётся речь о функциональном содержании институциональных структур в условиях постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: институциональная структура, функции, постиндустриальная экономика, экономическая система, система связей, воспроизводственный процесс, человеческий капитал.

Abstract: the Function of institutional structures is investigated in the scientific literature quite thoroughly, the corresponding results are presented in the scientific literature. However, features of the functional content of specific institutional structures need to disclose. This article is talking about functional the content of the institutional structures in the post-industrial economy.

Keywords: institutional structure, functions, post-industrial economy, economic system, relations, reproduction process, human capital.

Функции институциональных структур исследованы в научной литературе достаточно основательно, соответствующие результаты представлены в научной литературе. Вместе с тем, особенности функционального содержания специфицированных институциональных структур нуждаются в раскрытии. Определим подход к данному аспекту заявленной научной проблемы.

Институциональные структуры, выполняют две базовые функции, обозначенные лауреатом Нобелевской премии по экономике 1993 года Дугласом Сесилом Нортом - 1) рамочную и 2) стимулирующую, однако, на наш взгляд функциональное содержание институциональных структур независимо от их типологии должно включать и другие функции.

Прежде всего, уточним, что понимается под функциями системных образований, к которым относится интересующая нас институциональная структура. В современных трудах по экономике получило широкое распространение и признание мнение, сторонники которого исходят из двойственного характера природы всякой функции, что позволяет им определить функцию какого-то системного образования, как конкретную реализацию способности, которой обладает указанное образование, то есть, как определенную сторону (аспект) системной деятельности. Опираясь на данное представление, правомерно квалифицировать функцию системы как категорию, опосредствующую взаимодействие между сущностью данной системы и ее деятельными проявлениями (рис. 1).



Рисунок 1 - Опосредствующая роль функций во взаимодействии сущности системы и ее деятельных проявлений (авторская разработка)

Следовательно, раскрывая функции исследуемой специфицированной институциональной структуры, мы сфокусируем внимание на опосредствующих связях между сущностными характеристиками данного системного образования и деятельными проявлениями указанных характеристик, зафиксированными хозяйственной практикой.

Функция, как опосредствующая связь сущности системного образования и ее деятельных проявлений, изменяется вместе с развитием самого объекта. Предположим, что нам известны функции, реализуемые институциональными структурами; тогда различные виды институциональных структур создают специфический набор функций, связывающих сущность таких образований и их деятельные проявления. Мы сформулировали принцип развития функций системных образований; применим его к анализу функций специфицированных институциональных структур.

Прежде всего, ответим на вопрос об адресации функций интересующей нас структуры. Мы исходим из того, что становление и развитие специфицированных институциональных структур обуславливает потребность в реализации ими особых функций, адресованных трем группам субъектов:

- участникам данных организационных форм;
- потребителям услуг таких форм;
- иным контрагентам (рис. 2).

Определим научный подход к анализу интересующего нас системного образования. Если исходить из принципов системного анализа, то, исследуя функциональное содержание специфицированных институциональных структур, необходимо принимать во внимание следующие связи:



Рисунок 2 - Три группы адресатов функций специфицированных институциональных структур (авторская разработка)

– во-первых, многоаспектность миссии данного системного образования, что обуславливает реализацию ряда его функций;

– во-вторых, детерминацию анализируемых функций конкретными аспектами миссии специфицированной институциональной структуры, что обуславливает постановку задачи установления указанных конкретных аспектов;

– в-третьих, ориентацию указанных функций на приоритетные потребности элементов структуры, потребителей, а также контрагентов, возникающие на основе спецификации активов, контрактов и форм поведения, что обуславливает постановку задачи выявления указанных потребностей;

– в-четвертых, воздействие на данные функции институциональных ограничений, формирующихся в специфицированных зонах, что обуславливает постановку задачи определения таких ограничений применительно к специфицированным институциональным структурам.

Мы определили логическую последовательность этапов системного анализа функций специфицированных институциональных структур: миссия специфицированных институциональных структур - приоритетные потребности хозяйствующих субъектов в данных структурах, потребителей услуг и контрагентов в рамках указанных структур - институциональные ограничения специфицированных институциональных структур - функции специфицированных институциональных структур.

Исходя из того, что миссия специфицированных институциональных структур задана его сущностью и заключается в системном оздоровлении (воспроизводстве базовых характеристик здоровья) людей, а также, принимая во внимание наличие нескольких уровней воздействия данной структуры, установим следующие конкретные аспекты проявления её миссии:

– расширительный аспект, то есть, функциональное проявление миссии специфицированной институциональной структуры в её дальнем окружении (данный аспект относится к потребителям, иным контрагентам, прибывающим из-за пределов зоны, в которой сложилось данное образование);

– суженный (структурный) аспект, то есть, функциональное проявление миссии специфицированной институциональной структуры в её внутренней среде (данный аспект относится к элементам структуры, потенциальным инвесторам и др.);

– зональный аспект, то есть, функциональное проявление миссии специфицированной инсти-

туциональной структуры в её ближнем окружении, (данный аспект относится к потребителям, иным контрагентам, находящимся в самой специфицированной зоне и примыкающих к ней территориях).

Исходя из результатов анализа структурных образований, опубликованных в научной литературе, выявим приоритетные потребности участников структуры, потребителей и контрагентов:

– для расширительного аспекта миссии интересующей нас структуры - синтез совокупности продуктов, ориентированных на оздоровление, то есть, формирование устойчивых пакетов услуг из набора услуг, предоставляемых в зоне развития данной структуры;

– для суженного аспекта миссии интересующей нас структуры - стабилизация структурного образования, обеспечение его управляемости, то есть, формирование, укрепление и развитие системного качества связей между участниками такого образования;

– для зонального аспекта миссии интересующей нас структуры - системное развитие различных отраслей хозяйства специфицированной зоны, то есть, распространение интеграционных эффектов структуры на все хозяйство зоны, в которой она сформировалась.

Наконец, обобщая результаты институциональных исследований, посвященных процессу развития структуры, определим институциональные ограничения рассматриваемых структур в специфицированных зонах:

– для расширительного аспекта миссии интересующей нас структуры - узкие возможности формирования внешних эффектов (сезонность и др.);

– для суженного аспекта миссии интересующей нас структуры - неустойчивость результатов организационных преобразований;

– для зонального аспекта миссии интересующей нас структуры - принадлежность многих видов сервиса к периферии развития.

Обобщение результатов анализа (табл. 1) позволяет установить функции специфицированных институциональных структур:

– функция системного оздоровления человеческого фактора экономики, раскрывающая вклад данной структуры в развитие национального хозяйства; данная функция разворачивается по мере обобществления хозяйственных связей, в кризисной ситуации она остается свернутой;

Таблица 1 - Системный анализ функций специфицированных институциональных структур (авторская разработка)

Аспекты миссии специфицированных институциональных структур	Приоритетные потребности субъектов специфицированных институциональных структур, потребителей услуг и контрагентов в рамках данной структуры	Институциональные ограничения специфицированных структур	Функции специфицированных институциональных структур
Расширительный аспект	Синтез совокупности сервисных продуктов, ориентированных на оздоровление	Узкие возможности формирования внешних эффектов (сезонность и др.)	Системное оздоровление человеческого фактора экономики
Суженный (структурный) аспект	Стабилизация структурного образования, обеспечение его управляемости	Неустойчивость результатов организационных преобразований	Развитие системного качества связей зоны, где позиционирована специфицированная институциональная структура
Зональный аспект	Системное развитие различных отраслей хозяйства зоны, где позиционирована специфицированная институциональная структура	Принадлежность многих видов сервиса к периферии развития	Преобразование воспроизводственного процесса зоны, где позиционирована специфицированная институциональная структура

– функция развития системного качества связей в специфицированных институциональных структурах; данная функция обеспечивает развитие данного образования в полноценную органическую систему отношений;

функция преобразования воспроизводственного процесса специфицированной зоны, где позиционирована структура; данная функция ориентирована на задачи хозяйственного сближения и интеграционного взаимодействия субъектов специфицированных институциональных структур.

Библиографический список

1. Байрамукова Ф.А. Особенности развития новых институциональных структур и форм хозяйствования с позиции воспроизводства человеческого капитала. // Глобальный научный потенциал. - 2016. - №5(62). - С. 36 - 40.
2. Байрамукова Ф.А. Развитие институционализированных кластеров в системе современных экономических отношений. // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». - 2016. - №2(21). - С. 29 - 36.
3. Байрамукова Ф.А. Развитие новых форм хозяйствования в современной экономике России на основе построения институционализированных кластеров. // Наука и бизнес: пути развития. - 2016. - №5(59). - С. 12 - 15. - 0,3 п.л.
4. Байрамукова Ф.А., Новосёлова Н.Н. Некоторые закономерности и направления развития новых институциональных структур и форм хозяйствования в постиндустриальном обществе. // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». - 2016. - №2(21). - С. 37 - 50.
5. Восканов М.Э., Байрамукова Ф.А. Институциональная структура экономики и закономерности развития экономических отношений в условиях современной России // Экономика и предпринимательство. - 2016. - №8. - С. 780 - 784.
6. Восканов М.Э., Байрамукова Ф.А. Институциональные условия формирования постиндустриальной экономики в современной России // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». - 2016. - №3(22). - С. 118 - 121.

References

1. Bajramukova F.A. Osobennosti razvitiya novyh institucional'nyh struktur i form hozyajstvovaniya s pozicii vosproizvodstva chelovecheskogo kapitala. // Global'nyj nauchnyj potencial. - 2016. - №5(62). - S. 36 - 40.
2. Bajramukova F.A. Razvitie institucionalizirovannyh klasterov v sisteme sovremennyh ehkonomicheskikh otnoshenij. // Mezhdunarodnoe nauchnoe izdanie «Sovremennye fundamental'nye i prikladnye issledovaniya». - 2016. - №2(21). - S. 29 - 36.
3. Bajramukova F.A. Razvitie novyh form hozyajstvovaniya v sovremennoj ehkonomie Rossii na osnove postroeniya institucionalizirovannyh klasterov. // Nauka i biznes: puti razvitiya. - 2016. - №5(59). - S. 12 - 15. - 0,3 p.l.
4. Bajramukova F.A., Novosyolova N.N. Nekotorye zakonomernosti i napravleniya razvitiya novyh institucional'nyh struktur i form hozyajstvovaniya v postindustrial'nom obshchestve. // Mezhdunarodnoe nauchnoe izdanie «Sovremennye fundamental'nye i prikladnye issledovaniya». - 2016. - №2(21). - S. 37 - 50.
5. Voskanov M.EH., Bajramukova F.A. Institucional'naya struktura ehkonomiki i zakonomernosti razvitiya ehkonomicheskikh otnoshenij v usloviyah sovremennoj Rossii // EHkonomika i predprinimatel'stvo. - 2016. - №8. - S. 780 - 784.
6. Voskanov M.EH., Bajramukova F.A. Institucional'nye usloviya formirovaniya postindustrial'noj ehkonomiki v sovremennoj Rossii // Mezhdunarodnoe nauchnoe izdanie «Sovremennye fundamental'nye i prikladnye issledovaniya». - 2016. - №3(22). - S. 118 - 121.

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО КРИЗИСА 2015 ГОДА НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ «АЛРОСА»

Божевольная З.А., к.э.н., доцент, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Семенова Г.Е., Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Аннотация: В статье было выявлено влияние отраслевого кризиса 2015 года на деятельность алмазодобывающих предприятий группы «АЛРОСА», посредством анализа показателей деловой активности. Была дана оценка абсолютным показателям деловой активности, рентабельности и оборачиваемости. Определено, что кризисные проявления рынка отрицательно повлияли на коммерческую деятельность исследуемых предприятий и привели к образованию существенного объема стоков и замедлению скорости оборачиваемости. Ключевые слова: алмазодобывающая промышленность, кризис, деловая активность, рентабельность, оборачиваемость.

Abstract: The article revealed the effects of the industry crisis of 2015 on the activities of the mining enterprises of ALROSA group, through the analysis of indicators of business activity. Estimated absolute indicators of business activity, profitability and turnover. Determined that manifestation of the crisis of the market negatively affected the commercial activities of the studied companies and led to the formation of a substantial amount of runoff and slow the rate of turnover.

Keywords: diamond industry, crisis, business activity, profitability, turnover.

Российская Федерация обладает одними из богатейших запасов алмазов в мире и в настоящее время находится на первом месте по их добыче в натуральном выражении. Поэтому вопросы изучения эффективности функционирования данной отрасли горной промышленности являются достаточно значимыми для будущего развития экономики страны.

В 2015 г. предприятия алмазодобывающей отрасли столкнулись с проблемой снижения спроса на алмазное сырье. Аналитики в качестве главной причины подобной ситуации называют замедление роста экономики КНР и ее антикоррупционную политику, которые привели к падению спроса на предметы роскоши. Поскольку Китай является вторым по величине рынком сбыта бриллиантов после США, то любые изменения, касающиеся потребительского рынка подобных масштабов, сказываются на всей алмазной отрасли [3]. Ситуацию усугубило то, что по итогам 2015 г. мировая добы-

ча алмазов повысилась на 3 млн. карат, что вкуче с падением спроса лишь усугубило тенденцию по образованию нереализованного сырья в складах предприятий и способствовало снижению цен на алмазы [4].

В данной статье был рассмотрен вопрос влияния кризисных проявлений алмазной отрасли 2015 г. на деловую активность алмазодобывающих предприятий (далее – АП) Российской Федерации, а именно – группы «АЛРОСА», поскольку на нее приходится наибольшая доля добычи алмазов в РФ (около 95%) [1, 22]. Состав группы показан на рисунке 1. Кроме предприятий группы «АЛРОСА», алмазодобычей занимается дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ» – АО «Архангельскгеолдобыча» [5]. До недавнего времени добычей алмазов также занималось ЗАО «Уралалмаз», но в 2014 г. новым собственником были поданы документы на ликвидацию предприятия [2].

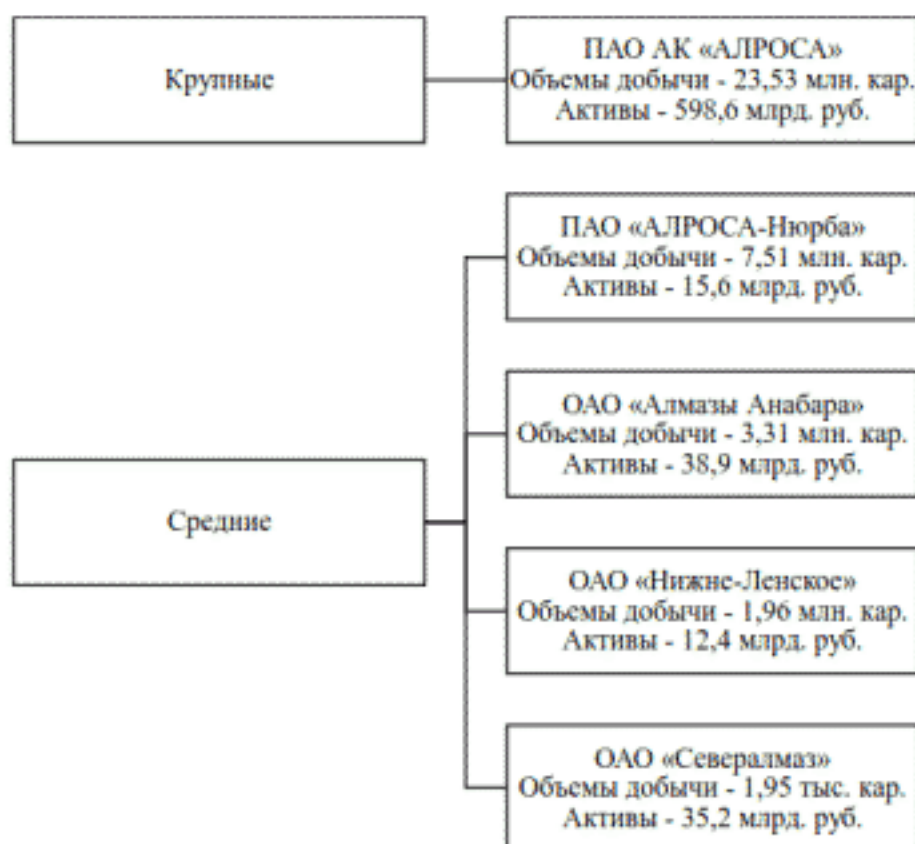


Рисунок 1 – Алмазодобывающие предприятия группы «АЛРОСА»

ПАО АК «АЛРОСА» относится к крупным предприятиям. Ее дочерние предприятия можно отнести к классу среднего бизнеса. Различия между объемами добычи и размерами активов исследуемых предприятий вызваны геологическими особенностями обрабатываемых месторождений и качеством добываемого сырья.

Целью статьи является оценка влияния кризисных проявлений рынка 2015 г. на деловую активность изучаемой группы предприятий. Данный раздел анализа характеризует эффективность использования средств хозяйствующего субъекта и способен выявить отрицательное воздействие снижения спроса.

В литературе существуют различные подходы к понятию деловой активности. В рамках данной статьи используется определение деловой активности, включающее в себя показатели рентабельности.

Оценка деловой активности в статье была проведена в следующем порядке:

1) анализ абсолютных показателей:

- «золотое правило экономики предприятия», которое определяет оптимальное соотношение между абсолютными показателями деловой

активности изучаемого предприятия (темп роста чистой прибыли > темп роста выручки > темп роста активов > 100%);

- остатки готовой продукции на складах (данное значение является одним из наиболее показательных, исходя из темы исследования);

2) анализ относительных показателей:

- рентабельность – показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятия. В статье были рассмотрены следующие показатели рентабельности: ROA – чистая рентабельность активов, ROE – чистая рентабельность собственного капитала, ROS – рентабельность продаж;

- оборачиваемость – показатель, отражающий скорость финансового обращения. В рамках исследования была дана оценка двум показателям оборачиваемости, а именно: финансовому и операционному циклам.

Оценка выполнения «золотого правила экономики предприятия» позволяет определить динамику имущественного потенциала и общей прибыльности/убыточности в разрезе вырученных средств. Исходные данные, необходимые для оценки, приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для определения «золотого правила экономики предприятия», млрд. руб.

Наименование предприятия	Значение показателя						Темп роста, %		
	Чистая прибыль/убыток		Выручка		Активы		Чистая прибыль/убыток	Выручка	Активы
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	на конец 2013 г.	на конец 2015 г.			
ПАО АК «АЛРОСА»	23,5	21,2	159,2	185,3	421,9	598,6	90,5	116,4	141,9
ПАО «АЛРОСА-Нюрба»	9,8	12,7	31,4	35,7	10,8	15,6	129,4	113,6	144,2
ОАО «Алмазы Анабара»	1,7	1,7	15,5	13,6	34,3	38,9	100,0	87,7	113,6
ОАО «Нижне-Ленское»	3,2	3,4	12,3	7,9	8,8	12,4	109,4	64,8	141,3
ОАО «Севералмаз»	-0,3	0,3	3,4	5,1	28,2	35,2	182,3	150,0	124,6
Всего по группе «АЛРОСА»	37,9	39,3	221,8	247,6	504,0	700,7	103,7	111,6	139,0

Из таблицы 1 следует, что абсолютные значения чистой прибыли, выручки и активов в целом по группе имеют тенденцию к росту, что в обычных условиях является положительным моментом, характеризующим увеличение масштабов деятельности предприятий. Однако стоит отметить, что группа «АЛРОСА» осуществляет продажи готовой продукции в иностранной валюте – долларах. Таким образом, при пересчете на рубли образуется курсовая разница, зависящая от динамики курсов валют, которая в течение 2015 г. была положительной. Согласно данным ЦБ РФ [6], среднегодовой курс доллара США к рублю за 2014-2015 гг. вырос с 38,4 до 61,0 руб., поэтому у группы «АЛРОСА» наблюдается рост чистой прибыли и выручки, несмотря на снижение продаж в натуральном выражении.

В целом по группе соотношение темпов роста чистой прибыли, выручки и активов равно:

$$TrЧП < TrВ < TrА > 100\%$$

Следовательно, из результатов расчетов следует, что по группе наблюдается тенденция по снижению чистой рентабельности продаж и замедлению оборачиваемости активов. Уменьшение чистой рентабельности активов в свою очередь говорит о снижении имущественного потенциала.

В разрезе по предприятиям неравенства имеют разнонаправленный характер. Стоит отметить, что у головной компании ПАО «АЛРОСА» данное неравенство обратно рекомендуемому. Несоразмерный рост размера активов объясняется увеличением долгосрочной задолженности и переоценкой основных фондов, что в краткосрочной перспективе не говорит об общем снижении эффективности использования активов, в то время как первая часть неравенства выражает снижение прибыльности производства.

Далее была рассмотрена сила воздействия снижения спроса на стоках группы «АЛРОСА» (см. табл. 2).

Исходя из данных таблицы 2, на всех предприятиях группы «АЛРОСА» в течение 2015 г. наблюдается увеличение запасов готовой продукции на складах, причем именно в части продукции собственного производства, а не товаров для перепродажи. В целом темп прироста готовой продукции составил 126,1%. Данной динамике сопутствует рост затрат на хранение нереализованной продукции и снижение скорости оборачиваемости. В течение 2014 г. прирост залежей составлял всего 1,8%. Подобная тенденция ярко демонстрирует кризисные проявления рынка алмазодобычи в исследуемом периоде.

Таблица 2 – Запасы готовой продукции на складах, в млн. руб.

Наименование предприятия	Залежи готовой продукции			Темп прироста, %		
	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	2013-2014 гг.	2014-2015 гг.	2013-2015 гг.
ПАО АК «АЛРОСА»	8 885,92	9 846,85	22 484,39	10,8	128,3	153,0
ПАО «АЛРОСА-Нюрба»	3 666,50	2 389,80	5 304,90	-34,8	122,0	44,7
ОАО «Алмазы Анабара»	1 212,50	1 302,32	4 430,57	7,4	240,2	265,4
ОАО «Нижне-Ленское»	1 534,84	2 039,37	3 008,95	32,9	47,5	96,0
ОАО «Севералмаз»	1,81	1,98	2,89	9,4	46,4	60,2
Всего по группе «АЛРОСА»	15 301,57	15 580,31	35 231,70	1,8	126,1	130,2

Если сравнить динамику стоков группы «АЛРОСА» с ее основным конкурентом - корпорацией «De Beers», то можно сказать, что рост запасов готовой продукции не был столь значительным. Согласно мнению аналитиков отраслевого агентства Rough & Polished [4], перевес в количестве торговых сессий позволил «АЛРОСА» осуще-

ствить более гибкую адаптацию к рыночным реалиям и избежать сильного снижения цен.

Следующим этапом анализа была проведена оценка показателей рентабельности, которые характеризуют общую эффективность работы предприятий (см. табл. 3).

Таблица 3 – Показатели рентабельности, в процентах

Наименование предприятия	ROA		ROE		ROS		Абс. изменение, %		
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	ROA	ROE	ROS
ПАО АК «АЛРОСА»	5,1	3,9	9,6	7,6	42,6	45,7	-1,2	-2,0	3,1
ПАО «АЛРОСА-Нюрба»	84,1	90,3	132,0	131,4	36,4	45,2	6,2	-0,7	8,8
ОАО «Алмазы Анабара»	5,0	4,7	12,5	11,4	24,7	29,9	-0,3	-1,1	5,2
ОАО «Нижне-Ленское»	36,6	33,1	122,8	58,6	46,4	60,9	-3,5	-64,2	14,5
ОАО «Севералмаз»	убыточно	0,8	убыточно	0,9	7,3	0,3	0,8	0,9	-7,0

Согласно данным таблицы 3, у большинства предприятий группы «АЛРОСА» рентабельность активов (ROA) и собственного капитала (ROE) сокращается. Причиной снижения данных показателей рентабельности является несоразмерный рост активов по отношению к чистой прибыли.

Рентабельность продаж (ROS) выросла у всех предприятий группы, кроме ОАО «Севералмаз». Данная динамика не характеризует качественные изменения в системе продаж и обусловлена в первую очередь изменениями курсовых разниц. Следует отметить, что чистая рентабельность продаж имеет тенденцию к снижению (см. выводы по табл. 1).

Проблема убыточности ОАО «Севералмаз» имела у предприятия в течение последних нескольких лет и связана прежде всего с внутренними показателями эффективности деятельности, а

не внешними факторами. К 2015 г. предприятию удалось добиться положительных финансовых результатов. Поэтому его финансовые результаты не совпадают с общей тенденцией группы «АЛРОСА».

Таким образом, динамика рентабельности «АЛРОСА» отражает влияние кризиса 2015 г. лишь частично, в виду ряда других факторов, сглаживающих разницу между объемами продаж в денежных и натуральных выражениях.

В качестве заключительного этапа анализа выступила оценка показателей оборачиваемости, которые представлены в таблице 4. Скорость оборота средств при прочих равных условиях отражает производственно-технический потенциал и оказывает непосредственное влияние на платежеспособность.

Таблица 4 – Показатели оборачиваемости, в днях

Наименование предприятия	Финансовый цикл		Операционный цикл		Абс. изменение, в днях	
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	Фин. цикл	Опер. цикл
ПАО АК «АЛРОСА»	248,67	316,55	277,68	342,31	67,88	64,63
ПАО «АЛРОСА-Нюрба»	169,66	259,43	202,20	289,46	89,77	87,26
ОАО «Алмазы Анабара»	344,92	476,52	368,16	505,63	131,60	137,47
ОАО «Нижне-Ленское»	178,37	711,12	244,67	754,97	532,75	510,30
ОАО «Севералмаз»	647,51	555,52	714,14	605,67	-91,99	-108,47

Исходя из таблицы 4, в целом для группы «АЛРОСА» характерно замедление скорости оборачиваемости, вызванное оседанием в стоках примерно 19,6 млрд. руб. готовой продукции.

В наибольшей степени скорость оборачиваемости снизилась у ОАО «Нижне-Ленское» - более, чем на 500 дней. У предприятия наблюдается общее снижение переменных расходов и резкое увеличение затрат в незавершенном производстве,

что, наряду с сокращением продаж, повлекло за собой замедление оборачиваемости запасов и, как следствие, финансового и операционного циклов.

У ОАО «Севералмаз» скорость оборачиваемости наоборот увеличивается, что объясняется самым низким сокращением спроса на готовую продукцию данного предприятия среди прочих алмазодобывающих предприятий группы.

Подводя итоги, формулируем следующие выводы о влиянии кризисных проявлений рынка 2015 г. на деловую активность АП группы «АЛРОСА»:

1. снижение спроса оказало существенное влияние на объемы нереализованной продукции предприятий группы «АЛРОСА», которые в течение 2015 г. выросли на 19,6 млрд. руб. или 126,1%;

2. положительные курсовые разницы позволили сгладить неблагоприятную ситуацию в части снижения натурального объема продаж;

3. замедление оборачиваемости у большинства предприятий группы является негативной тенденцией, отражающей неблагоприятную ситуацию на рынке алмазодобычи.

В целом, несмотря на кризисные проявления 2015 г., деятельность АП группы «АЛРОСА» можно оценить, как весьма устойчивую к рыночным изменениям. По итогам года по группе наблюдается рост чистой прибыли и выручки, несмотря на общее снижение спроса на готовую продукцию и образования значительного объема стоков на складах.

Библиографический список

1. Годовой отчет ПАО АК «АЛРОСА» 2015 г. – 306 с.
2. Аукционный тендерный центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://atctrade.ru/trade/view/purchase/general.html?id=101264919> (дата обращения 22.11.2016)
3. Интерфакс. Итоги 2015: «АЛРОСА» – хуже обычного, но лучше De Beers. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/487696> (дата обращения 15.11.2016)
4. Отраслевое информационное агентство Rough & Polished. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rough-polished.com/> (дата обращения 15.11.2016)
5. Официальный сайт АО «Архангельскгеолодобыча». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.agddiamond.ru/> (дата обращения 20.11.2016)
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 20.11.2016).

References

1. Godovoj otchet PAO AK «ALROSA» 2015 g. – 306 s.
2. Aukcionnyj tendernyj centr. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://atctrade.ru/trade/view/purchase/general.html?id=101264919> (data obrashcheniya 22.11.2016)
3. Interfaks. Itogi 2015: «ALROSA» – huzhe obychnogo, no luchshe De Beers. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.interfax.ru/business/487696> (data obrashcheniya 15.11.2016)
4. Otrasleye informacionnoe agentstvo Rough & Polished. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.rough-polished.com/> (data obrashcheniya 15.11.2016)
5. Oficial'nyj sayt AO «Arhangel'skgeoldobycha». [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.agddiamond.ru/> (data obrashcheniya 20.11.2016)
6. Oficial'nyj sayt Central'nogo banka Rossijskoj Federacii. [Elektronnyj re-surs] – Rezhim dostupa: <https://www.cbr.ru/> (data obrashcheniya 20.11.2016).

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРИМЕНЕНИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ

Бондаренко В.А., д.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Андроникова О.В., аспирант, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье актуализируются роль и значение роли маркетинга персонала в деятельности современных компаний. Авторами приведены примеры успешного использования методик маркетинга персонала в ряде компаний. Исследованы причины декларативного отношения к применению маркетинга персонала в большинстве российских фирм. Представлены рекомендации внедрению мероприятий по маркетинговому аудиту удовлетворенности сотрудников на основании существующих методических основ для повышения эффективности работы компаний.

Ключевые слова: маркетинг персонала, внутриорганизационный маркетинг, удовлетворенность, внутренние потребители.

Abstract: The article actualizes the role and importance of the marketing personnel in the activities of modern companies. The authors describe examples of successful use of techniques of marketing staff in a number of companies. The authors investigate the causes of declarative relation to the application of marketing staff in the majority of Russian firms. The authors make recommendations of marketing audit implementation of employee satisfaction on the basis of existing methodological foundations to improve the efficiency of work.

Keywords: marketing staff, internal marketing, customer satisfaction, internal customers.

Маркетинг персонала развивается как теоретическое направление современного маркетинг-менеджмента. Не менее актуален он в прикладном аспекте. Так, маркетинг персонала в настоящее время активно применяется в практической деятельности крупных компаний за рубежом, а также в бизнес-организациях в России, работающих на принципах западных компаний. Среди успешных примеров за рубежом можно привести опыт работы авиакомпании «South Airlines», изначально практикующей «бережное отношение» к новичкам, выделяющей им персональных наставников, которые полгода курируют их деятельность, создают условия их максимально комфортной адаптации к трудовой деятельности. Название программы в этом смысле говорит само за себя, оно звучит как «Близкие сердца» [10].

В российских реалиях примером активного использования потенциала, который дает организации маркетинг персонала может быть компания «Юлмарт», которая практикует организацию прямых и обратных связей между управленцами высшего и среднего звена, а также рядовыми сотрудниками. В «Юлмарте» каждые полгода проводят корпоративное обучение на электронной платформе. Данное обучение реализуется за счет вовлечения сотрудников на основе игрового контента, в рамках которого они обучаются, играя, приобретая необходимые им практические навыки, погружаясь в процесс в комфортной игровой атмосфере [10]. Такие мероприятия ведут к повышению эффективности работы, о чем свидетельствует, например, первое место компании «Юлмарт» в рейтинге (2013 г.) «2-крупнейших интернет-магазинов» по версии Forbes [12].

Другим примером использования маркетинга персонала, в том числе в корпоративном обучении на основе геймификации и игровых квестов, может быть компания «Нестле» [1].

Тем не менее, средний и малый бизнес, а также ряд крупных компаний в России декларируют применение специализированных программ, нацеленных на привлечение и удержание сотрудников, на повышение их лояльности к работодателю, но в реальности декларативные заявления далеко не всегда полноценно воплощаются в практическую сферу. Однако, именно сотрудники компании ежедневно (напрямую или опосредованно) вступают в контакт с потребителями. Он удо-

влетворенности сотрудников своим рабочим местом, статусом в социуме и оценки будущих возможностей зависит качество их работы и, как следствие, удовлетворенность потребителей и уже их удовлетворенность и в идеале, лояльность к компании и ее товарам и сервисам.

Получается, что бизнес в России, декларируя на словах значимость данного инструмента повышения эффективности собственной деятельности, на практике полноценно не использует его потенциал. Мы считаем это обстоятельство не правильным, и подобные действия не оправданными в современных условиях. Повторимся, маркетинг сам по себе и такая его составляющая, как маркетинг персонала, представляет собой «ресурс повышения конкурентоспособности за счет ориентации на потребителей, работы с целевыми сегментами, повышения объемов продаж товаров и оказываемых услуг посредством их изначальной востребованности рынком» [2]. Персонал компании рассматривается, как «человеческие ресурсы, как особый капитал компании – человеческий капитал, преобразуемый далее в социальный капитал для бизнеса» [3].

Зарубежные специалисты, исследовавшие маркетинг персонала и склонявшиеся в своих теоретических построениях к рассмотрению сотрудников в качестве внутренних клиентов фирмы, исходили из необходимости разработки для них (сотрудников) программ лояльности, повышающих их работоспособность (Ахмет П., Берри Л., Рафик М., Лингс Й., Мани А., Парасураман А. и другие) [13, 14].

Естественным образом, такой подход представляется достаточно затратным и именно по этой причине, как нам представляется, многие фирмы не желают реализовывать его на практике в полном объеме. Как отмечается в ряде научных публикаций «рационализация расходов и адаптация программ лояльности может быть достигнута за счет применения различных моделей управления к сотрудникам, выполняющим рутинные операции и обладающим одним набором профессиональных компетенций и к сотрудникам, осуществляющим творческие функции в своей профессиональной деятельности, воплощенные в других профессиональных компетенциях» [3].

Тем не менее, руководители компаний зачастую ссылаются на нехватку финансовых средств

и компетентных специалистов, способных осуществлять подготовку и осуществление полноценных программ по маркетингу персонала на постоянной основе [8]. Разовые акции, при их бессистемности, не приводят к желаемому результату. В данной связи целесообразным представляется пересмотреть свой взгляд на подход к управлению персоналом и отношению к вложениям на повышение его лояльности к организации. Соответствующим современным реалиям представляется рассмотрение затрат на персонал и на систему управления им, то есть, на маркетинг персонала, как долгосрочные инвестиции, которые способствуют в итоге повышению стоимости компании и росту эффективности ее работы [8, 9].

Исследователями отмечается, что важным элементом в построении эффективной модели внедрения маркетинга персонала в компании выступает возможность «преобразования интеллектуальных и эмоционально-психологических ресурсов человека в информационно-интеллектуальные факторы бизнес-процесса фирмы» [11].

С точки зрения практических взаимоотношений сотрудников и компании можно говорить о такой составляющей маркетинга персонала, как внутриорганизационный маркетинг, в рамках которого компания позиционирует себя, как заботящуюся о своих подопечных и выстраивающей с ними вертикальные и горизонтальные связи, дающие «быстрый отклик» на поступающие от них запросы. При таком подходе компания «предлагает продукт – должность в компании с ее правами и обязанностями ..., а сотрудник оплачивает ее своим трудом» [4].

Этот подход предполагает постоянную оценку удовлетворенности внутренними клиентами (сотрудниками компании) предлагаемого им продукта (работы) и условий ее выполнения, что предполагает соответствующий маркетинговый аудит. Маркетинговый аудит стоит понимать классически, как «... комплексное, системное, беспристрастное и регулярное исследование маркетинговой среды фирмы и задач, стратегий и оперативной деятельности с целью выявления возникающих проблем и

открывающихся возможностей и выдачи рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию маркетинговой деятельности фирмы» [7]. Однако, в данном случае подобное исследование преломляется относительно удовлетворенности персонала, выполнения им его функций и отражения этих процессов на достижении маркетинговых целей компании.

В реализации такого маркетингового аудита можно отталкиваться, в том числе, от результатов исследования данной проблематики Ф. Герцбергом и его соавторами. Важным заключением Ф. Герцберга, которое должно учитываться в практике современного маркетинга персонала является то обстоятельство, что факторы, отвечающие за неудовлетворенность, отличаются от тех, которые отвечают за удовлетворенность сотрудников и, поэтому, снижение неудовлетворенности не будет автоматически вести к удовлетворенности [6]. Согласно его теоретическим построениям аудиту по разным шкалам оценки должны быть подвержены те критерии, которые отвечают за удовлетворенность сотрудников и те, которые не отвечают за удовлетворенность, а, скорее, ведут к неудовлетворенности [5]. При их систематической оценке и управлении ими можно будет повысить эффективность работы коллектива.

Резюмируя, отметим, что по нашему мнению, персонал целесообразно рассматривать именно в качестве ценного интеллектуального ресурса компании. Это предполагает использование маркетинга персонала в эффектизации работы с сотрудниками. Одной из составляющих методической основы работы с сотрудниками как с внутренними клиентами может быть маркетинговый внутриорганизационный аудит их удовлетворенности и неудовлетворенности на основании существующих научных разработок в данной сфере. При правильной организации работы персонала, его соответствующей мотивировке и отслеживанию лояльности к организации-работодателю можно будет повысить результативность собственного бизнеса и устойчивости к рыночным изменениям.

Библиографический список

1. Бондаренко В.А., Иванченко О.В., Зайченко О.В. Инструменты маркетинга персонала: внедрение онлайн-тренингов профессиональных навыков для повышения продаж // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 2. С. 25-28.
2. Бондаренко В. А., Сулименко О. В. «Человеческий» и «социальный» капитал: особенности вывоза из России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 524. – С. 26–30. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75299.htm>.
3. Бондаренко В.А., Сагоян А.С. Маркетинг персонала как ресурс повышения адаптивности организации к рыночной деятельности // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 2. С. 28-30.
4. Горностаева Ж.В. Методологические особенности применения внутриорганизационного маркетинга // Инновации. 2010. №4(138) С. 121-123.
5. Герцберг Ф., Майнер М. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования. 1990 №1.
6. Костенко Е. особенности управленческой концепции Ф. Герцберга: проблемы взаимодействия в сфере услуг // Terra Economicus. 2012. №2. Том 10. Часть 2. С. 115-119.
7. Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность – исполнение» // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. №1.
8. Современные проблемы управления человеческими ресурсами: монография. Под ред. Свиридовой Л.В., Романова В.В. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской Академии гос. службы, 2011. 372 с.
9. Старикова Н.О., Кизим А.А. Оценка интеллектуальных активов развития человеческих ресурсов / Колл. монография. Повышение производительности труда как базис инновационного развития. Краснодар, изд-во научно-исследовательского института экономики Южного федерального округа. 2012. 256 с. – с. 196-218.
10. Старикова Н.О., Тиминова Е.В. Организация маркетинга персонала на зарубежных и российских предприятиях // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. №3. 250-254.
11. Старикова Н.О. Функционально-содержательная характеристика подсистемы управления интеллектуальными активами фирмы. Экономика: теория и практика. Краснодар. КубГУ, 2003. №5. С. 33-38.

12. 20 крупнейших онлайн-магазинов России: рейтинг Forbes/ Forbes.ru – url: <http://www.forbes.ru/reitingi-photogallery>. Дата обращения: 18.11.2016.
13. Foreman S., Money A. Internal marketing: concepts, measurement and application // Journal of Marketing Management, 1995.
14. Rafiq M., Ahmed P. The scope of internal marketing: defining the boundary between marketing and human resource management // Journal of Marketing Management, 1993.

References

1. Bondarenko V.A., Ivanchenko O.V., Zajchenko O.V. Instrumenty marketinga personala: vnedrenie on-lajn treningov professional'nyh navykov dlya povysheniya prodazh // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 2. S. 25-28.
2. Bondarenko V. A., Sulimenko O. V. «Chelovecheskij» i «social'nyj» kapital: osobennosti vyvoza iz Rossii // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». – 2015. – № S24. – S. 26-30. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75299.htm>.
3. Bondarenko V.A., Sagoyan A.S. Marketing personala kak resurs povysheniya adaptivnosti organizacii k rynochnoj deyatel'nosti // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 2. S. 28-30.
4. Gornostaeva ZH.V. Metodologicheskie osobennosti primeneniya vnutriorganizacionnogo marketinga // Innovacii. 2010. №4(138)yu S. 121-123.
5. Gercberg F., Majner M. Pobuzhdenie k trudu i proizvodstvennaya motivaciya // Sociologicheskie issledovaniya. 1990 №1.
6. Kostenko E. osobennosti upravlencheskoj koncepcii F. Gercberga: problemy vzaimodejstviya v sfere uslug // Terra Economicus. 2012. №2. Tom 10. CHast' 2. S. 115-119.
7. Novatorov EH.V. Audit vnutrennego marketinga metodom analiza «vazhnost' – ispolnenie» // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2000. №1.
8. Sovremennye problemy upravleniya chelovecheskimi resursami: monografiya. Pod red. Sviridovoj L.V., Romanova V.V. – N. Novgorod: Izd-vo Volgo-Vyatskoj Akademii gos. sluzhby, 2011. 372 s.
9. Starikova N.O., Kizim A.A. Ocenka intellektual'nyh aktivov razvitiya chelovecheskih resursov / Koll. monografiya. Povyshenie proizvoditel'nosti truda kak bazis innovacionnogo razvitiya. Krasnodar, izd-vo nauchno-issledovatel'skogo instituta ehkonomiki YUzhnogo federal'nogo okruga. 2012. 256 s. – s. 196-218.
10. Starikova N.O., Timinova E.V. Organizaciya marketinga personala na zarubezhnyh i rossijskih predpriyatiyah // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. №3. 250-254.
11. Starikova N.O. Funkcional'no-soderzhatel'naya harakteristika podsystemy upravleniya intellektual'nymi aktivami firmy. EHkonomika: teoriya i praktika. Krasnodar. KubGU, 2003. №5. S. 33-38.
12. 20 krupnejshih onlajn-magazinov Rossii: rejting Forbes/ Forbes.ru – url: <http://www.forbes.ru/reitingi-photogallery>. Data obrashcheniya: 18.11.2016.
13. Foreman S., Money A. Internal marketing: concepts, measurement and application // Journal of Marketing Management, 1995.
14. Rafiq M., Ahmed P. The scope of internal marketing: defining the boundary between marketing and human resource management // Journal of Marketing Management, 1993.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ РАССМОТРЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РФ В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Бондаренко В.А., д.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Кундрюков С.С., аспирант, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье актуализируются роль и значение создания национальной инновационной системы для наращивания международной конкурентоспособности России. Отмечена необходимость постоянного выведения на рынок инноваций для поддержания успеха на мировом рынке. Обоснована необходимость аналитического рассмотрения количественного состава инновационной инфраструктуры в регионах России и ее совершенствования для укрепления инновационного потенциала страны.

Ключевые слова: инновации, инновационная инфраструктура, неравномерность, конкурентоспособность.

Abstract: The article actualizes the role and importance of the establishment of a national innovation system for increasing the international competitiveness of Russia. The authors determine the necessity of constant introduction of innovation to maintain success in the global market. They also determine the necessity of analysis in relation to the quantitative composition of the innovation infrastructure in the regions of Russia and its improvement for enhancing the innovative capacity of the country.

Key words: Innovations, Innovative infrastructure, non-competitiveness.

Мировая экономика в настоящее время представляет собой сложную экономическую систему, которая нацелена на расширенное потребление выводимых на рынок продуктов и сервисов. В такой ситуации основным вектором эволюционирования мировой экономики является тенденция к активному потреблению различных новинок, что опосредует необходимость постоянных инноваций. Выведение инноваций предполагает наличие определенных условий, например, таких как соответствующая инфраструктура, инновации в бизнесе и кадровое обеспечение. Практически во всех государствах наличествуют программы инновационного развития и построения инновационных экономических систем, призванных обеспечить положительную динамику национальных экономик в мировой хозяйственной системе.

Эта тенденция на инновационное развитие способствует ускорению научно-технического прогресса и предоставляет странам, занимающим лидирующие позиции в сфере инноваций, очевидные преимущества в общей конкурентоспособности на мировом рынке и сохранность своих позиций, в том числе, и военными средствами, которые тоже постоянно обновляются и совершенствуются. Отмеченный процесс в условиях международной интеграции касается всех участников мирового сообщества, и Россия не может оставаться в стороне от общего модуса инновационного развития по объективным причинам осуществления собственных экономических интересов, а также укрепления своих позиций в части наращивания конкурентоспособности на мировой арене.

Следует отметить, что развитие инновационного потенциала экономики России на основе укрепления ее инновационной инфраструктуры в условиях международной интеграции является жизненно необходимым условием существования государства в его национальных границах, что

актуализирует исследование данной проблематики и предполагает аналитическое рассмотрение ситуации в плане представленности объектов инновационной инфраструктуры в различных округах РФ.

Определенной сложностью, препятствующей развитию инновационного потенциала, является концентрация бюджетов на инновации и самих технологических новинок в крупном бизнесе, что препятствует вовлечению малых и средних предприятий (более «поворотливых» в продуцирование и продвижение новинок. Так, в 2015 г. среди малых предприятий технологические инновации в большей или меньшей степени осуществляли порядка 4,5% обследованных структур [1].

Регионы России, как известно, неравномерно развиты, в том числе и по критерию представленности в них объектов инновационной инфраструктуры, и средств, направляемых в них на инновации. В 2014 г. объем затрат на НИОКР в РФ составил 847 527,0 млн. руб. [4], которые в различных пропорциях были распределены в регионах. Долевое распределение по федеральным округам приведено на рис. 1.

Сообразно концентрации объектов инновационной инфраструктуры, инвестиций в НИОКР, разнородного по различным регионам страны и кадровое обеспечение ученых, занятых в образовательной и прикладной инновационной деятельности. Наиболее их число приходится на г. Москву и г. Санкт-Петербург. Регионы, лидирующие по числу кадров, задействованных в создании инноваций, с указанием численности персонала, приведены на рис. 2.

Регионы России, где наименьшее число персонала, задействованного в создании инноваций, с указанием численности персонала, приведены на рис. 3.

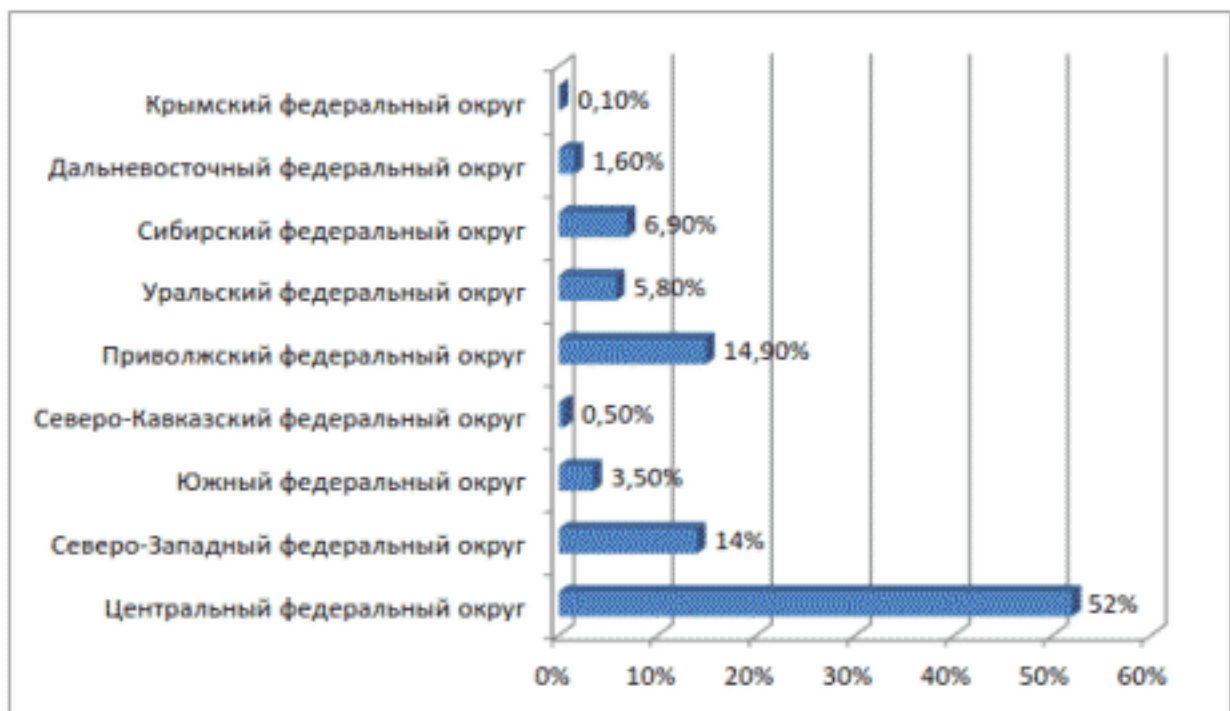


Рисунок 1 - Долевое распределение общего объема внутренних затрат на НИОКР в РФ в 2014 г. по федеральным округам, % [4]

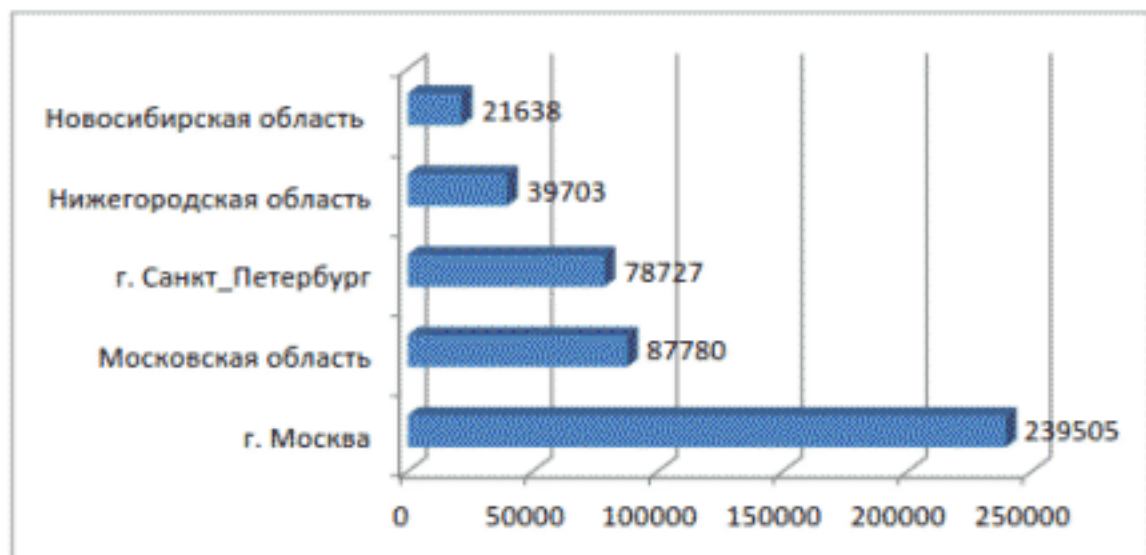


Рисунок 2 - Регионы, лидирующие по числу кадров, задействованных в создании инноваций, с указанием численности персонала в 2014 г., чел. [4]

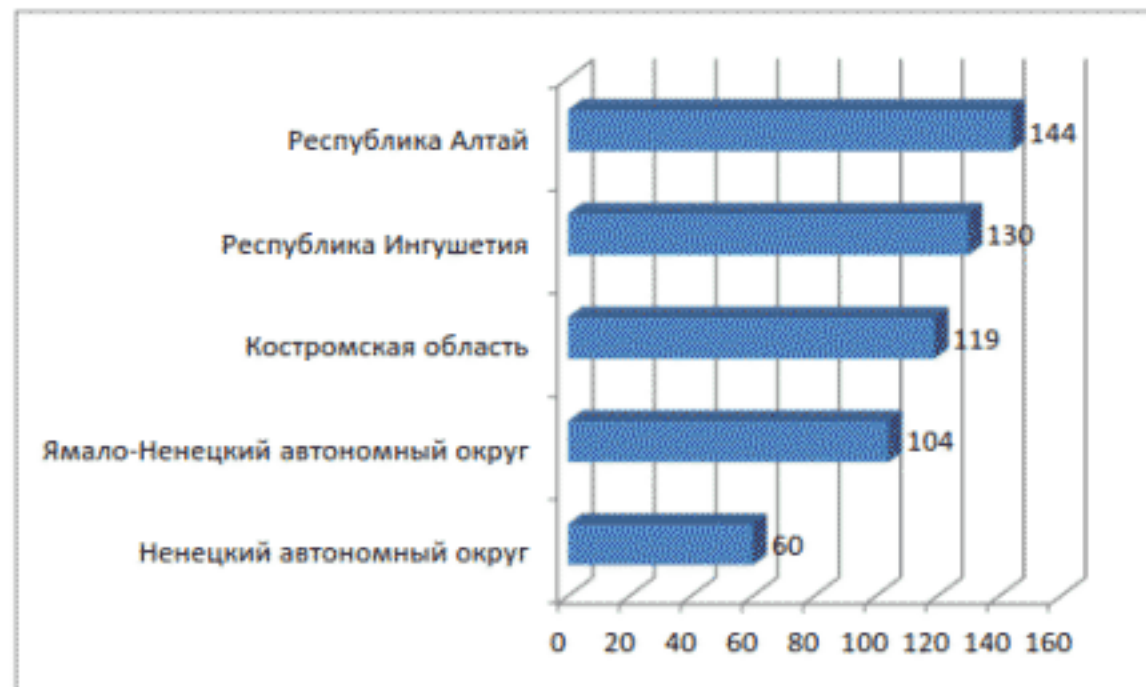


Рисунок 3 - Регионы России, где наименьшее число персонала, задействованного в создании инноваций, с указанием численности персонала в 2014 г., чел. [4]

По указанной причине отличается и продуктивность осуществляемой деятельности в части создания инноваций, например, в г. Москве на 10 тыс. человек в 2015 г. было подано 10,3 заявки на патентование изобретения, в Санкт-Петербурге уже 3,32, а в других регионах данный показатель еще ниже [1].

По представительности в регионах инновационной инфраструктуры можно сказать, что, например, активность в сфере создания инноваций в ряде субъектов федерации не превысила 5%, тогда, как в регионах, где присутствует концентрация финансовых средств и научных кадров этот показатель достигал 2014 г. 20% [4].

Вопрос наращивания собственного инновационного потенциала, несмотря на международную интеграцию, более, чем актуален для экономической безопасности и бесперебойного функционирования экономики России, в особенности в условиях санкционного давления.

Согласно официальной статистике по данным на 2013 г. зависимость от импорта технологий в ряде ведущих отраслей промышленности была существенной, данная ситуация, вне всяких сомнений, требует коррекции (рис. 4).

Согласно официальной статистике по данным на 2013 г. зависимость от импорта технологий в ряде ведущих отраслей промышленности была существенной, данная ситуация, вне всяких сомнений, требует коррекции (рис. 4).

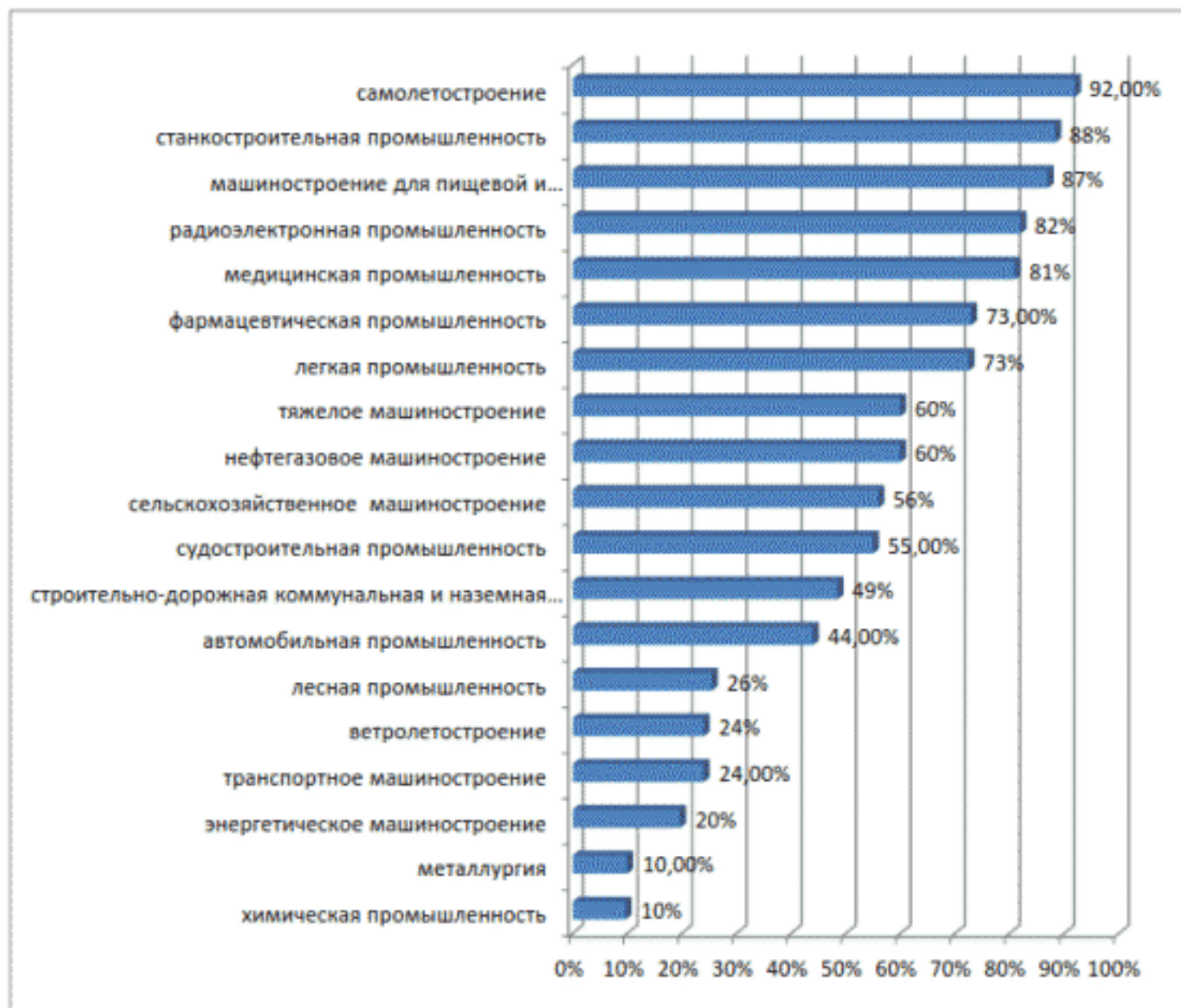


Рисунок 4 - зависимость от импорта технологий в ряде ведущих отраслей промышленности в 2013 г. в РФ, % [2]

Характеризуя ситуацию с территориальным размещением объектов инновационной инфраструктуры следует указать, что по федеральным округам различные структуры, такие как индустриальные парки, особые экономические зоны и территории опережающего развития, а также инновационные территориальные кластеры, техно-

парки и бизнес-инкубаторы распределены не равномерно. Например, на Центральный федеральный округ приходится в доленом отношении 37% индустриальных парков, на Приволжский федеральный округ и Северо-Западный по 17% соответственно. Количество индустриальных парков по федеральным округам приведено на рис. 5.

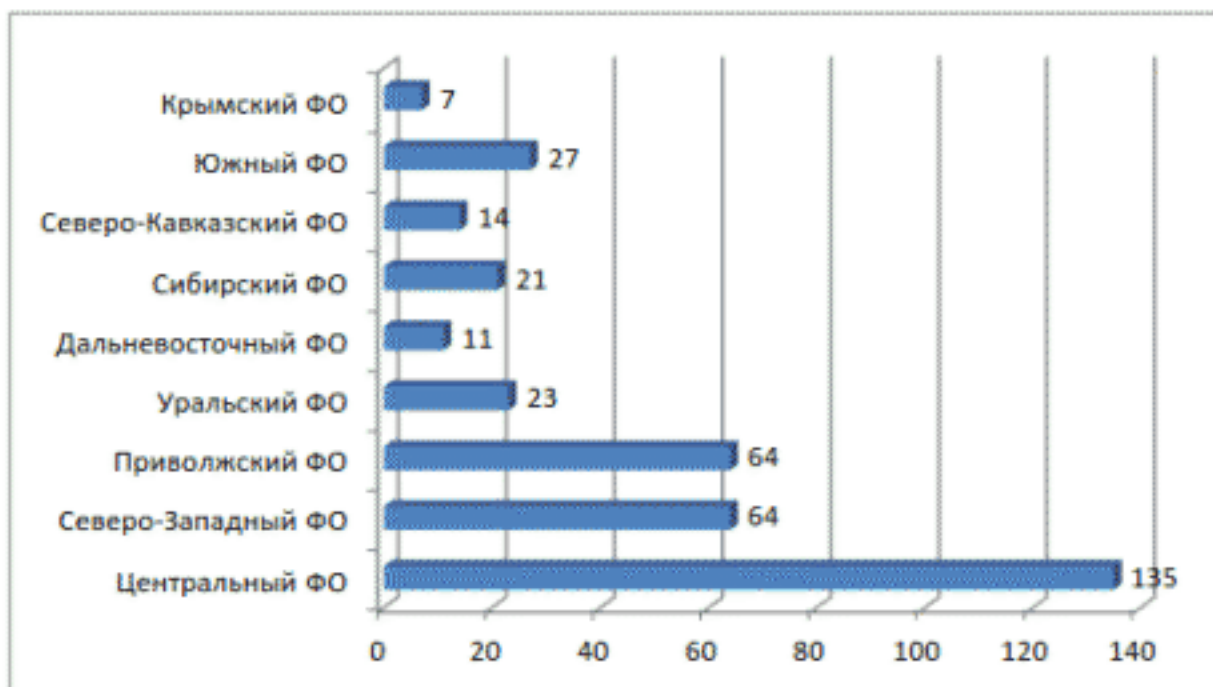


Рисунок 5 - Количество промышленных парков по федеральным округам РФ в 2015 г. (составлено на основании [3])

В РФ действует Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», в рамках которой на период до 2020 г. выделено до 1,06 трлн. руб. на развитие данных объектов инфраструктуры. Для таких объектов предоставляются льготные условия, такие как уменьшение ставки налога на прибыль (но не более чем на 4,5%) и снижение ставки налога на имущество или освобождение от него (в отношении используемых в производстве основных средств); а также снижение ставки транспортного налога [3].

В России в 2015 г. было всего 30 особых экономических зон, из них 8 промышленно-производственных, 14 туристско-рекреационных, 3 портовых и 5 технико-внедренческих зон. В них всего 375 резидентов и порядка 13 тыс. сотрудников. Распределение данных объектов также неравномерно по федеральным округам.

В отношении территориальных инновационных кластеров можно отметить следующую информацию. Правительством РФ в 2012 г. был утвержден перечень из 25 пилотных инновационных территориальных кластеров, в которых определены следующие укрупненные направления: ядерные и радиационные технологии; производство летательных и космических аппаратов, судостроение; фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность; новые материалы; химическая промышленность; информационно-коммуникационные технологии и электроника [3].

Кластеры разделены на 2 группы, а именно: с проработанными заявками и потенциалом (14 кластеров) и те, которые требуют дальнейшего развития в плане подготовки к выполнению поставленных задач (11 кластеров).

По федеральным округам России существует следующая представительность участников инновационных территориальных кластеров (рис. 6).

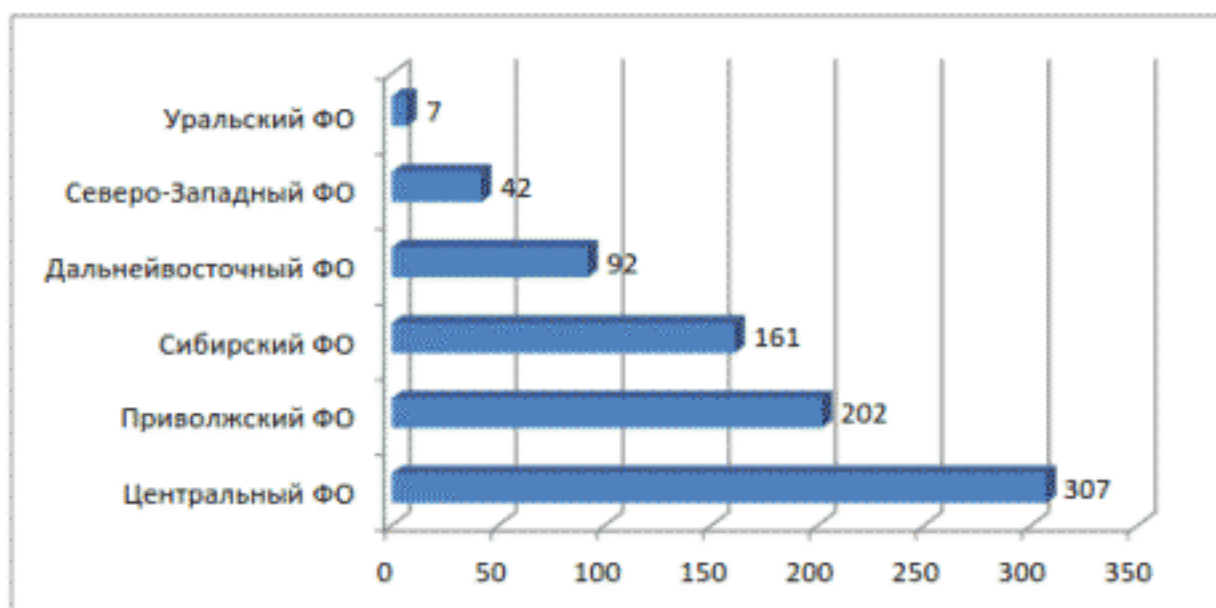


Рисунок 6 - Число участников инновационных территориальных кластеров в федеральных округах РФ в 2015 г. [3]

Технопарки и бизнес-инкубаторы также распределены по федеральным округам неравномерно. Наибольшее их число в Приволжском федеральном округе (103) и, например, Центральном федераль-

ном округе (79). Распределение технопарков и бизнес-инкубаторов по федеральным округам приведено на рис. 7.

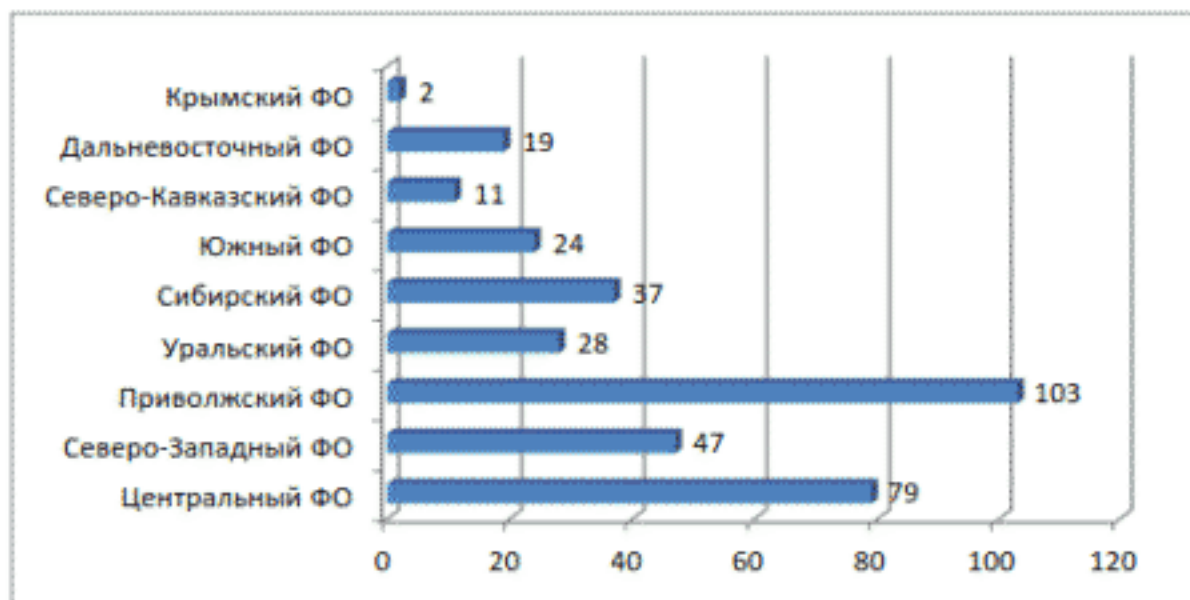


Рисунок 7 - Распределение технопарков и бизнес-инкубаторов по федеральным округам РФ в 2015 г. (составлено на основании [3])

Согласно приведенным данным становится очевидным, что в России сегодня многое делается для развития инновационной инфраструктуры и, как следствие, решения задачи импортозамещения технологий, а также активного выведения на мировой рынок объектов интеллектуальной собственности для упрочнения своих конкурентных позиций в секторе высокотехнологичных товаров и инноваций. Тем не менее, для достижения искомо-

го результата необходимо наращивание объектов инновационной инфраструктуры по территории всех регионов страны с акцентом на наличествующие в регионах преимущества. Сглаживание наличествующего дисбаланса и активное вовлечение всех территорий в процесс создания инноваций будет способствовать укреплению инновационного потенциала страны.

Библиографический список

1. ЕМИСС. Государственная статистика. 2015. Электронный ресурс: Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/36729>. Дата обращения: 12.01.2017.
2. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации «Разработка отраслевых планов импортозамещения». Электронный ресурс. Режим доступа: https://gisp.gov.ru/upload/regions_forms/presentation_import.pdf. Дата обращения: 12.01.2017.
3. Производственная и инновационная инфраструктура России. Отчет исследовательской компании EY. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/industries/real-estate/ey-russia-industrial-and-innovation-infrastructure-overview>. Дата обращения: 24.01.2017.
4. Сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели». 2015. Росстат. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf. Дата обращения: 12.01.2017.

References

1. EMISS. Gosudarstvennaya statistika. 2015. Elektronnyj resurs: Rezhim dostupa: <https://fedstat.ru/indicator/36729>. Data obrashcheniya: 12.01.2017.
2. Ministerstvo promyshlennosti i trgovli Rossijskoj Federacii «Razrabotka otraslevykh planov importozameshcheniya». Elektronnyj resurs. Rezhim dostupa: https://gisp.gov.ru/upload/regions_forms/presentation_import.pdf. Data obrashcheniya: 12.01.2017.
3. Proizvodstvennaya i innovacionnaya infrastruktura Rossii. Otchet issledovatel'skoj kompanii EY. Elektronnyj resurs. Rezhim dostupa: <http://www.ey.com/ru/ru/industries/real-estate/ey-russia-industrial-and-innovation-infrastructure-overview>. Data obrashcheniya: 24.01.2017.
4. Sbornik «Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli». 2015. Rosstat. Elektronnyj resurs. Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf. Data obrashcheniya: 12.01.2017.

БРЭНД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И ОЦЕНКИ

Бондаренко В.А., д.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Хачатурян Н.Р., к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье актуализируется вопрос исследования сущности бренда современного вуза, специфики этапов и последовательности его формирования, существующих подходов к построению бренда и основных принципов, которым необходимо следовать. Акцент сделан на сложности оценки формируемого бренда и расхождении в восприятии транслируемого вузом ценностного предложения и оценки его потребителями. Авторами предлагается дальнейший научный поиск для нахождения действенных путей выстраивания бренда вуза в сложившихся в России реалиях.

Ключевые слова: Ключевые слова: бренд, этапы, оценка бренда, вуз, потребители, образовательные услуги.

Abstract: The article actualizes a research question of the essence of the brand modern University, the specific steps and order of its formation, the existing approaches to the construction of a brand and the basic principles that must be followed. Emphasis is placed on the complexity of the evaluation of forming of a brand and the difference in the perception broadcast by the University value proposition and assess its customers. The authors propose further research to find efficient ways of building the brand of the University in the current Russian realities.

Keywords: Key words: brand, stages, brand valuation, University, consumers, educational services.

В настоящее время, в котором система высшего образования рассматривается в качестве составляющей сферы услуг, предложение образовательных услуг происходит также на основании рыночных принципов, конкуренции учебных заведений между собой и предложении различных программ по привлечению потребителей, то есть абитуриентов.

Вузы, в силу сложившейся специфики своей деятельности на образовательном рынке, выбирают определенные целевые аудитории (одну или несколько), с которыми ведется работа по привлечению на получение образовательных услуг. Так, например, крупные столичные вузы с сильной научно-исследовательской базой и сложившимися образовательными традициями, могут преимущественно ориентироваться на набор и выпуск магистров, аспирантов и привлекать в свои бизнес-школы на обучение практиков из ведущих российских компаний. Другие образовательные учреждения концентрируют усилия на привлечении бакалавров; третьи не имеют четко выраженной направленности и стараются привлечь на обучение бакалавров, магистров, а далее, в идеале, аспирантов, в различных пропорциях. Так или иначе, функционирование на высоко конкурентном рынке, где за своих абитуриентов приходится бороться с инорегиональными и, в том числе и с зарубежными вузами, предлагающими свои образовательные услуги, предполагает использование инструментов маркетинга в повседневной работе, а также формирование и укрепление определенного имиджа, формирование и управление брендом учебного заведения, информация о котором транслируется целевой аудитории и способствует упрочнению рыночных позиций образовательного учреждения.

Актуальность указанной проблематики доказывается, в частности, исследованием в различных научных работах внешней среды функционирования вузов, резервов для снижения их рыночных рисков и создания эффективной образовательной среды [2, 3, 12].

Естественным образом, не менее значимыми становятся вопросы формирования и управления брендом вуза, что может определить и укрепить успех определенной образовательной организации на развиваемом рынке. Это обстоятельство предполагает необходимость исследование сущности

бренда вуза, его составляющих и факторов, оказывающих на него воздействие.

Традиционно, под брендом образовательного учреждения принято понимать «систему, связывающую воедино продукт, имидж, образ марки в сознании потребителя, а также видение производителем образов предоставляемой услуги, марки вуза и основных характеристик потребителя» [5].

Багиев Г.Л. с соавторами детерминируют задачи, помогающие решать процесс правления эффективным брендом учебного заведения, к которым они относят: «... способствование созданию естественных барьеров для конкурентов; освоение новых рыночных ниш и выведение на рынок новых образовательных услуг; временной лаг для адаптации к проявившимся на рынке угрозам; дифференциация в создании потребителей от сервисного предложения вузов – конкурентов» [1].

Ряд исследователей справедливо отмечают, что следует грамотно управлять формируемым брендом, для того, чтобы укреплять его сильные стороны и, таким образом, по сути, материализовать, не материальные активы вуза [7].

Такой зарубежный исследователь, как А. Уиллер, характеризуя возможность продвижения бренда на рынок, подчеркивал, что значимым является понимание ценностных ориентиров и транслируемой идеи сотрудниками организации (в нашем случае, вуза): «... объяснение сотрудникам компании смысла бренда и его идеи – это одна из лучших инвестиций, которую может сделать организация» [11].

Как правило, представляется, что вузы, обладающие сильным брендом, успешнее привлекают абитуриентов, активно сотрудничают с работодателями, привлекающими выпускников в свои ряды и предоставляющими базы практики для студентов; таким вузам легче привлекать инвесторов под осуществляемые проекты и вступать в партнерские программы с другими престижными вузами. Соответственно, можно утверждать, что сильный бренд укрепляет конкурентоспособность вуза за счет стабилизации его рыночного положения, минимизации возможных рисков, наличия лояльных потребителей, готовых самостоятельно и инициативно транслировать положительные отклики о вуза среди потенциальных потребителей образовательных услуг.

Характеризуя составляющие бренда, проявляющиеся в большей или меньшей степени на определенных этапах формирования бренда вуза,

А. Гвозденко определяет следующую последовательность его построения (табл. 1).

Таблица 1 - Основные этапы построения бренда вуза [4]

1. Управление торговой маркой			
Создание торговой марки	Регистрация товарного знака	Использование торговой марки	
2. Анализ конкурентной среды			
Исследование рынка	Анализ потенциала вуза	Оценка финансовых вложений	
3. Планирование бренда			
Выбор стратегии бренда	Формирование портфеля бренда		
4. Маркетинговые мероприятия			
Правила	Принципы	Планирование	Организация
5. Оценка капитала бренда			
Технологические активы	Репутационные активы	Человеческие активы	Финансовые активы

Реализация отмеченных этапов должна проводиться при наличии определенной «почвы», то есть наличествующих репутационных активов и наработанных деловых связей. Быстро подобные задачи не решаются. Здесь требует планомерная продуманная работа на перспективу.

В свою очередь, такие авторы, как О. Синиченко и М. Пьянзина описывают иные этапы формирования бренда вуза, такие как [9, 8]:

- формирование стратегии развития бренда;
- построение коммуникационных связей с потребителями (реальными и потенциальными);
- внедрение бренда в сознание потребителей;
- обоснование концепции бренда на основе его уникальности и индивидуальности;
- добавление к бренду вуза ряда дополнительных характеристик: история образовательного учреждения, логотип, транслируемая миссия, официальный фирменный стиль, сайт организации;

- разработка и внедрение системы управления брендом;
- продвижение бренда на рынок.

Следует указать, что все представленные этапы являются важными, поскольку транслировать и активно продвигать на рынок необходимо выверенный бренд, иначе непонимание потенциальными потребителями поступающего им предложения может привести к проблемам для вуза, связанным с тем, что расходы на отмеченные мероприятия будут осуществлены, а должного эффекта не последует.

Не менее важными, чем представленные выше этапы, следует считать принципы формирования бренда вуза, которые, по мнению одного из исследователей – В. Ткачева, можно раскрыть следующим образом (табл. 2).

Таблица 2 – Базовые принципы формирования бренда вуза [10]

Наименование принципа	Характеристика принципа
Непрерывности деятельности по созданию бренда вуза	Постоянство работы по усовершенствованию бренда
Адресности программ формирования бренда	Наличие уникальности и индивидуализации в формировании бренда
Ориентации программ формирования бренда на потребителей	Мониторинг мнений абитуриентов и работодателей на постоянной основе
Партнерских отношений клиентами	Поддержание партнерских отношений с обучающимися
Синергии	Взаимное дополнение различных маркетинговых направлений
Параллельности программ формирования бренда вуза	Формирование бренда осуществляется параллельно внутренней и внешней среде вуза
Адаптивности программ формирования бренда вуза	Процесс формирования бренда приспосабливается к изменчивым факторам внешней среды и изменениям внутренней среды

Следует отметить, что понимание и следование данным принципам представляется важным для процесса эффективного формирования и управления брендов вуза в современных российских условиях.

Серьезным вопросом, который следует рассмотреть, является также система рейтингов вузов, с одной стороны, отражающая положение рейтинга высшего учебного заведения, а, с другой, способствующая укреплению бренда, в случае попадания вуза в топ-лист. В мировые лидеры и лидеры – вузы по России входят, преимущественно, только ведущие вузы из г. Москвы и Санкт-Петербурга, обладающие давними традициями и высоким качеством образовательных услуг. Остальные учебные заведения (различные региональные вузы) входят во внутренние шорт-листы и конкурируют за абитуриентов с меньшими материальными возможностями и/или амбициями. Существуют также национальные и региональные рей-

тинги учебных заведений, желание подняться в которых на верхние позиции способствует тому, что практически все вузы стремятся расширять партнерские взаимоотношения с другими организациями, нацелены на повышение узнаваемости своего бренда, стараются внедрять новые варианты оказания образовательных услуг, что идет на пользу развитию рынка образования.

Важно также понимать из чего на практике, в глазах потенциальных абитуриентов, складывается бренд вуза, поскольку их представление может отличаться от формируемых и публикуемых различными агентствами рейтингов. Абитуриенты и их родители обычно оценивают востребованность выпускников вуза у работодателей в регионе (городе), заработная плата, которую предлагают выпускникам при трудоустройстве, стоимость обучения и известные им профессиональные качества профессорско-преподавательского состава. Мнение абитуриентов и родителей обычно отстает во

временном лаге от существующих реалий, и они могут не сразу отреагировать на ряд позитивных изменений в функционировании вуза, равно как не сразу обратить должное внимание на негативные тенденции.

Можно привести результаты опроса о значимости тех или иных составляющих бренда вуза для потребителей, согласно которому основным критерием престижности респонденты называли востребованность на рынке труда выпускников вуза (55,2%), далее следовала квалификация преподавателей (19%), позитивное общественное мнение (10,2%), активная научная деятельность (8,2%), материально-техническое обеспечение (3,1%), известность вуза за пределами региона и/или страны (2,6%), авторитет ректора (0,1%) [6].

Согласно этим исследовательским данным получается, что потребители в первую очередь переживают за будущее трудоустройство. Тем не менее, как и было сказано, ситуация на рынке труда, в виде как ее воспринимают потребители, а также прогнозы развития данного рынка могут существенно различаться между собой, что может оказывать как позитивное, так и негативное значение на формирующийся и продвигаемый на рынок бренд вуза.

Резюмируя, отметим, что, несмотря на то, что большинством авторов при характеристике условий и среды формирования бренда отмечается, что отличия для вузов, находящихся в одной стране, проявляются во внутренней среде, представляет

ся, что это утверждение не совсем справедливо. Прежде всего, в настоящее время существуют национальные исследовательские университеты, федеральные университеты и региональные опорные университеты, имеющие дополнительные преференции в части финансирования, условий приема и иных аспектов ведения образовательной деятельности, что формирует для них внешнюю среду, отличную от остальных высших учебных заведений, предполагая, что им легче формировать свой сильный бренд. Вместе с тем, данным учебным заведениям, поскольку они в силу проходящих в высшем образовании реформ на укрупнение вузов, труднее формировать ценностное предложение своего бренда, ориентированное на целевую аудиторию. Так, традиционно технические вузы, укрупняясь и диверсифицируясь, начинают выпускать гуманитариев, а классические экономические вузы – готовить лингвистов, юристов и педагогов. Данная ситуация размывает у потенциальной аудитории восприятие ценностного предложения и ставит перед вузами новую задачу в формировании и управлении брендом. Соответственно, можно заключить, что в сложившейся ситуации, несмотря на большое число научных и практико ориентированных работ по управлению брендом вуза, жизнь ставит перед высшими учебными заведениями новые задачи по формированию и продвижению бренда, а также выбору действенных способов мониторинга их оценки глазами потенциальных потребителей.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. / Под общ. Ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2008. 736 с.
2. Бондаренко В.А. Маркетинг услуг высшего и делового образования: реалии, проблемы и перспективы развития. монография / В. А. Бондаренко, И. Д. Никитенко, Н. Н. Хамидов; под науч. ред. В. П. Федько. Ростов-на-Дону, 2006.
3. Бондаренко В.А. Маркетинговое сопровождение образовательных услуг как средство снижения рисков высшего учебного заведения // Практический маркетинг. 2005. № 11. С. 14-19.
4. Гвозденко А.Н. Российские экономические вузы: имидж или доля рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. С. 116-119.
5. Грошев И.В., Юрьев М.В. Вуз как объект брендинга // Высшее образование в России. 2010. №1. С.23-29.
6. Иванова – Гладильщикова Н. Бренд вуза теперь не имеет значения (07.04.011) (электронный ресурс) URL: <http://ria.ru/analytics/20110407/362074800.html> (дата обращения 10.11.2016)
7. Лигидов Р.М., Таппасханова Е.О., Дотдаева А.Ю. Бренд как фактор повышения конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг // Современные проблемы науки и образования. 2014. №6.
8. Пьянзина М. Современные бренд-технологии в сфере высшего образования // Инновации в образовании. ИнВестРегион №4. 2013. №1.С.32-36.
9. Синиченко О. Бренд как один из факторов конкурентоспособности вузов России // *Juvenis scientia*. 2016. №1. Р. 88.
10. Ткачев В.А. Управление брендом как элемент корпоративной культуры: Дисс. канд. социол. наук / В.А. Ткачев. Москва, 2003. 151 с.
11. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 235 с.
12. Федько В.П., Бондаренко В.А. Маркетинговое сопровождение образовательных услуг как средство снижения рисков высшего учебного заведения // Практический маркетинг. 2005. № 11. С. 14-19.

References

1. Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing: Uchebnik dlya vuzov. / Pod obshch. Red. G.L. Bagieva. – SPb.: Piter, 2008. 736 s.
2. Bondarenko V.A. Marketing uslug vysshego i delovogo obrazovaniya: realiti, problemy i perspektivy razvitiya. monografiya / V. A. Bondarenko, I. D. Nikitenko, N. N. Hamidov; pod nauch. red. V. P. Fed'ko. Rostov-na-Donu, 2006.
3. Bondarenko V.A. Marketingovoe soprovozhdenie obrazovatel'nyh uslug kak sredstvo snizheniya riskov vysshego uchebnogo zavedeniya // Prakticheskiy marketing. 2005. № 11. S. 14-19.
4. Gvozdenko A.N. Rossijskie ehkonomicheskie vuzy: imidzh ili dolya rynka // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2006. №2. S. 116-119.
5. Groshev I.V., YUr'ev M.V. Vuz kak ob"ekt brendinga // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2010. №1. S.23-29.
6. Ivanova – Gladil'shchikova N. Brend vuza teper' ne imeet znacheniya (07.04.011) (ehlektronnyj resurs) URL: <http://ria.ru/analytics/20110407/362074800.html> (data obrashcheniya 10.11.2016)
7. Ligidov R.M., Tappaskhanova E.O., Dotdaeva A.YU. Brend kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti vuza na rynke obrazovatel'nyh uslug // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2014. №6.

8. P'yanzina M. Sovremennye brehnd-tehnologii v sfere vysshego obrazovaniya // Innovacii v obrazovanii. InVestRegion №4. 2013. №1.S.32-36.
9. Sinichenko O. Brend kak odin iz faktorov konkurentosposobnosti vuzov Rossii // Juvenis scientia. 2016. №1. P. 88.
10. Tkachev V.A. Upravlenie brehndom kak ehlement korporativnoj kul'tury: Diss. kand. sociol. nauk / V.A. Tkachev. Moskva, 2003. 151 s.
11. Uiller A. Individual'nost' brehnda. Rukovodstvo po sozdaniyu, prodvizheniyu i podderzhke sil'nyh brehndov. Per. s angl. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2004. 235 s.
12. Fed'ko V.P., Bondarenko V.A. Marketingovoe soprovozhdenie obrazovatel'nyh uslug kak sredstvo snizheniya riskov vysshego uchebnogo zavedeniya // Prakticheskij marketing. 2005. № 11. S. 14-19.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВНОЙ МОДЕЛИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ

Васильева М.В., к.э.н., доцент, Уральский государственный юридический университет
Тарабаева Н.М., к.э.н., доцент, Уральский государственный юридический университет

Аннотация: Данная статья посвящена анализу основных направлений пенсионного реформирования в России, создающих предпосылки для создания активной модели пенсионного обеспечения. В статье рассматривается эффективность применения различных вариантов накопительных схем с учетом существующих макроэкономических условий, делается вывод о необходимости формирования в России особенной активной модели пенсионного обеспечения в рамках распределительного компонента при второстепенной роли накопительной пенсии.

Ключевые слова: социальный риск, активная модель пенсионного обеспечения, коэффициент замещения, распределительный компонент.

Abstract: the article analyzes the major trends of the pension reform in Russia. These major directions create the prerequisites for formation of the active model of pensions. The article focuses on the effectiveness of the various options of accumulation systems taking into account the current macro-economic conditions. The article concludes the need to form in Russia a specific model of pensions as part of the distribution component in a supporting role of contributory pension.

Keywords: social risk, active model of pensions, coefficient of substitutability, distribution component.

Для того, чтобы выявить проблемные аспекты формирования активной модели пенсионного обеспечения в РФ, необходимо, прежде всего, провести анализ самого понятия «пенсионное обеспечение».

Большинство авторов рассматривают сущность пенсионного обеспечения с экономической точки зрения [1, 2]. В основе экономического подхода к пенсионному обеспечению лежит понимание денежной формы компенсации при потере трудоспособности в силу различных причин без указания на ее размер и цель.

Главное и определяющее значение пенсионного обеспечения, на наш взгляд, заключается в социальной функции – предоставлении нормального уровня жизни тем, кто вышел за пределы трудоспособного возраста. Пенсионное обеспечение как социальная категория представляет собой основной вид социального обеспечения нетрудоспособных граждан, оно призвано снизить степень социального риска жителям страны, достигшим пенсионного возраста. Опираясь на определение риска, данное В.И. Шариним [3], социальный риск, на наш взгляд, можно определить как закономерное наступление периода в биологическом цикле каждого человека, когда существует объективно низкий потенциал самообеспечения (старость, детство, болезнь) и требуется помощь государства.

Нельзя оставить без внимания и другой подход к толкованию пенсионного обеспечения – правовой.

Пенсионное обеспечение как правовая категория определяется следующим образом: «это предусмотренная законодательством система материального обеспечения и обслуживания граждан в старости, в случае полной или частичной утраты трудоспособности (инвалидности), в случае потери кормильца» [4]. Данный подход показывает на необходимость существования совокупности правовых норм, регулирующих правоотношения, связанные с содержанием обществом нетрудоспособных. Правоотношения по пенсионному обеспечению являются такими юридическими отношениями, которые возникают при реализации гражданами своего конституционного права на различные виды социального обеспечения.

Пенсионное обеспечение осуществляется на базе соответствующих нормативных правовых актов, денежных ресурсов и включает непосредственную организаторскую работу всех уровней

государственной власти, что образует пенсионную систему.

По степени участия населения в формировании денежных средств для будущей пенсии, на наш взгляд, можно выделить две модели пенсионного обеспечения: пассивную и активную.

Пассивная модель (распределительная) пенсионного обеспечения исключает активное участие работников в формировании своей будущей пенсии. До 2002 года пенсионная система России была пассивной, основанной на принципе «солидарности поколений». В рамках данной модели финансирование текущих пенсий осуществлялось исключительно за счет средств, собираемых с работодателей в виде налогов на фонд оплаты труда. Деньги собираются с работающих граждан и сразу выплачиваются в виде пенсий.

Активная модель (распределительно-накопительная) пенсионного обеспечения нацелена на вовлечение будущих пенсионеров в долгосрочный инвестиционный процесс. Размер пенсий напрямую зависит от величины отчислений в государственные и негосударственные пенсионные фонды за период трудовой деятельности и дохода от их инвестирования.

Серьезное реформирование пенсионной системы в нашей стране началось в 2002 году. В ходе реализации данного этапа пенсионной реформы была сделана попытка осуществить переход от пассивной модели пенсионной системы к активной, предполагающей наличие обязательного накопительного компонента. Пенсия складывалась из базовой, страховой и накопительной частей. Базовая часть гарантировалась государством и имела фиксированный размер, который ежегодно должен индексироваться. Страховая часть определялась суммой взносов и стажем работника. Базовая и страховая часть образуют распределительный компонент, который подчиняется «принципу солидарности». Накопительная часть формировалась у граждан, родившихся после 1966 г. и складывалась из взносов и дохода от инвестиционной активности. Реформирование пенсионной системы теоретически позволяло гражданам РФ влиять на размер будущей пенсии за счет управления пенсионными накоплениями, которые можно было по умолчанию либо оставить в Пенсионном фонде, перевести в негосударственный пенсионный фонд (НПФ) или в частную управляющую компанию (ЧУК), но при этом собственность на средства пенсионных накоплений оставалась госу-

дарственной. Накопительный компонент при этом должен был иметь обязательный характер и формироваться за счет отчислений работодателей.

Предпосылками для формирования активной модели пенсионной системы стали, во-первых, дефицит денежных средств в сфере пенсионного обеспечения, вызванный демографическим фактором («старением» населения), во-вторых, высокая доля неформального сектора экономики, социальные взносы которого не поступают в ПФР, в-третьих, значение коэффициента замещения пенсией утраченного заработка.

Для оценки эффективности пенсионной системы во всем мире применяется такой показатель, как коэффициент замещения пенсией утраченного заработка (КЗ). Впервые правовое регулирование данного термина было введено Конвенцией № 102 МОТ «О минимальных нормах социального обеспечения» (1952), согласно которой КЗ равен отношению размера пенсии к размеру получаемой заработной платы пенсионера. Его считают важнейшим количе-

ственным показателем для определения эффективности пенсионной реформы в России. Данный коэффициент учитывает пенсионное обеспечение, сформированное не только в рамках государственного распределительного компонента, но и за счет накопительной составляющей. В Конвенции утверждено, что коэффициент замещения, должен составлять не менее 40% от уровня материального обеспечения гражданина в трудоспособный период при наличии 30 летнего трудового стажа. В России чаще используется «солидарный коэффициент замещения», рассчитываемый как соотношение среднего размера пенсии в текущем году к средней заработной плате в экономике за тот же период.

Из таблицы 1 видно, что, начиная с 1998 года, наблюдается стабильное снижение КЗ. Значение данного коэффициента ниже 40% позволяет сделать вывод о несостоятельности системы пенсионного обеспечения с точки зрения выполнения социальной функции.

Таблица 1 - Коэффициент замещения в 1998–2002 гг., %

	Отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера	Коэффициент замещения (средняя пенсия к средней зарплате)
1998	114,7	38,0
1999	70,2	29,5
2000	76,4	31,2
2001	89,5	31,6
2002	100,0	31,6

Источник: [5]

Реформирование пенсионного обеспечения оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны, как на микро, - так и макроэкономическом уровнях.

От перехода к активной модели можно было ожидать позитивное влияние на макроэкономические процессы. В долгосрочной перспективе макроэкономические последствия от проведения преобразований в пенсионной системе в 2002 году, а именно введение накопительной составляющей, в основном могли выразиться в увеличении темпов экономического роста за счет роста инвестиционной активности будущих пенсионеров и снижении теневой составляющей на рынке труда.

Макроэкономический эффект от формирования обязательной накопительной составляющей пенсионного обеспечения можно описать следующим образом: население свои пенсионные накопления с целью увеличения их доходности переводит в управляющие компании, которые их вкладывают в различные финансовые инструменты, а затем они могут превратиться в инвестиционные расходы фирмы на основной капитал. В более долгосрочной перспективе пенсионные накопления приведут к увеличению размера пенсий, которые вызовут рост потребительских расходов. Возросшие инвестиционные и потребительские расходы запускают мультипликационный эффект в экономике, в результате которого происходит увеличение темпов экономического роста. Экономический рост, в свою очередь, приводит к снижению безработицы, росту доходов работников и, в конечном итоге, к увеличению поступлений в пенсионную систему России.

С точки зрения микроэкономики пенсионное обеспечение - это размер пенсии. В результате проводимой реформы размер пенсии стал определяться не стажем работника, а его заработной

платой и величиной отчислений работодателей в ПФР. У каждого работника появилась возможность перевести накопительную часть из государственной управляющей компании (Внешэкономбанк) в НПФ, либо в частную управляющую компанию (ЧУК), таким образом, должен был сформироваться активный участник пенсионного процесса.

В результате начавшейся пенсионной реформы объем денежных средств, которые были переведены в частные управляющие компании на 31.12.2002, оказался незначительным (3,42%). Оставшаяся же часть (96,58%) была оставлена в ПФР и передана в управление Внешэкономбанка (НПФ были допущены в систему обязательного пенсионного страхования только в 2004 г.). В дальнейшем процесс перевода пенсионных накоплений в УК, а затем и в НПФ пошел более медленными темпами, чем предполагалось[5].

Сформировать активного участника инвестиционного процесса на обязательной основе в ходе реформы пенсионной системы 2002-2014 г.г. не удалось, на наш взгляд, в силу следующих причин:

- 1) недоверия населения к финансовым институтам;
- 2) неэффективности работы финансовых рынков;
- 3) общей экономической нестабильности;
- 4) отсутствие финансовой грамотности будущих пенсионеров;
- 5) постоянных изменений государством «правил игры» в сфере пенсионного обеспечения.
- 6) отсутствие системы стимулирования граждан к формированию ответственности за собственное пенсионное обеспечение.

Ввод обязательного накопительного компонента в ходе пенсионных преобразований не позволил решить проблему дефицита пенсионной си-

стемы, поскольку обязательная накопительная часть формировалась за счет взносов работодателей (6% из 22% страховых взносов), уменьшая таким образом «солидарную часть».

Международный опыт функционирования систем пенсионного обеспечения показывает, что в

большинство стран действуют активные модели, сочетающие распределительный и накопительный компоненты. Коэффициенты замещения в разных странах по различным компонентам пенсионного обеспечения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Значение коэффициента замещения в различных странах в 2013-2015гг., в %

Страна	Государственный распределительный компонент пенсионной системы	Обязательный накопительный компонент пенсионной системы	Добровольный накопительный компонент пенсионной системы	ИТОГО
Канада	39,2		33,9	73,2
Германия	42		16	58
Норвегия	45,7	6,8	11,3	63,8
Швеция	33,9	21,7		55,6
Великобритания	32,6		34,5	67,1
США	38,3		37,8	76,1
Россия	33	2		35

Источник: [6]

Из таблицы 2 видно, что коэффициент замещения по обязательной накопительной составляющей пенсионного обеспечения в России самый низкий среди ряда стран и составляет всего лишь 2 %. Основными причинами этому обстоятельству, на наш взгляд, являются:

1) макроэкономическая ситуация в экономике, не способствующая инвестиционной активности будущего пенсионера;

2) «заморозка» в 2013 г. пенсионного компонента за 2014 год. В 2014 году она была продлена. В 2015 и 2016 годах мораторий на выплату накопительной части также был продлен в связи с необходимостью осуществлять текущие выплаты пенсионерам. Таким образом, обязательный накопительный компонент пенсионной системы не инвестируется, как было задумано, а изымается в бюджет на текущие нужды с целью снижения нагрузки на бюджет. Фактически произошел возврат к пассивной системе пенсионного обеспечения.

С учетом макроэкономической ситуации в стране и несостоятельности обязательного накопительного компонента пенсионного обеспечения все дальнейшие преобразования в пенсионной системе, на наш взгляд, должны быть направлены на повышение эффективности распределительного компонента и создание макроэкономических условий для перехода на добровольные принципы накопительного компонента. В современных условиях возникает необходимость формирования в рамках распределительного компонента пенсионного обеспечения активного участника пенсионного процесса, закладывая в него мотивационную функцию: усиление трудовой активности работника.

Серьезные шаги в этом направлении сделаны в январе 2015 г. в ходе нового этапа пенсионной реформы.

Повышение эффективности распределительного компонента в системе пенсионного обеспечения, на наш взгляд, обеспечивается в рамках проводимой реформы за счет следующих факторов:

1) снижение неформальной занятости на рынке труда;

2) трансформация рынка труда, обусловленная ростом среднего возраста работника;

3) переход на добровольный характер накопительного компонента.

С января 2015 г. изменилась структура пенсионного обеспечения в РФ. Главной особенностью новой структуры трудовой пенсии по старости является то, что она складывается из двух

«независимых» самостоятельных пенсий, которые до этих преобразований назывались частями трудовой пенсии по старости:

- 1) страховая пенсия (СП);
- 2) накопительная пенсия (НП).

Порядок назначения и определения размера каждой из них регулируется отдельными законами - Федеральным законом № 400 "О страховых пенсиях" и Федеральным законом № 424 "О накопительной пенсии".

Трудовая пенсия по старости в настоящее время рассчитывается по следующей формуле:

Трудовая пенсия = Страховая пенсия + Фиксированная выплата + Накопительная пенсия

Получение страховой пенсии по старости имеет определенные ограничения. Для расчета страховой пенсии по новым правилам впервые введено понятие "индивидуальный пенсионный коэффициент" (пенсионный балл), которым оценивается каждый год трудовой деятельности гражданина. Согласно новому закону ФЗ-400 «О страховых пенсиях» правом на ее получение обладают граждане, подходящие под ряд требований: производящие отчисления в течение определенного количества лет, набравшие минимальный пенсионный балл. Если не все условия были соблюдены, то пенсионный возраст отодвигается на пять лет, и гражданин может претендовать только на получение социальной пенсии.

Право на назначение страховой пенсии по старости получают те граждане, которые имеют:

1) 30 и более пенсионных баллов, однако эта норма в полной мере начнет действовать с 2025 года, а в 2016 году достаточно будет иметь 9 баллов;

2) минимальный страховой стаж должен быть:

а) 15 лет при уровне заработной платы не меньше двух МРОТ;

б) 30 лет при уровне заработной платы не меньше одного МРОТ. Однако, как и в случае с пенсионными баллами, предусмотрен переходный период.

Эти требования направлены на снижение «теневой занятости» и перенос управления социальным риском при наступлении старости на индивидуальный уровень. Работник должен быть заинтересован в получении официальной заработной платы, с которой выплачиваются страховые взносы. Введение требований по баллам означают, что занятые в неформальном секторе экономики (около 10 млн. человек) смогут претендовать только на социальную пенсию (с 60 лет у женщин и с 65 – у

мужчин). Размеры неформальной составляющей современного рынка труда оценивают на высоком уровне 40-45% от численности всех занятых [7]. Во многом это обусловлено высокими транзакционными издержками формального сектора современного рынка труда и отсутствием эффективных форм мотивации и стимулирования «легального труда». На наш взгляд, ужесточение требований для получения права на страховую пенсию может усилить распределительный компонент и сформировать в его рамках активного участника пенсионного обеспечения только в долгосрочной перспективе и при наличии благоприятных макроэкономических условий.

Пенсионная реформа 2015 г. стимулирует добровольное откладывание выхода на пенсию, т.е. косвенно увеличивает пенсионный возраст. По новым правилам обращаться за назначением трудовой пенсии по старости позже общеустановленного пенсионного возраста выгодно. За каждый год более позднего обращения за назначением трудовой пенсии страховая пенсия и фиксированная выплата будут увеличиваться на соответствующие коэффициенты (баллы). Стимулирование «активной трудовой старости», на наш взгляд, в долгосрочном аспекте обеспечит более равномерное распределение налогового бремени между поколениями и повысит устойчивость пенсионной системы.

В рамках данной реформы начинают закладываться основы индивидуальной ответственности за социальный риск наступления старости. Накопительная пенсия приобрела добровольный характер, но при условии формирования ее из обязательных отчислений работодателей.

В настоящее время обсуждается новая реформа пенсионного обеспечения. Главной ее отличительной особенностью является доброволь-

ная накопительная пенсия, которая будет формироваться не за счет обязательных отчислений работодателя, а за счет добровольных отчислений будущего пенсионера. Вводится «концепция индивидуального пенсионного капитала» [8], предполагающая ликвидацию нынешней накопительной системы и сохранение обязательной ставки платежа в ПФР 22%. На накопительную пенсию отчисляются те же 6%, но они будут выплачиваться сверх 22%, отчисляемых работодателем в порядке обязательного соцстрахования. В систему добровольных отчислений по умолчанию будут включены все работающие граждане, но у них будет возможность отказаться в рамках пятилетнего моратория. Это уже третий вариант по созданию накопительного компонента пенсионного обеспечения за 15 лет пенсионного реформирования в России.

Добровольные накопительные схемы на текущий момент не могут быть определяющими в структуре трудовой пенсии из-за низких доходов населения, небольшой доходности финансовых инструментов и недостаточной финансовой грамотности населения. В современных условиях в России, на наш взгляд, должна формироваться особая модель активного пенсионного обеспечения: активная модель в рамках распределительного компонента при второстепенной роли накопительной пенсии. Данная модель предполагает перенос ответственности за обеспечение будущей старости на индивидуальный уровень за счет активной трудовой деятельности будущего пенсионера в рамках легального сектора экономики. В долгосрочной перспективе это позволит государству обеспечивать достойный уровень страховой пенсии, который можно повысить за счет добровольного формирования накопительной пенсии.

Библиографический список

1. Локшина О.В. Пенсионное законодательство: основные положения и практика применения / О.В. Локшина // Трудовое право.- 2003. - №4. - С.15.
2. Ерошенко С. Г. Анализ закономерностей пенсионного обеспечения за рубежом и определение фактического состояния пенсионной системы России. М., 2004. С. 11.
3. Шарин В.И. Социальные риски как угрозы социальному положению и защита от них//Известия Уральского государственного экономического университета. № 6 (50). 2013.
4. Российская юридическая энциклопедия/Под ред. А.Я.Сухарева.М.:Инфра-М,1999. С.54
5. Синявская О.В. История пенсионной реформы в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/c797.html> (дата обращения: 08.07.2016).
6. Пудовкин А.В. Мировой опыт использования добровольных и обязательных пенсионных систем: уроки для России // Вестник МГИМО Университета. №3. 2016. С.259.
7. Буданова М. А., Иванов С. Ю. Современное состояние и пути совершенствования российской системы пенсионного обеспечения [Электронный ресурс] // Наука и школа. 2015. №2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 05.12.2016).
8. Новая пенсионная реформа возможна после 2018 года в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://novosti33.ru> (дата обращения: 19.12.2016).

References

1. Lokshina O.V. Pensionnoe zakonodatel'stvo: osnovnye polozheniya i praktika primeneniya / O.V. Lokshina // Trudovoe pravo.- 2003. - №4. - S.15.
2. Eroshenkov S. G. Anallz zakonomernostej pensionnogo obespecheniya za rubezhom i opredelenie fakticheskogo sostoyaniya pensionnoj sistemy Rossii. M., 2004. S. 11.
3. SHarin V.I. Social'nye riski kak ugrozy social'nomu polozheniyu i zashchita ot nih//Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. № 6 (50). 2013.
4. Rossijskaya yuridicheskaya ehnciklopediya/Pod red. A.YA.Suhareva.M.:Infra-M,1999. S.54
5. Sinyavskaya O.V. Istoriya pensionnoj reformy v Rossii [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.center-bereg.ru/c797.html> (data obrashcheniya: 08.07.2016).
6. Pudovkin A.V. Mirovoj opyt ispol'zovaniya dobrovol'nyh i obyazatel'nyh pensionnyh sistem: uroki dlya Rossii // Vestnik MGIMO Universiteta. №3. 2016. S.259.
7. Budanova M. A., Ivanov S. YU. Sovremennoe sostoyanie i puti sovershenstvovaniya rossijskoj sistemy pensionnogo obespecheniya [EHlektronnyj resurs] // Nauka i shkola. 2015. №2. – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru> (data obrashcheniya: 05.12.2016).
8. Novaya pensionnaya reforma vozmozhna posle 2018 goda v Rossii [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://novosti33.ru> (data obrashcheniya: 19.12.2016).

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ НАУКОЕМКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПОСТАВЛЯЕМЫХ НА ЭКСПОРТ

Веретехина С.В., доцент, Российский государственный социальный университет
Медведева А.В., к.э.н., доцент, Российский государственный социальный университет

Аннотация: Рассмотрены последние требования стандартов интегрированной логистической поддержки. Определено, что конкурентоспособность экспортируемых наукоемких изделий на международном рынке повышается при соблюдении участниками концепции CALS. Статья содержит анализ требований стандартов. Описаны принципы и технологии информационной поддержки жизненного цикла экспортируемого наукоемкого изделия на всех стадиях послепродажного обслуживания.

Ключевые слова: интегрированная информационная среда, система управления, экспорт наукоемких изделий.

Abstract: The latest standards of integrated logistics support. Determined that the competitiveness of exported high-tech products in the international market increased when compliance with the concept of CALS. The paper contains the analysis of requirements of standards. Describes the principles and technology of information support of the life cycle of the exported science-intensive products at all stages of after-sales service.

Keywords: Integrated information environment, control system, system engineering, exports of science-intensive products.

Конкурентоспособность наукоемких изделий, поставляемых на экспорт, в последние годы заметно снизилась. Основной причиной падения конкурентоспособности наукоемких изделий на мировом рынке является отсутствие технологий послепродажного обслуживания сложной наукоемкой техники на объектах эксплуатации. Объектами эксплуатации выступают станы и государства, на территории которых происходит обслуживание изделий на длительном промежутке времени жизненного цикла изделия. Длительный промежуток времени жизненного цикла изделия послепродажного обслуживания включает следующие этапы: эксплуатацию, гарантийное, послегарантийное обслуживание и ремонт. Суммарно промежуток времени послепродажного обслуживания составляет несколько десятков лет. Цена наукоемкого изделия на мировом рынке не является доминирующей. Первостепенное значение для стран-заказчиков наукоемких изделий имеет наличие информационного сопровождения изделия на всех этапах послепродажного обслуживания. Россия на протяжении многих лет является экспортером изделий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), изделий вооружения и военной техники (В и ВТ). Портфель заказов на отечественные наукоемкие изделия на конец 2015г. составил \$56 млрд. [16]. Центр анализа стратегий и технологий, совместно с Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству РФ и ОАО «Рособоронэкспорт» предоставили статистические данные распределения общего портфеля заказов на экспорт вооружения и военной техники (В и ВТ) [16]. Основной сдвиг востребованности наукоемких изделий появился после введения стандартизации в процессы управления жизненным циклом. С 2015 года Приказами Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии впервые введена серия стандартов интегрированной логистической поддержки (ИЛП) наукоемких изделий, поставляемых на экспорт. Управление жизненным циклом наукоемкой продукции экспортного значения становится неотъемлемой составляющей. Страны-заказчики, в рамках контрактов на поставку изделий вооружения и военной техники, выставляют требования к организации информационной, технической и технологической поддержки наукоемких изделий на объекте эксплуатации. Основным требованием является обеспечение эффективности обслуживания на этапах послепродажного обслуживания и ремонта. Дополнительно рассматрива-

ется применение современных информационно-коммуникационных технологий, трудовых, материальных, финансовых ресурсов. В рамках контрактов, определяется порядок оплаты услуг, включая стандартные модели, при использовании которых услуги оказываются по факту поступления заявок. Порядок оплаты услуг может включать модели с гарантированным уровнем эксплуатационно-технических характеристик. Размер оплаты услуг по контракту зависит от конкретных достигаемых значений эксплуатационно-технических характеристик, одной из которых является работоспособность изделия с коэффициентом готовности – единица (постоянно работоспособное изделие). Технологии поддержки наукоемкого изделия на объекте эксплуатации обеспечиваются непосредственно организацией-разработчиком. Для приведения в соответствие требований стран-заказчиков и организаций-разработчиков в Российской Федерации введена и действует с 2015 года серия стандартов интегрированной логистической поддержки (ИЛП) наукоемких изделий, поставляемых на экспорт. Серия стандартов ИЛП наукоемких изделий, поставляемых на экспорт, включает требования к номенклатуре показателей эксплуатационно-технических характеристик, требования к управлению номенклатурой устаревающих покупных комплектующих изделий. Серия стандартов ИЛП определяет общие требования к комплексным программам обеспечения эксплуатационно-технических характеристик, требования к планированию материально-технического обеспечения. Неотъемлемой составляющей является соблюдение требований к проведению анализа логистической поддержки экспортируемой продукции военного назначения. Серией стандартов ИЛП предусматривается соблюдение требований к оценке затрат на техническую эксплуатацию на стадии разработки, к порядку выполнения работ по интегрированной логистической поддержке в ходе жизненного цикла продукции, к послепродажному обслуживанию экспортируемой продукции военного назначения.

Основной проблемой снижения конкурентоспособности наукоемких изделий на международном рынке является отсутствие методологии послепродажного обслуживания экспортируемых изделий, включающей невозможность соблюдения требований стандартов ИЛП. Стандарты ИЛП выставляют только требования, а как их соблюсти, для предприятий остаются практической пробле-

мой. Для осознания значимости соблюдения требований стандартов ИЛП с целью повышения конкурентоспособности изделий на международном рынке, требуется провести детальный анализ требований стандартов. Детальный анализ серии стандартов ИЛП позволит систематизировать требования, определить этапы работ, определить законодательное поле, в рамках которого требуется вести финансовые расчеты со странами-заказчиками, выбрать технологию информационной поддержки на обусловленном этапе времени послепродажного обслуживания, выработать стратегию материально-технического обеспечения, таким образом, чтобы это не противоречило международным и соответствовало отечественным государственным стандартам. **Актуальность анализа стандартов ИЛП** заключается в выявлении последних, в редакции 2015г. требований. Именно актуализация современных требований позволит сконцентрироваться на определении основных задач, которые требуется решить для обеспечения полной конкурентоспособности изделий на международном рынке. **Практическая значимость проведенного** анализа требований стандартов ИЛП заключается в сокращении временных, трудовых и финансовых затрат на актуализацию современных требований. Суммарно это значительно сократит человеческие ресурсы на переработку информации, даст возможность иметь систематизированный перечень требований для достижения полной конкурентоспособности отечественных наукоемких изделий на международном рынке. Для приведения в соответствие требований стран-заказчиков и возможности обеспечения организациями-разработчиками выставляемых требований, стандарты ИЛП позволяют урегулировать управление жизненным циклом изделий и его послепродажного обслуживания. Распределение функций управления жизненным циклом наукоемкого изделия, поставляемого на экспорт, определяется программой работ. Нормативное обеспечение управления ЖЦ включает соблюдение законодательства РФ, соблюдение требований стандартов единой системы конструкторской документации (ЕСКД), единой системы программной документации (ЕСПД), единой системы технологической документации (ЕСТД), единой системы постановки на производство (СРПП ВТ), а также стандартов интегрированной логистической поддержки наукоемких изделий, поставляемых на экспорт.

В стандарте ГОСТ Р 56135-2014 «Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Общие положения» определены временные интервалы: стадии и этапы. В зависимости от сложности наукоемкого изделия, определяются стадии и этапы для конкретного изделия. Стандарт выставляет требования к управлению жизненным циклом конкретного наукоемкого изделия. Управлением ЖЦ наукоемкой продукции военного значения (ПВН) осуществляют организации-разработчики, в рамках контактов со странами-заказчиками по созданию и обеспечению требуемого уровня эффективности обслуживания изделий на объектах эксплуатации. Организация-разработчик формирует контракт. В контракте определяются правила взаимодействия всех участников управления ЖЦ наукоемкого изделия, поставляемого на экспорт. В контракте прописывается ответственность сторон в отношении сроков поставки услуг по информационному сопровождению, описываются условия технической эксплуатации, условия организации обработки и анализа технического состояния изделия. Также оформляются условия легитимного использования элек-

тронных документов в общей базе данных эксплуатационной документации и инструментальных средств, задействованных в разработке электронной документации.

ГОСТ Р 56111-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Номенклатура показателей эксплуатационно-технических характеристик» вводит номенклатуру показателей эксплуатационно-технических характеристик.

Перед заключением контракта на экспорт, ГОСТ Р 56129-2014 (МЭК 62402:2007) «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Управление номенклатурой устаревающих покупных комплектующих изделий», выставляются требования к анализу рисков, связанных с устареванием изделия. Стандарт описывает виды рисков, рекомендует проводить разработку мероприятий по устранению и снижению выявленных рисков. ГОСТ Р 56129-2014 является модифицированным по отношению к международному стандарту МЭК 62402:2007 «IEC 62402:2007 «Obsolescence management-Application guide». Стандарт предусматривает взаимоотношения сторон, в случае прекращения выпуска покупных комплектующих изделия. Модернизация финального изделия включает требования к подбору эквивалента ПКИ, который функционально, параметрически и технически взаимозаменяет устаревшие покупные комплектующие изделия (ПКИ). Подбор альтернативы замены остаются за организацией-разработчиком.

ГОСТ Р 56112-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Общие требования к комплексным программам обеспечения эксплуатационно-технических характеристик». Стандарт выставляет требования к эффективной организации работ участников создания, поставки и эксплуатации наукоемких изделий с целью обеспечения высокого уровня эксплуатационно-технических характеристик, в т.ч. составных частей изделия (СЧИ) на всех стадиях жизненного цикла изделий. Стандарт определяет порядок разработки, согласования и утверждения, контроля выполнения мероприятий комплексной программы.

ГОСТ Р 56113-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Планирование материально-технического обеспечения. Основные положения». Иностраный заказчик (Foreign customer) – уполномоченный представитель иностранного государства или иностранный субъект военно-технического сотрудничества имеет основную цель - разработать мероприятия, которые позволят гарантировать эксплуатацию экспортируемого наукоемкого изделия на протяжении длительного периода времени. Основным документом является формирование плана материально-технического обслуживания (МТО). Стандарт выставляет требования к МТО, включая номенклатуру предметов снабжения.

Под экспортом наукоемких изделий подразумевается фактическая стоимость переданных В и ВТ. С 2007г. единственной организацией, имеющей право на экспортные поставки В и ВТ имеет ФГУП «Рособорэкспорт». Предприятиям-разработчикам разрешается экспортировать только комплектующие и ЗИП. Согласно статистике Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству РФ, ОАО «Рособорэкспорт» и согласно предоставленным в СМИ данным Центра АСТ, опубликованы данные по экспорту изделий В и ВТ [16]. В исследовательских работах Карташева

А.В., Судова Е.В. отмечает, что иностранные заказчики ужесточили требования к уровню послепродажного обслуживания экспортируемых наукоемких изделий [15]. Основными причинами неудовлетворенности стали проблемы, связанные с отсутствием информации для эксплуатации изделия, его технического обслуживания, ремонта, материально-технического обеспечения, подготовки персонала [14]. В основном это связано с тем, что международные стандарты регламентируют порядок действий стран-заказчиков и организаций-разработчиков в рамках международного обслуживания экспортируемого изделия. Международный стандарт ASD S2000M (Спецификация «Единый источник данных для информационной поддержки») в рамках МТО определяет требования к формированию пакета данных, который используется для информационной поддержки заказа и поставок имущества. В понятие «поставки имущества» входит Перечень начальной поставки имущества (Initial Provision List). Этот перечень представляет собой систематизированный перечень запасных частей, расходных материалов, инструмента и вспомогательного имущества. Этот документ (Initial Provision List) необходим на длительном этапе послепродажного обслуживания наукоемкого изделия, на объекте эксплуатации других иностранных государств. Основными принципами международного стандарта ASD S2000M являются следующих принципов. Первый принцип - использование единых правил сбора и представления информации по номенклатуре начальной поставки имущества на основе структуры данных. Второй принцип - использование одной и той же информации при подготовке перечней имущества, проведении каталогизации продукции и имущества, а также и разработке иллюстрированных электронных каталогов запасных частей. Инструмента и принадлежностей (ЗИП). Соблюдение требований ГОСТ Р 56113 позволит своевременно разработать план МТО, который содержит перечень работ по разработке номенклатуры предметов поставки и каталогизации предметов поставки, по выбору модели управления запасами, проведению расчетов для начального и текущего МТО, по формированию перечня МТО, разработку планов организационно-технических мероприятий по МТО. Особое значение имеет каталогизация предметов снабжения, т.к. предусматривает однозначную идентификацию предметов снабжения на основе присвоения номенклатурных номеров, используемых в процессах заказа, поставок, хранения и распределения имущества. Каталогизация осуществляется в соответствии с ГОСТ Р 55930-2016 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Применение процедур каталогизации. Общие требования». Каталогизация проводится с целью повышения конкурентоспособности наукоемких изделий на международном рынке, обеспечивает информационную поддержку процессов заказа, поставки и управления запасами снабжения, а именно запасными частями, инструментом и принадлежностями, дополнительно вспомогательным оборудованием и материалами на основе однозначной их идентификации. В международной аббревиатуре национальный номенклатурный номер обозначается NSN. В соответствии с документами международной системы каталогизации в контакте на поставку экспортных наукоемких изделий включается специальная статья по каталогизации. Предусматриваются обязательства поставщика по предоставлению иностранному заказчику результатов работ по каталогизации предметов снабжения. Организации-

поставщики передают результаты каталогизации предметов снабжения NSN и коды NCAGE¹ иностранному заказчику в соответствии с установленными в контракте требованиями. Работы по каталогизации предметов снабжения ведутся с применением международной системы каталогизации, устанавливающей процедуры классификации, идентификации и кодирования предметов снабжения. Руководящими документами являются руководства по каталогизации, классификатор предметов снабжения, справочники утвержденных наименований.

ГОСТ Р 56114-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Требования к проведению анализа логистической поддержки экспортируемой продукции военного назначения» выставляет требования к проведению анализа логистической поддержки экспортируемой продукции для обеспечения деятельности субъектов военно-технического сотрудничества при подготовке, подписании и исполнении обязательств по контрактам на поставку наукоемких изделий. Стандарт предлагает к использованию матрицу распределения результатов анализа логистической поддержки с иностранными заказчиками для различных образцов.

ГОСТ Р 56130-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Оценка затрат на техническую эксплуатацию на стадии разработки». Стандарт определяет методы оценки затрат на техническую эксплуатацию наукоемкого изделия, поставляемого на экспорт, находящегося на стадии его разработки. Требования стандарта позволяют спрогнозировать величину затрат эксплуатанта непосредственно на объекте эксплуатации (другие страны и государства). При расчетах используются удельные прямые затраты. Стандарт содержит методику расчета удельных прямых затрат и формулы расчета, представляет собой усиленный математических инструментарий для проведения суммарных удельных затрат.

ГОСТ Р 56131-2014 «Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Порядок выполнения работ по интегрированной логистической поддержке в ходе жизненного цикла продукции военного назначения» Стандарт выставляет требования к проведению интегрированной логистической поддержки экспортируемой продукции военного назначения на всех стадиях жизненного цикла изделий.

ГОСТ Р 56134-2014 «Послепродажное обслуживание экспортируемой продукции военного назначения. Общие положения» выставляет требования к эффективности обслуживания систем технической эксплуатации (СТЭ). Эффективность обслуживания определяется затратами на достижение и поддержание требуемого уровня эксплуатационно-технических характеристик (ЭТХ). В стандарте описываются этапы планирования послепродажного обслуживания (ППО), номенклатура слуг поставщика по ППО. Стандарт определяет требования к технологии и ресурсам, а именно: трудовым, материальным, информационным, объектам инфраструктуры и стационарным техническим устройствам со средствами обеспечения электроэнергией, связи и коммуникаций и т.д. Порядок предоставления оплаты услуг определяется контрактом. В контракте учтены стандартные модели, при использовании которых услуги оказываются по факту поступления заявок от Заказчика или модели с гарантированным уровнем ЭТХ при использовании которых поставщик услуг гаранти-

рует заказчику заданный уровень ЭТХ и выполняет все работы, необходимые для достижения и поддержания этого уровня. Размер оплаты услуг поставщика может зависеть от фактически достигнутых значений ЭТХ. Определение цены услуг послепродажного обслуживания осуществляется, как правило, на основе оценок ее себестоимости и планируемой рентабельности данного вида деятельности. Окончательная цена согласовывается с заказчиком и фиксируется в контракте.

ГОСТ Р 56135-2014 «Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Общие положения» выставляет требования к управлению жизненным циклом конкретного наукоемкого изделия. Управлением ЖЦ продукции военного назначения (ПВН) осуществляют организации-разработчики, в рамках контактов с Заказчиком по созданию и обеспечению требуемого уровня эффективности обслуживания изделий на объектах эксплуатации. Стандартом регламентированы типовые стадии ЖЦ (создание научно-технического задела, аванпроект, разработка, производство,

эксплуатация, капитальный ремонт, утилизация). При составлении контрактов на поставку наукоемких изделий на экспорт рекомендовано строго соблюдать терминологию, закрепленную ГОСТ Р 56136-2014 «Термины и определения».

В заключении требуется отметить, что проведенный анализ требований стандартов ИЛП позволил выявить область решаемых задач повышения конкурентоспособности наукоемких изделий на международном рынке, что является важным с точки зрения соблюдения законодательной базы при составлении контрактов послепродажного обслуживания экспортируемых наукоемких изделий. В проведенном анализе систематизированы требования, определены этапы работ, определено законодательное поле финансовых расчетов со странами-заказчиками. Выявлено, что соблюдение CALS/ИПИ-технологии позволит отечественным разработчикам наукоемких изделий сократить финансовые, трудовые, материальные затраты, а также повысить конкурентоспособность изделий на отечественном и международном рынках.

¹ NCAGE (англ. «NATO Master Catalogue of Reference for Logistics») - код организации поставщика, официально назначенный буквенно-цифровой код поставщику продукции, Назначается Федеральным центром каталогизации. Код однозначно идентифицирует организацию во всех операциях, связанных с каталогизацией поставляемой на экспорт продукции.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 56111-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Номенклатура показателей эксплуатационно-технических характеристик
2. ГОСТ Р 56129-2014 (МЭК 62402:2007) Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Управление номенклатурой устаревающих покупных комплектующих изделий
3. ГОСТ Р 56112-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Общие требования к комплексным программам обеспечения эксплуатационно-технических характеристик
4. ГОСТ Р 56113-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Планирование материально-технического обеспечения. Основные положения
5. ГОСТ Р 56114-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Требования к проведению анализа логистической поддержки экспортируемой продукции военного назначения
6. ГОСТ Р 56130-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Оценка затрат на техническую эксплуатацию на стадии разработки
7. ГОСТ Р 56131-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Порядок выполнения работ по интегрированной логистической поддержке в ходе жизненного цикла продукции военного назначения
8. ГОСТ Р 56132-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Состав и формат данных, собираемых в ходе эксплуатации авиационной техники
9. ГОСТ Р 56133-2014 Интегрированная логистическая поддержка экспортируемой продукции военного назначения. Состав и формат данных, собираемых в ходе эксплуатации бронетанковой техники
10. ГОСТ Р 56134-2014 Послепродажное обслуживание экспортируемой продукции военного назначения. Общие положения
11. ГОСТ Р 56135-2014 Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Общие положения
12. ГОСТ Р 56136-2014 Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Термины и определения
13. Веретехина С.В. Обзор требований европейской спецификации MOREG-2 и проблемы импортозамещения программного обеспечения СЭД/ЕСМ-решений на Российском рынке. Материалы Ивановских чтений. -2015. -№ 5. -С.203-209.
14. Веретехина С.В. Методика разработки интерактивной электронной эксплуатационной документации для наукоемких изделий отрасли связи и информатизации // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. -2008. -134с.
15. Карташев А.В., Судов Е.В. Электронные каталоги для экспортируемой продукции военного значения // Мир стандартов - № 7(38), - 2009, - С.1-6.
16. Медведева А.А. Электронная коммерция в предпринимательской деятельности // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. -2004. -136с.
17. <http://politruussia.com/vooruzhennyye-sily/sila-voennogo-eksporta-271/>. Сила военного экспорта России: обновленная статистика // Политическая Россия - Общественно-политический интернет-журнал [дата обращения 02.01.2017].

References

1. GOST R 56111-2014 Integrirrovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Nomenklatura pokazatelej ehkspluatacionno-tekhnicheskikh harakteristik

2. GOST R 56129-2014 (МЕНК 62402:2007) Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Upravlenie nomenklaturuj ustarevayushchih pokupnyh komplektuyushchih izdelij
3. GOST R 56112-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Obshchie trebovaniya k kompleksnym programmam obespecheniya ehkspluacionno-tekhnicheskikh harakteristik
4. GOST R 56113-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Planirovanie material'no-tekhnicheskogo obespecheniya. Osnovnye polozheniya
5. GOST R 56114-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Trebovaniya k provedeniyu analiza logisticheskoy podderzhki ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya
6. GOST R 56130-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Ocenka zatrat na tekhnicheskuyu ehkspluatsiyu na stadii razrabotki
7. GOST R 56131-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Poryadok vypolneniya rabot po integrirovannoj logisticheskoy podderzhke v hode zhiznennogo cikla produkcii voennogo naznacheniya
8. GOST R 56132-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Sostav i format dannyh, sobiraemyh v hode ehkspluatsii aviacionnoj tekhniki
9. GOST R 56133-2014 Integrirovannaya logisticheskaya podderzhka ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Sostav i format dannyh, sobiraemyh v hode ehkspluatsii bronetankovoj tekhniki
10. GOST R 56134-2014 Posleprodazhnoe obsluzhivanie ehksportiruemoj produkcii voennogo naznacheniya. Obshchie polozheniya
11. GOST R 56135-2014 Upravlenie zhiznennym ciklom produkcii voennogo naznacheniya. Obshchie polozheniya
12. GOST R 56136-2014 Upravlenie zhiznennym ciklom produkcii voennogo naznacheniya. Terminy i opredeleniya
13. Veretekhina S.V. Obzor trebovanij evropejskoj specifikacii MOREG-2 i problemy importozameshcheniya programmogo obespecheniya SEHD/ESM-reshenij na Rossijskom rynke. Materialy Ivanovskih chtenij. – 2015. –№ 5. –S.203-209.
14. Veretekhina S.V. Metodika razrabotki interaktivnoj ehlektronnoj ehkspluacionnoj dokumentacii dlya naukojyomkih izdelij otrasli svyazi i informatizacii // Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. Moskva. –2008. –134c.
15. Kartashev A.V., Sudov E.V. EHlektronnye katalogi dlya ehksportiruemoj produkcii voennogo znacheniya // Mir standartov - № 7(38), - 2009, - S.1-6.
16. Medvedeva A.A, EHlektronnaya kommerciya v predprinimatel'skoj deyatel'nosti // Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. Moskva. –2004. –136c.
17. <http://politrossia.com/vooruzhennye-sily/sila-voennogo-eksporta-271/>. Sila voennogo ehksporta Rossii: obnovlennaya statistika // Politicheskaya Rossiya - Obshchestvenno-politicheskij internet-zhurnal [data obrashcheniya 02.01.2017].

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ

Городнова Н.В., д.э.н., профессор, Уральский федеральный университет
Роженцов И.С., соискатель, Уральский федеральный университет

Аннотация: Необходимость институциональной модернизации, а также дефицит бюджетных средств при реализации инвестиционных проектов требуют поиска более эффективных моделей экономической интеграции. В работе анализируются условия, предпосылки и специфика включения в интегрированные структуры государства. Делается вывод о том, что повышение конкурентоспособности и эффективности инвестиционных проектов, реализуемых государственно-частными партнерствами, является «точкой экономического роста» в России.

Ключевые слова: государство, регулирование, интеграция, государственно-частное партнерство, эффективность, конкурентоспособность.

Abstract: The need for institutional modernization, as well as the budget deficit in the implementation of investment projects require a search for more effective models of economic integration. The paper analyzes the conditions and specific conditions included in the integrated structure of the state. It is concluded that increasing the competitiveness and efficiency of investment projects implemented by public-private partnerships, is a "point of growth" in Russia.

Keywords: state, regulation, integration, public private partnership, efficiency, competitiveness.

Введение.

Принятие государством России стратегии и курса на устойчивое экономическое развитие в условиях внешних вызовов, а также в условиях политики импортозамещения предполагают повышение уровня конкурентоспособности как отдельных компаний, так и их объединений, в том числе и с государством. В процессе такой экономической интеграции ожидается развитие горизонтальных и вертикальных связей между компаниями, связанными единым технологическим циклом, расширение сферы взаимодействия интегрированных компаний, повышение эффективности системы управления объединениями, что, бесспорно, позволит повысить конкурентоспособность как отдельного хозяйствующего субъекта, так и интеграционного образования в целом.

В данной статье авторами анализируются закономерности и тенденции формирования государством условий для развития процессов экономической интеграции и повышения эффективности функционирования крупных интегрированных структур. Указанный процесс, по нашему мнению, является одним из основных факторов влияния как на общий уровень конкурентоспособности компании (интеграции компаний), так и на конкурентоспособность экономики России в целом [1]. Авторами исследования выявлены факторы, влияющие на процессы экономической интеграции, условия и предпосылки эффективной деятельности интегрированных компаний при реализации приоритетных инвестиционных проектов и программ. Мировой опыт показывает, что одной из наиболее эффективных форм интеграционных образований являются государственно-частные партнерства (ГЧП), в рамках которых осуществляются социальные и инфраструктурные проекты [6].

Основная часть. Анализ процесса экономической интеграции.

Основная цель реализации экономической интеграции заключается в расширении, углублении и упрочении производственных, финансовых и технологических связей, совместном использовании экономического и инновационного потенциалов, объединении, формировании благоприятных условий функционирования интегрированных компаний и снятии взаимных барьеров.

Накопленный опыт свидетельствует о том, что фундаментом экономики любой экономически развитой страны являются крупные корпоратив-

ные структуры [5], которые способны противостоять натиску конкурентов и удерживать позиции на рынке, поскольку крупные образования наделены особыми потенциальными возможностями [2, 3]: получение государственных гарантий, поддержки и льгот, государственного заказа, наличие более эффективной системы управления, Указанные специфические возможности повышают инвестиционную привлекательность и финансовую устойчивость группы компаний, особенно в нестабильных экономических условиях.

Основными факторами, позитивно влияющими на развитие процесса экономической интеграции, является нижеследующее [4]:

- конкурентная борьба территорий за привлечение интеграционных образований с государственным участием в целях реализации приоритетных социальных проектов в границах конкретного региона;

- развитие нормативно-законодательной базы, в частности вступление в силу с 01.01.2016 г. федерального законодательства, способствующего совершенствованию механизмов и моделей государственно-частных партнерств, а также расширению возможностей экономической интеграции государства и частного бизнеса.

Анализ процесса формирования интеграционных образований на Западе показал, что концентрация и централизация промышленного потенциала и финансового капитала постепенно и неизбежно приводит к горизонтальной интеграции, т.е. к объединению компаний одной отрасли. Появление горизонтальных связей становится импульсом для вертикальной интеграции – объединению компаний, связанных единым техно-инновационным циклом производства [5]. Государство формирует базис для расширения и развития вертикальной интеграции путем совершенствования правовой среды в виде антимонопольного законодательства. Причем государство должно стремиться к предотвращению монополизации отдельных отраслей промышленности одной крупной компанией (объединением промышленных компаний).

Процесс вертикальной интеграции, в свою очередь, становится предпосылкой для развития процесса диверсификации, что приводит к смещению приоритетов функционирования компаний по принципу «от простого к сложному» [3] и их ориентацию на более привлекательные и перспективные с экономической и инновационной точки зрения сферы промышленности. Это, в свою очередь,

неизбежно приводит к еще более широкой диверсификации [5].

В представленной ниже таблице приведена модель процессов экономической интеграции компаний, в том числе и с государством, и возникновение таких образований, как государственно-частные партнерства (ГЧП). В таблице стрелки указывают на последовательность возникновения и проявления влияния факторов. При этом процессы могут протекать как последовательно, так и параллельно.

Процесс формирования интегрированных структур с государственным участием. Процесс экономической интеграции и формирования интегрированных структур, в том числе и ГЧП, на Западе и в России имеет принципиальные отличия. Так, в западных странах указанный процесс

осуществлялся в рамках сложившейся рыночной экономики.

В нашей стране процесс интеграции совпал с переходом от постсоветской экономической системы к транзитивной экономике. Кроме того, в условиях экономической нестабильности наблюдается активизация и рост центростремительных сил, что неизбежно приводит к развитию экономической интеграции с участием государства. В современных финансово-экономических условиях дефицита государственного бюджета интегрированные структуры, получив на начальном этапе государственную поддержку в виде заказа, льгот и субсидий, с помощью внутрикорпоративного оборота и инновационных подходов способны таким образом минимизировать размер государственной финансовой помощи за счет включения реальных механизма самофинансирования.

Таблица - Модель процессов интеграции и формирования корпоративных структур

№ пп	Фактор	Взаимосвязь факторов	Фактор
1	Концентрация, централизация капитала	→	Горизонтальная интеграция промышленного / инновационного потенциала и банковского капиталов
2	Вертикальная интеграция компаний	→	Широкая диверсификация
3	Изменение приоритетов работы интегрированных компаний	→	Ориентация на более привлекательные отрасли промышленности
4	Стратегическое планирование деятельности интегрированных компаний	→	Принцип функционирования интегрированных компаний «от простого к сложному»
5	А. Формирование государством условий в виде антимонопольного законодательства Б. Участие государства в интеграционных образованиях	→	Развитие добросовестной конкуренции Запрет прямых государственных инвестиций Формирование государственно-частных партнерств (ГЧП)
6	Предоставление государственных гарантий и льгот при реализации социальных проектов	→	Создание интегрированных структур с государственным участием (государственно-частные партнерства)
7	Высокая степень огосударствления рынка	→	Ассигнования из государственного бюджета
8	Предоставление государственных привилегий	→	Государственная поддержка реализации приоритетных проектов
9	Привлечение частного капитала	→	Экономия бюджетных средств
10	Реализация государственных инвестиционных проектов	→	Социально-экономическая эффективность ГЧП

В настоящее время в России активно развивается процесс реализации инвестиционных инфраструктурных проектов в условиях ГЧП. Это способствуют вступление в силу федерального законодательства, формирование новых государственных структур, ответственных за реализацию инвестиционных проектов ГЧП (Корпорации разви-

тия). Кроме того, уровень развития ГЧП и эффективность реализации государственной политики в сфере ГЧП включен и оценивается в комплексном показателе оценки эффективности принятия управленческих решений высших должностных лиц.

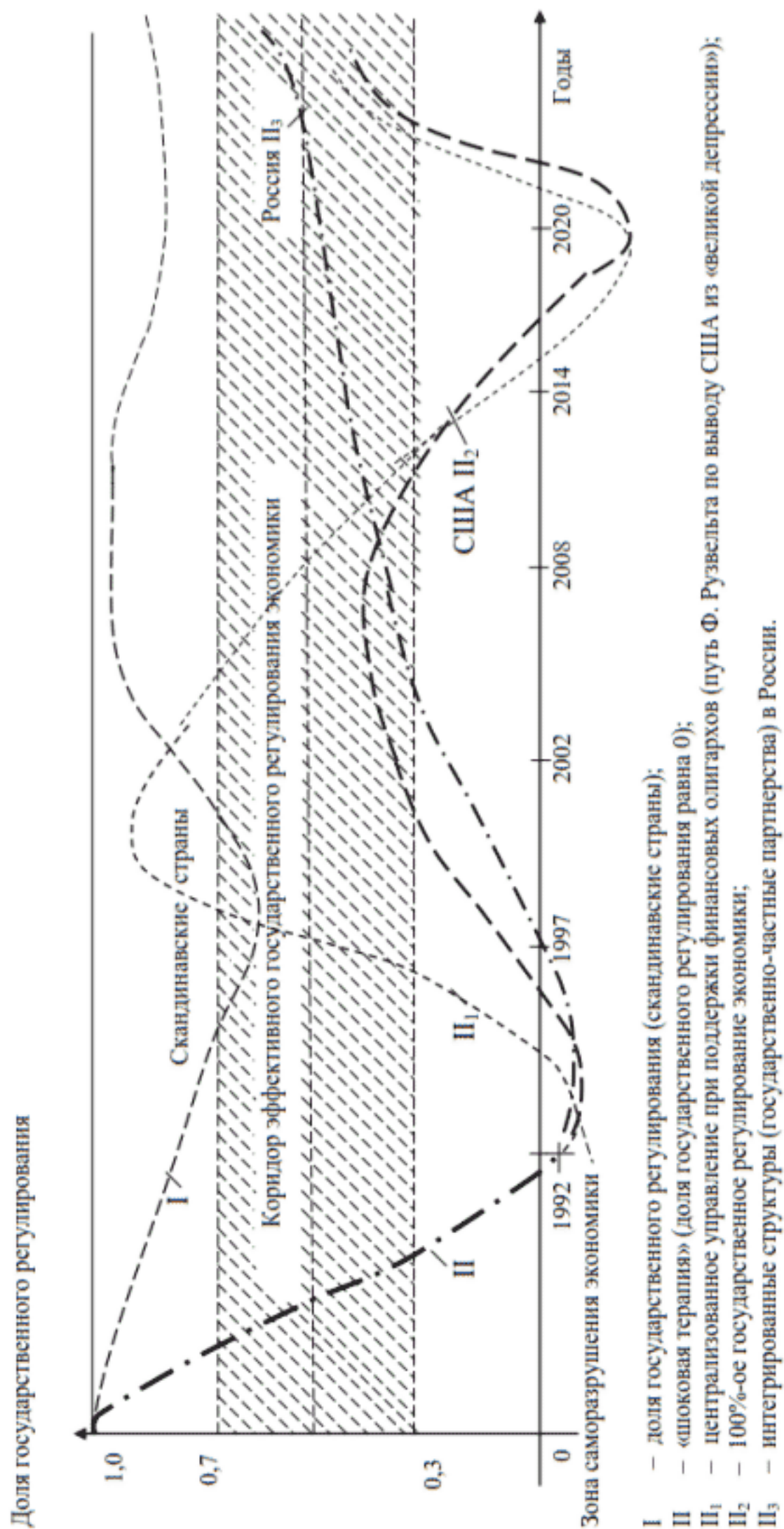


Рис. «Коридор» эффективного государственного регулирования экономики

Согласно исследованиям, проведенным Центром развития ГЧП, были определены основные «точки роста» реализации инвестиционных проектов в условиях ГЧП:

1. Развитие инструментария привлечения инвестиций за счет выпуска специализированных проектных облигаций негосударственных пенсионных фондов.

2. Привлечение финансовых средств российских страховых компаний

3. Расширение государственных гарантий публичному и частному партнеру, инвестировавшим средства в проекты ГЧП.

4. Разработка специальных механизмов субсидирования субъектов РФ и муниципальных образований с целью реализации социальных инфраструктурных проектов ГЧП.

5. Разработка методических рекомендаций управлению инвестиционными проектами ГЧП, учитывающих специфику отрасли и региона.

6. Создание информационных базы реализации социальных инфраструктурных проектов ГЧП.

7. Дальнейшее развитие и совершенствование федерального законодательства о ГЧП, учитывающее опыт практической реализации проектов ГЧП и правоприменительную практику.

Реализация и эффективное управление проектами ГЧП должны базироваться на оценке их специфики, поскольку проекты в различных сферах (жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, транспортное строительство, промышленное и гражданское строительство, развитие туристических и курортно-рекреационных зон) являются специфичными как по правовой форме договора о ГЧП, так и по внутреннему наполнению самого проекта (социальная значимость проекта,

финансовая модель, определение показателей эффективности).

Заключение.

Проведенное исследование дает возможность сделать ряд выводов:

- в российской экономике назрела необходимость институциональных преобразований и формирование государством благоприятных политических и финансово-экономических условий для реализации крупных проектов и программ;

- наиболее эффективной формой объединения усилий государства и бизнеса признан институт государственно-частного партнерства;

наблюдается резкое усиление процесса интеграции с публичным партнером – государством. При этом одним из основных факторов эффективности интеграционных процессов является доля государственного регулирования экономических процессов;

- в настоящее время в России имеет место явное усиление роли государственного регулирования рыночных механизмов и увеличение пропорций участия государства в связи с теми экономическими вызовами, санкциями и иными негативными последствиями финансово-экономического кризиса;

- необходимо дальнейшее развитие инновационной основы как ключевого фактора стратегии устойчивого экономического развития и повышения уровня конкурентоспособности интегрированных компаний;

- необходимо дальнейшее совершенствование и развитие законодательства в сфере реализации механизмов и моделей государственно-частных партнерств в целях повышения социально-экономической эффективности реализованных инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Воронов Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий / Конкурентоспособность социально-экономических систем: монография / под науч. ред. А.И. Татаркина и В. В. Криворотова. М.: Экономика, 2014. С. 371-409.
2. Воронов Д. С. Эконометрический анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятий / Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. URL: <http://vds1234.ru> (дата обращения: 15.12.2013).
3. Городнова Н.В. Корпоративное управление российскими компаниями: проблема эффективности. М., 2009, 209 с.
4. Городнова Н.В. Интеграция государства и частного бизнеса: отдельные аспекты социально ориентированной экономики / Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2013. № 5, с. 40-48.
5. Городнова Н.В., Скипин Д.Л. Тенденции развития регионов России: социально-экономический анализ: монография / под общ. ред. С. С. Чернова; Центр развития науч. сотрудничества. Новосибирск, 2011.
6. Dedicated Public-Private Partnership Units. A Survey of Institutional and Governance Structures. OECD. Paris. 2010. URL : www.oecd.org/publishing. (дата обращения 21.08.16).

References

1. Voronov D. S. Dinamicheskij podhod k ocenke konkurentosposobnosti predpriyatij / Konkurentosposobnost' social'no-ehkonomicheskikh sistem: monografiya / pod nauch. red. A.I. Tatarkina i V. V. Krivorotova. M.: EHkonomika, 2014. S. 371-409.
2. Voronov D. S. EHkonometriceskij analiz sushchestvuyushchih metodov ocenki konkurentosposobnosti predpriyatij / Konkurentosposobnost' predpriyatija: ozenka, analiz, puti povysheniya. URL: <http://vds1234.ru> (data obrashcheniya: 15.12.2013).
3. Gorodnova N.V. Korporativnoe upravlenie rossijskimi kompaniyami: problema ehffektivnosti. M., 2009, 209 s.
4. Gorodnova N.V. Integraciya gosudarstva i chastnogo biznesa: otel'nye aspekty social'no orientirovannoj ehkonomiki / Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov). 2013. № 5, s. 40-48.
5. Gorodnova N.V., Skipln D.L. Tendencii razvitiya regionov Rossii: social'no-ehkonomicheskij analiz: monografiya / pod obshch. red. S. S. Chernova; Centr razvitiya nauch. sotrudnichestva. Novosibirsk, 2011.
6. Dedicated Public-Private Partnership Units. A Survey of Institutional and Governance Structures. OECD. Paris. 2010. URL : www.oecd.org/publishing. (data obrashcheniya 21.08.16).

МЕГАРЕГИОН КАК КАТЕГОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ И ЛОКОМОТИВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Дробкова О.С., аспирант, МГТУ им. Н.Э. Баумана

Аннотация: Статья посвящена исследованиям сущности и эволюции взглядов на категорию «мегарегион», функциональной роли мегарегионов, рассматриваемых в качестве каркаса структуры национальных экономик, способного, на основе концентрации инноваций и иных элементов, формирующего потенциал регионального хозяйства, обеспечить конкурентоспособность и устойчивый характер развития как отдельных территориально-локализованных пространств, так и национальной экономики в целом.

Ключевые слова: национальная экономика, мегарегион, инновационный и устойчиво-воспроизводственный характер развития.

Abstract: The article is devoted to research of essence and the evolution of views on the category "the megaregion," the functional role of megaregions, which is considered as the frame structure of the national economy, is able, on the basis of the concentration of innovation and other elements that shape the capacity of the regional economy to ensure competitiveness and sustainable development as a separate geographically-localized spaces and the national economy as a whole.

Keywords: national economy, megaregion, innovative and steadily-reproductive nature of development.

Введение

Вопросам, сопряженным с глобализацией экономических процессов, уделяется пристальное внимание как со стороны ученых, так практиков, причем не только в области экономики или управления, но и со стороны политологов, географов, урбанистов, социологов. Сегодня мировая экономика представляет собой сдвиг «вниз по лестнице» к регионам-государствам и вверх к наднациональным экономическим блокам». Движателями глобальной экономики стали мегарегионы - большие города с пригородами, где активно развивается торговля, расширяется транспортная сеть, рождаются инновации и таланты. Вся мировая экономика вращается вокруг нескольких десятков мегарегионов - их около 40 и в них проживает 1,2 млрд человек или 18% населения Земли, на которые приходится около 65% мирового производства и 86% запатентованных инновационных решений. Инновационный характер устойчивого воспроизводства императивно предопределен происходящими процессами и обеспечивает конкурентоспособность национальных экономик. Данное обстоятельство заставляет по-новому взглянуть на категорию «мегарегион», понять ее особенности и функциональную роль, разработать концептуальное обоснование модели регионального развития и управления на основе признания мегарегионов в качестве локомотивов, способных, благодаря концентрации своего потенциала и активизации его использования, обеспечить прорыв в национальной экономике.

Исследование сущности категории «мегарегион»

Понятие «мегарегион» в научный и публичный оборот ввел японский экономист и политолог К.Омаэ, попытавшийся сформировать новые подходы к пониманию и объяснению феноменов, кардинально меняющих интерпретационную карту мира [1]. К.Омаэ высказал идею о трансфере власти от традиционных государственных структур к экономическим блокам или наднациональным регионам, отмечая, что «локальные регионы становятся наиболее эффективными только тогда, когда действуют в унисон с масштабными супранациональными регионами... Сегодня мировая экономика представляет собой сдвиг «вниз по лестнице» к регионам-государствам и вверх к наднациональным экономическим блокам» [2]. Такой подход к пониманию категории «мегарегион» позволяет констатировать, что К.Омаэ акцентирует внимание в понимании категорией сущности на экономические факторы и структурные сдвиги в

триаде «государство (страна)- мегарегион-экономические союзы».

Дж. Харрис, М.Хойлер и Р. Флорида обращают внимание на появление новых урбанистических мегаструктур, располагающих значительным политическим, экономическим и культурным потенциалом, требующих централизации [3].

Кроме экономического и урбанистического подходов к пониманию сущности категории «мегарегион», имеют место геополитический, культурно-ценностный подходы, получившие импульс для исследования от динамично меняющейся социополитической ситуации.

Имеет место и подход с позиции географии, начало исследований в направлении которого связывают с работами Ж. Готтмана, еще в 1961 году обратившего внимание на феномен мегаполиса, как крупной урбанизированной территории, идентифицированной им в регионе северо-восточного побережья США и отмечавшего, что данный регион, как «практически непрерывная полоса городских и пригородных территорий южного Нью-Гемпшира до северной Виргинии и от Атлантического побережья до предгорий Аппалачей» располагает значительными размерами и новаторским потенциалом и это есть отличительные особенности системы [4].

Д.Асемоглу и Дж.А.Робинсон имеют полярную Ж.Готтмана позицию относительно сущности категории «мегарегион» и отмечают, что «неравенство в мире не может быть объяснено климатом или болезнями, или любой иной версии географической гипотезы [5]. Эти авторы связывают успешность развития стран с институциональными преобразованиями и развитием.

Американский политолог Р.Каплан дает геополитическую трактовку исследуемой категории, отмечая: «слово «глобализация» совсем скоро стало доноситься отовсюду,- как новый вектор в истории человечества и система международной безопасности, являясь на самом деле очередной экономической и культурной стадией развития цивилизации» [6].

В.И. Супрун отмечает, что идея геополитического детерминизма имеет непосредственное отношение к становлению концепции мегарегиона, поскольку полагает значимость пространства и времени (исторического), позволяющих связать эти два онтологические состояния. Мегарегион должен иметь как пространство для развития, так и место для концентрации усилий. Естественные природные факторы стали факторами интенсивного развития [7]. Как отмечает данный специалист,

преимущество концепции мегарегиона заключается в следующем:

-во-первых, она подразумевает тесное взаимодействие нескольких регионов, принципиально важных для развития как отдельной конкретной страны, так и для континента или даже мира;

-во-вторых, она подразумевает целостность и интегративность, сформированные в данном пространстве в течение длительного периода времени;

-в-третьих, мегарегион имеет геополитическое значение;

-в-четвертых, пространственных параметры мегарегиона влияют на мировосприятие людей;

-в-пятых, динамика мегарегиона определяется уровнем его экономического развития и задаваемой перспективой;

-в-шестых, перспективы развития зависят от демографических факторов, хотя они и не являются определяющими [7].

С такими выводами автору трудно не согласиться.

Е.И. Иншакова определяет мегарегион как мезоэкономическое пространство институционально, организационно и информационно однородное и функционально обособленное для совместного обеспечения и обслуживания мировых потоков товаров и услуг посредством своих каналов порталов заинтересованными хозяйственными субъектами, связанными общими проектами и процессами на основе территориальной концентрации и взаимодействия многообразных видов капитала [8].

О.В.Иншаков дает обоснование эволюционного подхода к декомпозиции глобальной экономической системы и отмечает, что экономическое пространство мегарегиона находится на его первом мезоуровне – между мировым и национальным хозяйством. По заключению автора, мезоуровни играют важную роль в обеспечении устойчивости мирового хозяйства, рассматриваемого как совокупность всех взаимодействующих уровней, отраслевых, межотраслевых, территориальных комплексов, предприятий, их подразделений и работников [9].

Функциональная роль мегарегионов в условиях глобализации экономических процессов

Развитие мегарегионов связывают с экономическим ростом и конкурентоспособностью, рассматриваемых в качестве функций, выступающих подлинными двигателями глобальной экономики.

А.Смит и Д.Рикардо утверждали, что национальное государство является движущей силой экономического роста. В соответствии с теорией Д.Рикардо, у разных стран есть стимул специализироваться на различных видах производств, что позволит им приобрести и сохранить сравнительное преимущество перед другими. Д.Рикардо полагал, что границы пока имеют значение, но не они определяют экономику. Появился мегарегион как новая естественная экономическая единица и это не артефакт искусственных политических границ – это результат взаимопритяжений центров инноваций, производств и потребления [10].

Великая урбанистика Д. Джекобс в «Экономика городов», опубликованной в 1969 году опровергает теорию о том, что города начали возникать лишь после того, как земледелие стало достаточно продуктивным, чтобы производить излишки пищи сверх необходимого для выживания. Она полагает, что первые города формировались вокруг зачаточных рынков дикорастущих злаков и дичи, после чего их жители открывали для себя

сельское хозяйство с его экономическими выгодами. Даже те виды деятельности, которые традиционно считаются деревенскими, возникали в городах и лишь затем проникали в их окрестности. Динамичный город интегрируется с прилегающими территориями и превращается в настоящую агломерацию, «город-регион» [11].

Ричард Флорида (американский экономист, профессор Школы управления из Торонто) отмечает, что единицами и двигателями глобальной экономики стали мегарегионы – большие города с пригородами, где активно развивается торговля, расширяется транспортная сеть, рождаются инновации и таланты. При этом вся мировая экономика вращается вокруг нескольких десятков мегарегионов – их около 40 и в них проживает 1,2 млрд человек или 18% населения Земли и на них приходится около 65% мирового производства и 86% запатентованных инновационных решений. Ричард Флорида ввел в научно-практический оборот понятие «креативный класс» и утверждает, что ключевые факторы нынешней экономики – талант, инновации, креативность, которые разделены в мире неравномерно. Он отмечает, что в современной креативной экономике подлинный источник экономического роста – кластеризация и концентрация талантливых, продуктивных людей. Новые идеи рождаются, а продуктивность растет, если такие люди живут поблизости друг от друга, а сила такой кластеризации делает более продуктивными те места, в которых они проживают, значительно увеличивая ВВП и национальное благосостояние. Инновации, как полагает Флорида, подвержены концентрации еще в большей степени, чем экономика в целом и он замечает «по мере того, как мы добавляем слой за слоем плотность населения, экономическую активность, инновации, концентрация становится все более выраженной». Согласно авторской модели, «вместо того чтобы просто расти вверх, города-регионы расширяются вовне, пока не оказываются вынуждены срастись с другими городами-регионами. Теперь, на стадии образования ядер, города-регионы сливаются в мегарегион». При этом «социальная и экономическая дистанция между ведущими мегарегионами и отстающими городами и регионами будет расти. Мегарегионы будут становиться все теснее и дороже, что усилит социальную и экономическую сегрегацию».

Диффузия эффекта развития мегарегионов

Через ускоренный рост отдельных регионов прошли практически все страны, пережившие экономический рост и социальный подъем. Концентрация усилий в рамках отдельных регионов позволяет получить эффект от масштаба, формируя полюса роста. Регион может претендовать на такой полюс роста, если он удовлетворяет таким условиям, как:

-для него характерна устойчивая тенденция к росту пассажиро- и грузопотока;

-он располагает научно-образовательным центром мирового или федерального значения;

-в регионе сформирована стратегическая инициатива, имеющая значимость для страны в целом;

-данный регион уже обеспечивает значительный вклад в формирование ВВП страны;

-регион располагает значительным потенциалом развития (интеллектуальным, инновационным, социально-экономическим и финансовым);

-в регионе может сложиться стратегическое партнерство власти, гражданского общества и бизнеса.

Отличительной особенностью таких регионов является их потенциальная способность выступать в качестве локомотива для развития соседних территорий и, как следствие – национальной экономики.

Как полагают специалисты из Министерства регионального развития Российской Федерации, совокупность таких регионов должна составлять каркасную структуру пространственной организации России [12].

Такая каркасная структура пространственной организации России позволит:

-обеспечить интеграцию страны в глобальный рынок, сосредотачивая на своих территориях центры управления потоками и обращения инноваций;

-способствовать ускоренному социально-экономическому развитию страны, посредством диффузии нововведений в другие регионы;

-реализовать в стране пилотные проекты социо-эколого-экономического развития;

-и др.

Бесспорно, это позволит повысить конкурентоспособность национальной экономики за счет эффекта концентрации, обеспечивающей синергию инноваций. Значительный эффект способны

обеспечить территориально-локализованные пространства, признаваемые мегарегионом.

В России к таким территориям относятся, прежде всего, Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Дальневосточный экономический регион и ряд других.

Самыми крупными российскими мегарегионами является Москва и Московская область, в которых сосредоточена почти треть экономического потенциала России.

Заключение

Огромные преимущества в создании стабильных условий для роста качества жизни, создания и развития экономики знаний, информационного общества, развития гражданского общества имеют мегарегионы с накопленным качественным человеческим капиталом, рассматриваемым в качестве одного из основополагающих эндогенных факторов регионального развития. Регионы с высокообразованным, здоровым и оптимистичным населением, конкурентоспособными профессионалами мирового уровня во всех видах экономической деятельности, в образовании, науке, в управлении и других сферах – имеют приоритеты в обеспечении высокого уровня своей конкурентоспособности и решения стратегических задач.

Библиографический список

1. Obmae K. The Invisible continent. - New York: Harper Business, 2000.
2. Obmae K. The next global stage. - New Jersey: Warton School, 2005.
3. Флорида Р. Большая перезагрузка: как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда/ The Great Reset: How New Ways of Living and Working Drive Post-Crash Prosperity. — Классика-XXI, 2012. — 237 с.
4. Готтманн Ж. Столичные города // Философско-литературный журнал «Логос». - 2013. - 4(94). - С.15-38.
5. Acemoglu D. Robinson J.A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. - New York: Crown Publ., 2012.
6. Каплан Р. Месть географии. Чир могут рассказать географические карты о грядущих конфликтах и битве против неизбежного/пер. с англ. М.Котова. - М.: Кшчлибри: Азбука-Антикус, 2015. - 383с.
7. Супрун В.И. Сибирь как мегарегион: концепция и реальность // Идеи и Идеалы № 1 (27), т.1, - 2016 – С.124-134.
8. Иншакова Е.И. Устойчивое развитие макрорегиона: методологические и теоретические аспекты исследования // Иншакова Е.И., Самохин А.В. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2008. - № 1, - С.80-85.
9. Иншакова Е.И. Функции мегарегионов и мегагородов глобальной экономической системы // Иншакова Е.И., Волошина А.Ю. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2010. № 1. - С.159-166
10. Калужский М.Л. Институционализм и экзогенная интерпретация экономических процессов // Омский научный вестник. - 2013. - № 1 (115). - С. 52-55.
11. Нельсон Р., С.Дж. Уинтер Эволюционная теория экономических изменений. - М.: Дело, 2002. - С.536.
12. Министерство регионального развития Российской Федерации. Концепция социально-экономического развития регионов Российской Федерации. - 2009.
13. Социально-экономическое положение субъектов Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики: вебсайт. - URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html (дата обращения: 09.02.2016).

References

1. Obmae K. The Invisible continent. - New York: Harper Business, 2000.
2. Obmae K. The next global stage. - New Jersey: Warton School, 2005.
3. Florida R. Bol'shaya perezagruzka: kak krizis izmenit nash obraz zhizni i rynek truda/ The Great Reset: How New Ways of Living and Working Drive Post-Crash Prosperity. — Klassika-XXI, 2012. — 237 s.
4. Gottmann ZH. Stolichnye goroda // Filosofsko-literaturnyj zhurnal «Logos». - 2013. - 4(94). - S.15-38.
5. Acemoglu D. Robinson J.A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. - New York: Crown Publ., 2012.
6. Kaplan R. Mest' geografii. CHir mogut rasskazat' geograficheskie karty o gryadushchih konfliktah i bitve protiv neizbeznogo/per. s angl. M.Kotova. - M.: KshchLibri: Azbuka-Antikus, 2015. - 383s.
7. Suprun V.I. Sibir' kak megaregion: koncepciya i real'nost' // Idei i Idealy № 1 (27), t.1, - 2016 – S.124-134.
8. Inshakova E.I. Ustojchivoe razvitie makroregiona: metodologicheskie i teoreticheskie aspekty issledovaniya // Inshakova E.I., Samohin A.V. // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: EHkonomika. EHkologiya. - 2008. - № 1, - S.80-85.
9. Inshakova E.I. Funkcii megaregionov i megagorodov global'noj ehkonomicheskoy sistemy // Inshakova E.I., Voloshina A.YU. // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: EHkonomika. EHkologiya. - 2010. № 1. - S.159-166
10. Kaluzhskij M.L. Institucionalizm i ehkzogennaya interpretaciya ehkonomicheskikh processov // Omskij nauchnyj vestnik. - 2013. - № 1 (115). - S. 52-55.

11. Nel'son R., S.Dzh. Uinter EHvolyucionnaya teoriya ehkonomicheskikh izmenenij.-M.: Delo, 2002.- S.536.
12. Ministerstvo regional'nogo razvitiya Rossijskoj Federacii. Konceptiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov Rossijskoj Federacii.- 2009.
13. Social'no-ehkonomicheskoe polozhenie sub"ektov Rossijskoj Federacii//Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki: websajt.-URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html (data obrashcheniya: 09.02.2016).

СИСТЕМА ОПЕРАТИВНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

Евсеев Д.Г., д.т.н., профессор, Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II

Воронин Н.Н., д.т.н., профессор, Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II

Щербаков К.Г., аспирант, Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II

Аннотация: Для эффективного функционирования системы сервисного обслуживания подвижного состава необходимо создать систему оперативного принятия решений на возникновение отказов (выхода из строя) отдельных элементов. Предлагается в основу такой системы положить полный информационный поиск, интеллектуальный анализ данных, анализ сложных ситуаций, виртуальное моделирование с прогнозированием ситуаций. Использование такой системы возможно не только для сервисного обслуживания подвижного состава, но и другой техники.

Ключевые слова: система, принятие решений, сервисное обслуживание, подвижной состав, каталог, знания.

Abstract: The effective operation of railway rolling-stock service is necessary to create quick decision-making system of separate elements failures. In the base of the system offered to put a complete information search. Intellectual data analysis, analysis of similar situations, virtual simulation with prediction of situations. This system can be used not only for service of railway rolling-stock, but for services of other types of vehicles.

Keywords: system, decision-making, maintenance, rolling stock, catalogue, knowledge.

При построении системы эффективного сервисного обслуживания [1] основным, на сегодняшний день, конкурентным преимуществом является уровень информатизации технико-организационной структуры предприятия.

Основной проблемой при техническом обслуживании и ремонте подвижного состава является качество и оптимизация затрат на проведение работ, при этом в большинстве случаев результат деятельности на прямую зависит от человеческого фактора. Персонал сервисной организации при планировании и проведении работ встречается с массой задач, от которых зависит скорость, качество и стоимость процесса в целом. Достаточно часто принятие решений требуется выполнять в сжатые сроки и максимально эффективно, как для сервисной организации, так и для эксплуатанта подвижного состава.

В Российской Федерации сервисные предприятия находятся на этапе формирования и вопрос информатизации стоит достаточно остро, так как с помощью информационных систем возможен быстрый рост организации, за счет использования автоматизированных комплексов, исключая человеческий фактор. Одной из перспективных систем, участвующих в информатизации сервиса, является система поддержки принятия решений.

Под системой поддержки принятия решений – подразумевается автоматизированная информационная система, используемая при решении технических, технологических, организационных задач, а также при необходимости объективного анализа проблемы в режиме реального времени. Основной системы поддержки принятия решений является информационная база данных, обработкой которой занимается программный модуль (подобие искусственного интеллекта) [3].

В системе эффективного сервисного обслуживания наиболее востребованы такие возможности системы принятия решений, как полный информационный поиск, интеллектуальный анализ данных, анализ схожих прецедентов, виртуальное моделирование с прогнозированием ситуации на основе имеющихся в базе данных, так же возможно использование систем экспертной оценки.

Широчайшие возможности системы поддержки принятия решения раскрываются при создании системы в интегративном пространстве «техниче-

ское обслуживание – производитель – отраслевая организация». Данное пространство с технологической и организационной точек зрения необходимо реализовывать, используя структуры ситуационного центра, как ядра системы сервисного обслуживания. Ситуационный центр является наиболее эффективным способом интеграции бизнес процессов организации [2], участвующих в управлении эксплуатационным этапом жизненного цикла подвижного состава и выполняющих сервисное обслуживание и ремонт.

В существующей системе учета и анализа данных о подвижном составе есть значительные недостатки, один из них – отсутствие оперативной информации о техническом состоянии подвижного состава и анализа развития ситуаций. Система только собирает, хранит и анализирует информацию о факте отказа и его явной причины. Система дает только вектор, в котором необходимо направить свое внимание, но не дает рекомендаций по устранению и предупреждению отказов. Данная проблема и множество других могут быть эффективно решены при использовании системы поддержки принятия решений.

Актуальной остается задача оптимизации времени реагирования на отказ, а именно простой локомотива при ремонте и превышение планового времени на различных этапах технического обслуживания.

Решение данных задач при использовании системы поддержки принятия решений ведет к сокращению времени нахождения подвижного состава в ремонте или на техническом обслуживании, что, в свою очередь, позволяет сервисной организации:

- Увеличить эффективность полезной эксплуатации локомотива.
- Минимизировать отказы.
- Уменьшить время простоев при техническом обслуживании и ремонте.

Контроль качества выпускаемой продукции при техническом обслуживании и ремонте с помощью системы поддержки принятия решений позволяет решить такие ключевые задачи, как:

- Минимизация себестоимости процессов технического обслуживания и ремонта (ТО и Р).
- Гарантия безопасности движения поездов.

• Соблюдение требований по надежности в эксплуатации подвижного состава.

Одна из важнейших задач оптимизации кадрового состава сервисной организации также может быть решена путем использования системы поддержки принятия решений. В данном случае появляется возможность принятия производственных решений персоналом с более низкой, чем требуется, квалификацией. Распространенной является ситуация, при которой сервисная организация не имеет возможности содержать высококлассных специалистов для разработки технологий и оценки объема ремонта. В этом случае, используя систему поддержки принятия решений, возможно компенсировать недостаток квалификации полученной актуальной информацией.

Переход к системе сервисного обслуживания представляет собой поэтапную модификацию модели технического обслуживания и ремонта, организационной структуры, схем разделения ответственности. Система поддержки принятия решения должна синхронно эволюционировать, проходя такие этапы, как:

1. Накопление статистической информации. Частичное использование системы в производственных процессах.
2. Использование системы в аспекте прогнозирования принятия решений. Вспомогательная функция.
3. Полная ответственность системы за принятие решения. Результирующая функция.

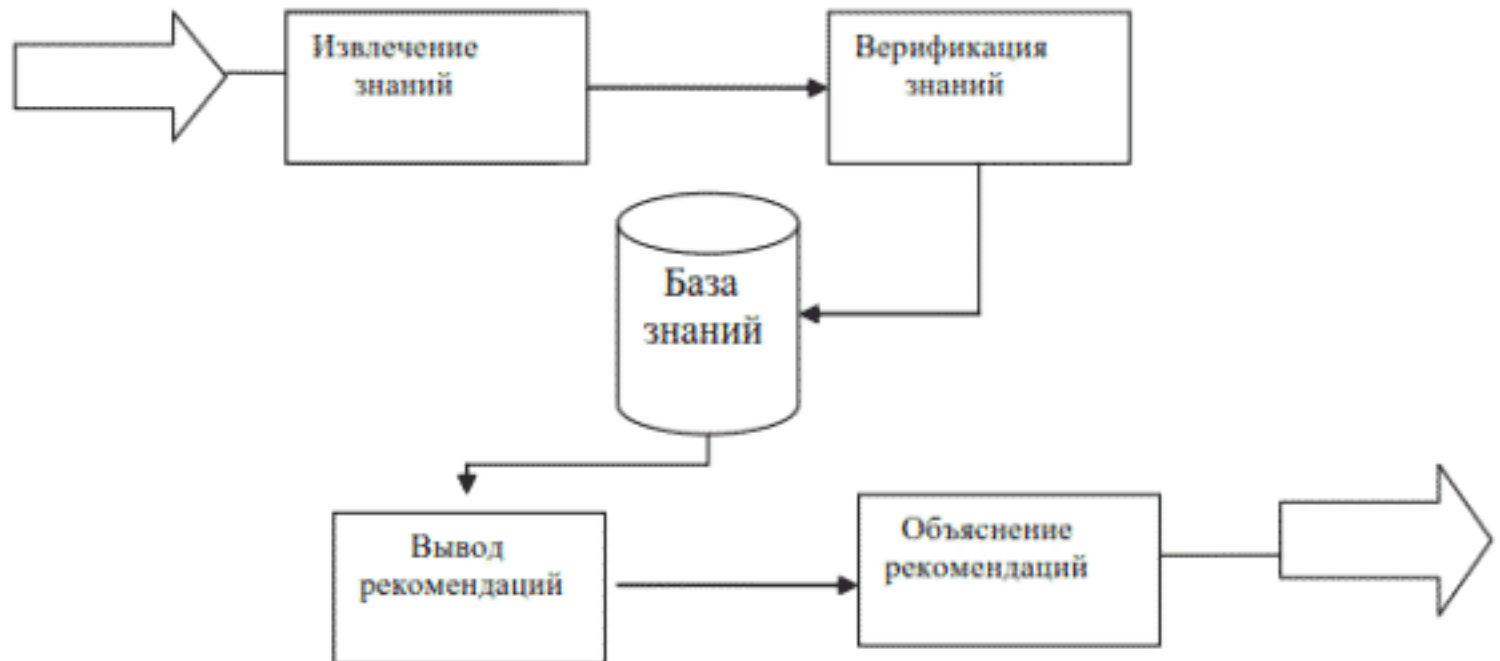


Рисунок 1 - Обобщенная структура каталога принятия решений



Рисунок 2 - Информационный поток и этапы работы с информацией

Первый – базовый этап заключается в накоплении информации. Проблемой является количество статистической информации в системе, так как сложно получить необходимый объем данных выборки (для увеличения точности полученных результатов) на одном предприятии. В этом аспек-

те необходимо использование ситуационного центра, а точнее его интегративного функционала.

Ключевым этапом эволюции системы поддержки принятия решений в сервисной организации является создание каталога принятия решений. Система включает в себя широчайший функ-

ционал анализа случаев при техническом обслуживании и ремонте, с указанием отказа, причин выхода из строя, используемых технологий и методов устранения отказа, эффективности использования предложенного метода.

Обобщенную структуру каталога принятия решений можно представить в виде функций: извлечение знаний, верификации знаний, вывод рекомендаций, объяснение рекомендаций (Рис.1).

Необходимо отметить, что несомненное преимущество данной системы заключается в возможности динамичного представления знаний. Нормативные акты меняются, появляются новые теории, создаются новые модели для анализа, накоплен-

ная информация становится статистически подтвержденной, увеличивая точность. В данной ситуации каталог решений поддерживается в актуальном состоянии и выполняет поставленные задачи на высоком уровне. Актуализация знаний должна быть непрерывная и всеобъемлющая, это также касается диагностической информации. Информационный поток и этапы работы с информацией можно представить в виде схемы (Рис. 2).

Применение системы поддержки принятия решений способно автоматизировать большую часть принимаемых решений и повышает качество сервисного обслуживания и ремонта подвижного состава.

Библиографический список

1. Евсеев Д.Г., Щербаков К.Г. Сервисное обслуживание ТПС с управлением жизненным циклом. – М. Мир транспорта, №3, 2014. – С. 134 -138.
2. Ильин Н.И., Демидов Н.И., Новиков Е.В. Ситуационные центры. Опыт, состояние, тенденции развития. – М., МедиаПресс, 2011, - 336 с.
3. Шеремет Н.М., Козырев В.А., Горский А.В., Воробьев А.А. Интеллектуальная составляющая конкурентоспособности организации. - Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технология, №8, ч.3, 2016.

References

1. Evseev D.G., Shcherbakov K.G. Servisnoe obsluzhivanie TPS s upravleniem zhiznennym tsiklom. – M. Mir transporta, №3, 2014. – S. 134 -138.
2. Il'in N.I., Demidov N.I., Novikov E.V. Situacionnye centry. Opyt, sostoyanie, tendencii razvitiya. – M., MediaPress, 2011, - 336 s.
3. SHeremet N.M., Kozыrev V.A., Gorskiy A.V., Vorob'ev A.A. Intellektual'naya sostavlyayushchaya konkurentosposobnosti organizacii. - Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologiya, №8, ch.3, 2016.

ВЫЯВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ СРЕДИ ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКОНОМИК

Елецкий А.Н., к.э.н., ГАУ РО «РИАЦ»

Аннотация: В статье анализируются вопросы, связанные с определением конкурентов Ростовской области среди зарубежных стран в сфере экспортных поставок. Обосновывается необходимость сравнения конкурентных потенциалов региона с развивающимися экономиками. Приводится методическое обоснование внутренней градации данных конкурентов с целью выявления наиболее значимых. Подчеркивается важность инвестиционной сферы в контексте обеспечения перспективной конкурентоспособности экономики в международном разделении труда.

Ключевые слова: экспорт, мировые рынки, Ростовская область, развивающиеся страны, международное разделение труда, перспективная конкурентоспособность.

Abstract: The issues related to determination of competitors of Rostov region among foreign countries in the sphere of exports are analyzed in the article. The necessity of comparison of a regional competitive potential with ones of emerging economies is substantiated. The methodological basis for internal gradation of these competitors to identify the most significant ones is given. The importance of the investment sphere in the context of the perspective of the competitiveness of economy in the international division of labor is emphasized.

Keywords: exports, world markets, Rostov region, developing countries, international division of labor, prospective competitiveness.

Введение

Одной из наиболее важных задач в рамках определения векторов экономической политики Ростовской области и выявления направлений усиления конкурентных позиций в рамках внутрироссийского и международного разделения труда является анализ внешней конкурентной среды для региона. Очевидно, что в рамках мезоэкономики ключевым уровнем внешней конкурентной среды наряду с межрегиональным, является международный уровень.

В контексте динамичного развития Ростовской области как субъекта Федерации с крупной (для межрегиональной внутрироссийской среды) экономикой, диверсифицированной производственной специализацией, активной экспортной деятельностью и выгодным экономико-географическим положением, включающим в том числе и приграничное положение, конкуренция на мировых рынках имеет весьма важное значение. Таким образом, ключевым аспектом в рамках разработки эффективной экономической политики в сфере продвижения региональной продукции на мировом уровне является обоснованное определение тех зарубежных национальных экономик, хозяйствующие субъекты которых в наибольшей степени относятся к фактическим или потенциальным конкурентам предприятий-экспортёров донского региона.

Специфика конкурентной среды Ростовской области на международном уровне

Исходя из текущих позиций российской экономики в системе мирового хозяйства, а также позиционирования Ростовской области в системе международного разделения труда, можно отметить, что на сегодняшний день потенциальные угрозы конкурентным позициям донского региона способны реализовать прежде всего развивающиеся экономики. В частности, данные угрозы связаны с активизацией борьбы за схожие исходя из отраслевой специализации производств мировые рынки, сопоставимые значения производительности труда, инновационности, подушевых макроэкономических параметров и способны привести к перетоку части капитала в аналогичные производства стран-конкурентов. Безусловно, подобный вывод не означает того, что развитые экономики перестают являться важнейшими игроками на мировых отраслевых рынках. Напротив, тенденции неоиндустриализации ведущих развитых стран,

постепенное вступление данных экономик в эпоху использования технологий шестого уклада [1] в совокупности с текущим уровнем конкурентоспособности данных государств в рамках международных экономических отношений обуславливают значительную разноуровневость конкурентных позиций, с одной стороны, большинства российских регионов, а, с другой, – государств, относящихся к центру мирохозяйственных взаимодействий. В этой связи именно развивающиеся экономики следует рассматривать в качестве первоочередных конкурентов Ростовской области в рамках продвижения продукции. В качестве единственного исключения из данного принципа отбора конкурентов следует рассматривать ряд стран с относительно схожей структурой экономики, отраслевой специализацией недавно переведенным из группы развивающихся в группу развитых стран согласно классификациям ведущих международных организаций.

Тем не менее, учитывая крайнюю разнородность развивающихся экономик как по макроэкономическим параметрам, уровню жизни и экономического развития, так и отраслевой и товарной специализации, а, следовательно, и позиционированию на мировых рынках, необходимым является дополнительная градация данной группировки экономик исходя из специфики Ростовской области. В этой связи необходимым является применение дополнительных критериев отбора. Исходя из вышеотмеченного, одним из важнейших подобных критериев является схожесть отраслевой и экспортной специализации страны с Ростовской областью, наличие конкуренции на мировых товарных и отраслевых рынках. Учитывая тот факт, что конкуренты Ростовской области в данном случае являются не непосредственно в сфере продвижения продукции на внешние рынки, а в сфере привлечения инвестиций, важнейшей агрегированной отраслью, в рамках которой необходимо отслеживать конкурентов, является обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство. При этом наличие серьезных конкурентов Ростовской области в рамках производства продукции обрабатывающей промышленности и ее экспортных поставок является сравнительно более весомым фактором включения подобной страны в группу конкурентов. Подобная ситуация объясняется тем, что сельское хозяйство, на экспорт продукции которого приходится значительная часть товарного вывоза Ростовской области [2], с одной стороны, срав-

нительно в меньшей степени подвержено притоку иностранного капитала в донском регионе, а, с другой, - традиционно аккумулирует инновационные технологии через посредство их внедрения в промышленную сферу.

Так, исходя из позиционирования стран на мировых товарных рынках, выявленных в проведенном Региональным информационно-аналитическим центром министерства экономического развития Ростовской области исследовании, производственной и экспортной специализации стран и общего позиционирования данных экономик в рамках мирового хозяйства в целом можно выделить следующие страны-конкуренты Ростовской области за привлечение инвестиций.

- **Китай** (сельское хозяйство практически во всех основных подотраслях производства: производство пшеницы, масличных культур и растительного масла, мяса птицы, свинины, говядины, молочных продуктов и молока; металлургия; сельскохозяйственное машиностроение и машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности; станкоинструментальная промышленность; авиационная промышленность; электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты; фармацевтика; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Индия** (сельское хозяйство: производство пшеницы, масличных культур и растительного масла, говядины; сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности; станкоинструментальная промышленность; авиационная промышленность; электронная и радиоэлектронная промышленность; фармацевтика; ИТ-продукция ИТ-услуги);

- **Бразилия** (сельское хозяйство: производство масличных культур и растительного масла, мяса птицы, свинины, говядины, молочных продуктов и молока; сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности; авиационная промышленность; фармацевтика; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **ЮАР** (металлообработка; авиационная промышленность);

- **Малайзия** (сельское хозяйство: производство масличных культур и растительного масла; электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Индонезия** (сельское хозяйство: производство масличных культур и растительного масла; авиационная промышленность; телекоммуникационное оборудование);

- **Таиланд** (электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты);

- **Вьетнам** (электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты);

- **Филиппины** (электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, интегральные схемы и электронные компоненты);

- **Турция** (сельское хозяйство: производство пшеницы, масличных культур и растительного масла; текстильная промышленность; металлургия; сельскохозяйственное машиностроение и машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности; станкоинструментальная промышленность);

- **Иран** (сельское хозяйство: производство пшеницы, производство масличных культур и растительного масла);

- **Пакистан** (сельское хозяйство: производство пшеницы, производство масличных культур и растительного масла, говядины);

- **Мексика** (сельское хозяйство: производство говядины, молочных продуктов, молока; мясо птицы; станкоинструментальная промышленность; электронная и радиоэлектронная промышленность, в том числе оборудование для электронной обработки данных, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты; фармацевтика; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Аргентина** (сельское хозяйство: производство пшеницы, масличных культур и растительного масла);

- **Чили** (ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Чехия** (пищевая промышленность; текстильная промышленность; металлургия; неметаллическое производство; металлообработка; машиностроение, станкоинструментальная промышленность; в том числе автомобильная промышленность (производство автомобилей и автокомпонентов); транспортные средства и оборудование (включая трамваи, вагоны, поезда и т.д.); электротехника; электронная и радиоэлектронная промышленность; медицинское оборудование; нефтехимия; резиновые и пластмассовые изделия; химическая отрасль (как традиционная химия, так и фармацевтика); ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Польша** (сельское хозяйство: овощеводство; производство яблок; плодово-ягодная продукция; молочные продукты; шампиньоны; пищевая и перерабатывающая промышленность; деревообрабатывающая промышленность (в том числе производство мебели, окон, дверей); машиностроение, в том числе производство бытовой техники, автомобильная промышленность (автокомпоненты); транспортные средства (вагоны, трамваи, автобусы, поезда, суда); авиационная промышленность (авиационные компоненты, дроны), электронная и радиоэлектронная промышленность; химическая отрасль (в том числе фармацевтика, косметика и т.д.); ИТ-продукция и ИТ-услуги; сфера зеленой энергетики);

- **Венгрия** (металлургия; машиностроение, в том числе автомобильная промышленность (автомобили, автокомпоненты и т.д.); электротехника; электронная и радиоэлектронная промышленность; измерительные приборы; производство резиновых и пластмассовых изделий; нефтехимия; химическая промышленность; фармацевтическая промышленность; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Словакия** (машиностроение, в том числе автомобильная промышленность (производство автомобилей и автокомпонентов); электроника; химическая отрасль; ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Словения** (ИТ-продукция и ИТ-услуги);

- **Эстония** (ИТ-продукция и ИТ-услуги) [3].

Отдельную группу в силу географической близости, схожей структурой экономики, уровнем технологичности экономики, а также достаточно близкой товарной и в целом отраслевой специализацией составляют крупные экономики стран СНГ:

- **Украина** (прежде всего, в сфере сельского хозяйства: производство пшеницы, масличных культур и растительного масла);
- **Казахстан**;
- **Белоруссия**.

Методические и аналитические особенности градации выявленных конкурентов региона

С целью определения наиболее активных конкурентов среди выделенных государств необходимым является выявление тех из них, чья перспективная конкурентоспособность является весьма высокой. Важнейшим фактором, предопределяющим перспективную конкурентоспособность, является величина привлекаемых страной прямых инвестиций [4]. В целом, с методической точки зрения для выявления наиболее значимых среди конкурентов региональных компаний на мировых рынках можно сгруппировать определенные ранее страны на два крупных блока. К первому блоку стран-конкурентов, условно именуемому «**сильные конкуренты**» следует отнести страны-лидеры по абсолютным объемам накопленных поступивших ПИИ, в то время как ко второму блоку необходимо отнести «**растущих конкурентов**», чьи среднегодовые темпы роста накопленных поступивших ПИИ превышает среднегеометрическое значение для всех определенных 24 стран-конкурентов.

Таким образом, наиболее серьезными конкурентами Ростовской области можно считать те из указанных стран, чей накопленный объем принятых прямых иностранных инвестиций превышает условный средний уровень среди данных конкурентов, который составляет 184 781,8 млн. долл. США (средний уровень за исключением Китая –

139 733,1 млн. долл. США). Подобные страны следует рассматривать в качестве сильных конкурентов.

В целом, с методологической точки зрения для выявления наиболее значимых и всеобъемлющих конкурентов все отобранные страны, чья производственная деятельность способна оказать влияние на борьбу за привлечение инвестиций в ключевые для Ростовской области отрасли, можно сгруппировать на два крупных блока. К первому блоку стран-конкурентов, условно именуемых **сильными конкурентами**, следует отнести страны-лидеры по абсолютным объемам накопленных поступивших ПИИ, в то время как ко второму блоку необходимо отнести **растущих конкурентов**, чьи среднегодовые темпы роста накопленных поступивших ПИИ превышает среднегеометрическое значение для всех определенных 24 стран-конкурентов.

Таким образом, наиболее серьезными конкурентами Ростовской области можно считать те из указанных стран, чей накопленный объем принятых прямых иностранных инвестиций превышает условный средний уровень среди данных конкурентов, который составляет 184 781,8 млн. долл. США. При этом в связи с тем, что позиции Китая в современной мировой экономике существенным образом отличаются от остальных развивающихся экономик в силу значительного отрыва по большинству абсолютных показателей (включая сферу инвестиций), наиболее показательным для определения сильных конкурентов является использование среднегодового уровня за исключением Китая – **139 733,1 млн. долл. США**). Подобные страны следует рассматривать в качестве сильных конкурентов.

Таблица 3 - Ранжирование стран-конкурентов по объемам привлеченных накопленных ПИИ по итогам 2015 г., млн. долл. США [5]

Место	Страна	Объем накопленных ПИИ, млн. долларов США
1	Китай	1 220 903,0
2	Бразилия	485 998,3
3	Мексика	419 956,1
4	Индия	282 273,0
5	Индонезия	224 843,4
6	Польша	213 070,6
7	Чили	207 826,7
8	Таиланд	175 441,6
9	Турция	145 471,0
10	ЮАР	124 940,2
11	Казахстан	119 833,3
12	Малайзия	117 643,8
13	Чехия	113 057,2
14	Вьетнам	102 791,3
15	Аргентина	93 870,9
16	Венгрия	92 132,4
17	Украина	61 817,0
18	Филиппины	59 302,6
19	Словакия	48 162,8
20	Иран	45 096,9
21	Пакистан	31 599,7
22	Эстония	18 913,6
23	Белоруссия	17 972,1
24	Словения	11 846,5

Таблица составлена на основе данных ЮНКТАД

Второй группой наиболее активных конкурентов из отобранных стран, обладающих схожей производственной специализацией с Ростовской областью (по большей части либо частично в каких-либо значимых отраслях) и борющихся за привлечение инвестиций в данные отрасли, явля-

ются страны, чьи среднегодовые темпы роста за 2010-2015 гг. превышают средний уровень данных темпов среди рассматриваемых стран. Данное значение для 24 отобранных национальных экономик составляет 104,3%.

Таблица 4 - Ранжирование стран-конкурентов Ростовской области по среднегодовым темпам динамики накопленных входящих иностранных инвестиций за 2010-2015 гг., % [5]

Место	Страна	Средние темпы, %
1	Филиппины	118,0
2	Китай	115,7
3	Белоруссия	112,7
4	Вьетнам	112,5
5	Пакистан	109,8
6	Иран	109,3
7	Казахстан	107,7
8	Индонезия	106,9
9	Индия	106,5
10	Чили	106,1
11	Таиланд	104,7
12	Эстония	104,0
13	Малайзия	103,0
14	Мексика	102,9
15	Польша	102,6
16	Словения	102,1
17	Аргентина	101,4
18	Украина	101,3
19	Венгрия	100,3
20	Словакия	99,1
21	Чехия	97,5
22	Турция	95,1
23	Бразилия	94,6
24	ЮАР	93,0

Таблица составлена на основе данных ЮНКТАД

Таким образом, к сильным конкурентам Ростовской области можно отнести такие развивающиеся страны, как КНР, Бразилия, Мексику, Индию, Индонезию, Польшу, Чили, Таиланд и Турцию, в то время как к растущим конкурентам такие экономики, как Филиппины, КНР, Белоруссию, Вьетнам, Пакистан, Иран, Казахстан, Индию, Чили и Таиланд. При этом исходя из приведенных данных можно выделить самую активную и «опасную» группу стран с точки зрения конкуренции Ростовской области на мировых рынках ввиду наиболее уверенных позиций данных государств в рамках привлечения ПИИ в ключевые отрасли экономики, то есть в рамках перспективной конкурентоспособности. К таковым относятся страны-конкуренты, попадающие в верхнюю группу по обоим критериям:

- Китай;
- Индия;

- Индонезия;
- Чили;
- Таиланд.

Заключение

В целом, можно заключить, что в настоящее время Ростовская область обладает весьма широким спектром основных конкурентов среди зарубежных развивающихся стран в рамках продвижения экспортной продукции на мировые рынки. При этом очевидно, что подобный обширный спектр обуславливает наличие серьезной конкуренции на самых разных товарно-отраслевых сегментах и географических направлениях. Подобная ситуация предопределяет необходимость повышения эффективности региональных производств, конкурентоспособности продукции, расширения, углубления и совершенствования системы поддержки предприятий-экспортеров в регионе.

Библиографический список

1. Глазьев С.Ю. Формирование новой институциональной системы в условиях смены доминирующих технологических укладов [Текст] / С.Ю. Глазьев // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 190. – № 1. – С. 37-45.
2. Внешняя торговля Ростовской области в 2016 году. – Таможенная статистика внешней торговли. – Южное таможенное управление. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=28959&Itemid=275
3. Исследование долгосрочных тенденций развития мировых отраслевых рынков в контексте позиционирования Ростовской области в мирохозяйственных связях [Текст] / ГАУ РО «РИАЦ». – Ростов-н/Д. – 2016. – 131 с.
4. Исследование направлений повышения конкурентоспособности экономики Ростовской области [Текст] / ГАУ РО «РИАЦ». – Ростов-н/Д. – 2015. – 375 с.
5. Foreign Direct Investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2015. – UNCTADSTAT. – UNCTAD. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

References

1. Glaz'ev S.YU. Formirovaniye novoj institutsional'noy sistemy v usloviyakh smeny dominiruyushchih tekhnologicheskikh ukladov [Tekst] / S.YU. Glaz'ev // Nauchnye trudy Vol'nogo ehkonomicheskogo obshchestva Rossii. – 2015. – T. 190. – № 1. – S. 37-45.
2. Vneshnyaya trgovlya Rostovskoy oblasti v 2016 godu. – Tamozhennaya statistika vneshnej trgovli. – YUzhnoe tamozhennoe upravlenie. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=28959&Itemid=275

3. Issledovanie dolgosrochnyh tendencij razvitiya mirovyh otraslevyh rynkov v kontekste pozicionirovaniya Rostovskoj oblasti v mirohozyajstvennyh svyazeh [Tekst] / GAU RO «RIAC». – Rostov-n/D. – 2016. – 131 s.
4. Issledovanie napravlenij povysheniya konkurentosposobnosti ehkonomiki Rostovskoj oblasti [Tekst] / GAU RO «RIAC». – Rostov-n/D. – 2015. – 375 s.
5. Foreign Direct Investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2015. – UNCTADSTAT. – UNCTAD. – Rezhim dostupa: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>.

НЕРАВЕНСТВО КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Илякова И.Е., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Сульдина О.В., к.э.н., доцент, Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы экономического неравенства. На основе оценки и обобщения теоретических подходов уточняется содержание проблемы избыточного экономического неравенства применительно к современному этапу развития ЕС. С точки зрения общепринятых методик оценивается ее острота. Анализируется опыт регулирования неравенства в доходах и имущественного неравенства в странах ЕС.

Ключевые слова: Европейский союз, экономическое неравенство, нормальное неравенство, избыточное неравенство, неравенство в доходах, имущественное неравенство.

Abstract: the article discusses economic inequality. On the basis of studying and generalization of theoretical approaches to the problem clarifies the nature of the problem of excessive economic inequality. On the basis of common methods estimated the severity of the problem of excessive economic inequality in the modern stage of economic development of the countries of the European Union. Studied the existing system of regulation, income inequality and wealth inequality.

Keywords: European Union, economic inequality, normal inequality, excessive inequality, income inequality, wealth inequality.

Исследователи современных проблем социально-экономического развития отмечают, что одна из наиболее актуальных – усиление степени избыточного неравенства. В общем виде неравенство представляет собой ситуацию, когда члены общества имеют принципиально разные возможности в доступе к ресурсам, материальным и духовным благам. При этом неравенство как таковое (нормальное неравенство), не только не вызывает опасений, но и рассматривается как фактор, генерирующий стимулы для экономической динамики без нарушения социальной и политической устойчивости. Одновременно, избыточное (несправедливое) неравенство провоцирует недопотребление и недоинвестирование, сдерживающие поступательное экономическое развитие. Так, по данным одного из отечественных исследователей проблем экономического и социального неравенства – А. Ю. Шевякова, при снижении избыточного неравенства на 1 % темп экономического роста повышается примерно на 5 %, а темп роста инвестиций – на 6,2 %. На существование взаимосвязи уровня неравенства и темпов экономического роста указывают и Т. Персон и Г. Табеллини, утверждающие что: «неравенство негативно коррелирует с ростом», а увеличение доходов 20 % наиболее богатых слоев общества на 0,07 пункта снижает среднегодовые темпы роста экономики на 0,5 пункта.

Ф. Ларрэн и Р. Вергар, проанализировав материалы и показатели по 45 странам мира, пришли к выводу о том, что каждым 10 % увеличением неравенства в распределении доходов соответствует падение производства на душу населения, равное 0,9 %. Исходя из описанного выше, данными учеными был сделан вывод о том, что «неравенство тормозит процесс экономического роста», и «между неравенством и экономическим ростом существует негативная корреляция». Этой же позиции придерживаются и А. Алезина и Д. Родрик: «чем более неравным является распределение ресурсов в обществе, тем ниже темпы экономического роста». [7]

В экономической науке структуру неравенства принято определять в зависимости от факторов, обуславливающих различия в экономическом положении людей и их социальных возможностях. Так, К. Марксом и М. Вебером было отмечено, что неравенство определяется различиями в распределении собственности, величиной доходов и до-

лей на рынке. В работах П. А. Сорокина отмечается, что существуют экономическое, политическое и профессиональное неравенства. Известный современный французский экономист Т. Пикетти рассматривает неравенство в трудовых доходах, неравенство в собственности на капитал, а также указывает на существование еще одного вида неравенства, являющегося результатом совместного влияния и взаимообусловленности первых двух форм. Определенный интерес представляет выявленная автором закономерность: собственность на капитал и доходы с капитала гораздо более централизованы, чем трудовые доходы. В результате неравенство в труде имеет умеренные формы, тогда как неравенство в капитале – крайние. [6]

Избыточное неравенство в экономике той или иной страны диагностируется в том случае, когда общее неравенство превышает нормальное. С количественной точки зрения неравенство можно оценить, используя статистические показатели, например квинтили распределения, т. е. значения которые делят совокупность (все население страны, региона) на пять групп (по 20 % в каждой группе). Так, в 2014 г., согласно оценкам Евростата, ситуация в распределении доходов в Европейском союзе выглядела следующим образом: верхние 20 % населения получили доход в 5,2 раза больший, чем 20 % населения с наименьшими доходами. Примечательно, что это соотношение существенно образом различается применительно к конкретным странам ЕС. Например, в Чехии значение показателя составляет 3,5, тогда как в таких странах, как: Литва, Португалия, Латвия, Греция, Эстония, Испания, Болгария оно более 6, а в Румынии достигает уровня в 7,2. [5]

Не менее распространенной методикой является оценка степени неравенства на основе расчета коэффициента Джини, который определяет уровень распределения доходов и изменяется в диапазоне от нуля до единицы. При этом значение коэффициента, равное нулю означает абсолютное равенство, а равное единице – полное неравенство. Т. Пикетти на основе проведенного исследования заключил, что коэффициент Джини колеблется приблизительно от 0,2 до 0,4, когда речь идет о распределении трудовых доходов, наблюдаемом в различных обществах; от 0,6 до 0,9, когда дело касается распределения собственности на капитал, и от 0,3 до 0,5 – при рассмотрении обще-

го неравенства в доходах. Ученым отмечено, что коэффициент Джини, составляющий в Скандинавских странах в 1970 – 1980 гг. 0,19 был недалек от полного равенства, тогда как показатель, достигший в Европе в начале 20-го столетия уровня 0,85, означает, что распределение имущества в рассматриваемый период характеризуется как абсолютное неравенство. [6] Рассмотрим современную ситуацию в странах Европейского союза. Предваряя анализ, отметим, что с точки зрения статистических показателей, нормальным считается неравенство, когда коэффициент Джини не превышает уровня в 0,4 – 0,5 (или при котором доходы 10 % наиболее богатых слоев населения превышают доходы 10 % наиболее бедных слоев не более чем в 6 – 8 раз).

Согласно данным Евростата, на современном этапе значение коэффициента Джини, рассчитан-

ного для 28 стран ЕС имеет положительную динамику: 2012 г. – 0,304; 2013 г. – 0,305; 2014 г. – 0,309; 2015 г. – 0,310. [5] Таким образом, есть основание утверждать, что монетарное неравенство имеет тенденцию к усилению, хотя и остается в пределах нормальных значений. Информация, представленная на официальном сайте статистического бюро Европейского союза, позволяет определить группы стран, где показатели неравенства в доходах населения являются минимальными и максимальными (таблица 1).

Так, на протяжении периода 2011 – 2015 гг. для стран Центральной и Северной Европы значение индекса Джини варьируется в диапазоне от 0,237 до 0,259. В Южной и Восточной Европе значение коэффициента достигало 0,386. [5]

Таблица 1 – Экономическое неравенство в странах ЕС в 2011 – 2015 гг. [5]

Страна	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<i>Страны с максимальными значениями индекса Джини</i>					
Литва	0,330	0,320	0,346	0,350	0,379
Румыния	0,335	0,340	0,346	0,350	0,347
Болгария	0,332	0,350	0,336	0,354	0,370
Латвия	0,351	0,357	0,352	0,355	0,354
Эстония	0,319	0,325	0,329	0,356	0,348
<i>Страны с минимальными значениями индекса Джини</i>					
Словакия	0,257	0,253	0,242	0,261	0,237
Словения	0,238	0,237	0,244	0,250	0,245
Чехия	0,252	0,249	0,246	0,251	0,250
Финляндия	0,258	0,259	0,254	0,256	0,252
Швеция	0,244	0,248	0,249	0,254	0,252

Оценивая степень неравенства в различных странах Европейского Союза, следует отметить, что менее благоприятная ситуация в первой группе стран отчасти объясняется тем, что в их большей части в начале 1990-х гг. были реализованы процессы рыночной трансформации, что привело в том числе и ухудшению показателей социального развития. Считаем возможным обратить внимание на тот факт, что группы государств, указанных в первой части таблицы отличаются невысокие показатели реального ВВП на душу населения. Так, если за 2015 г. значение этого показателя, рассчитанное по 28 странам ЕС, составляло 26,5 евро, то для Литвы оно было равным 11,6 евро, для Румынии – 7,2 евро, Болгарии – 5,7 евро, Латвии – 10,7 евро, Эстонии – 13,3 евро. [5] Кроме того, процессы дифференциации социально-экономических показателей северных и южных стран европейского пространства (проблема Севера и Юга) интенсифицировались и по причине современного мирового кризиса. Так, с точки зрения показателей, характеризующих социальное благополучие, к числу стран-лидеров относятся Норвегия, Швеция, Финляндия, Дания. Такие же страны, как Испания и Италия находятся в противоположном положении. Наибольшей степенью критичности отличается ситуация в Греции.

Во многом сохранение ситуации в рамках критических значений показателей неравенства достижимо за счет реализуемой социальной политики. При этом следует отметить существование в европейских странах ее следующих моделей: социал-демократическая, либеральная, корпоративистская, южноевропейская.

С одной стороны, указанные модели объединяет общая целевая установка: обеспечение устойчивого функционирования системы социаль-

но-трудовых отношений в направлении нейтрализации социальных рисков; осуществление такого распределения социального дохода, которое обеспечивает каждому члену европейского общества достойные стандарты жизни. С другой стороны, для достижения этой цели используются не идентичные инструменты (таблица 2).

Помимо того, что социальным проблемам (в том числе преодолению неравенства) уделяется значительное внимание в рамках конкретного каждого европейского государства, эта сфера является приоритетной для органов власти Европейского союза. Так, Лиссабонский договор о функционировании Европейского союза (2009 г.) отнёс социальную политику (и координацию вопросов занятости) к сферам совместной компетенции ЕС и государств - членов и выделил в качестве основных её целей повышение уровня занятости, улучшение условий жизни и труда, дальнейшее развитие человеческого потенциала.

В числе инструментов, способствующих преодолению бедности и неравенства, следует особо отметить разработанную Европейской Комиссией и принятую в середине 2010 г. стратегию «Европа 2020». Так, в соответствии с документом, на 20 млн. человек планируется снизить численность бедных, достичь 75 % занятости трудоспособного населения, до 40 % увеличить долю молодых людей, получивших высшее образование, снизить долю людей, не получивших среднее образование по причине его прекращения до уровня менее, чем 10 % [5]. Европейская «Платформа против бедности и социальной исключённости», принятая в декабре 2010 г., призвана усилить действия Комиссии по мобилизации всех областей политики для достижения поставленных программой «Европа 2020» задач.

Таблица 2 – Особенности регулирования социальной сферы в странах Европы [5]

Критерий	Либеральная модель	Социал-демократическая модель	Континентальная модель	Средиземноморская модель
1	2	3	4	5
Станы	Великобритания, Ирландия	Дания, Швеция, Финляндия, Норвегия	Германия, Франция, страны Бенилюкса, Австрия	Испания, Греция, Италия, Португалия
Принцип функционирования, ключевая особенность	предоставление рынку преимуществ в управлении механизмом распределения ресурсов	равенство	профессиональная солидарность	социальная защита – обязанность семьи и родственников
Приоритетная задача	стимулирование получателей социальных пособий к возвращению на рынок труда	обеспечение сплоченности социальных групп в рамках среднего класса	сохранение статуса профессиональных групп на основе использования механизмов поддержки уровня доходов, гарантированной системой социальной обеспеченности	пенсионное обеспечение
Характерный уровень социальной защищенности	не высокий	высокий	зависит от величины заработной платы	не высокий
Инструменты	социальные пособия, выплаты из фонда Национальной службы социального страхования, частные системы социальной защиты	создание рабочих мест в общественном секторе, бесплатные социальные услуги	кассы социального страхования, пособия	пенсионные выплаты по старости, режимы социального страхования зависят от профессии
Источники финансирования	бюджетные средства	бюджетные средства	социальные взносы предпринимателей и наемных работников	бюджетные средства

В числе документов, действие которых направлено на снижение неравенства и уровня бедности, следует указать Европейскую стратегию занятости населения (2012 г.). Одной из целей этого документа являлось достижение 70 %-ной занятости трудоспособного населения и при 60 % занятости среди женского населения. Следует отметить, что преследуемая цель была достигнута лишь по состоянию на конец 2015 г. Так, в 2012 г. значение показателя составило – 68, 4 %, в 2013 г. – 68, 4%; в 2014 г. – 69,2 %, в 2015 г. – 70,1%. Динамика аналогичного показателя по женскому населению выглядела следующим образом: 2012 г. – 62,4 %; 2013 г. – 62,6 %; 2014 г. – 63,5 %; 2015 г. – 64,3 % [5].

Уровень жизни в Европейском союзе, где 2/3 населения относят себя к среднему классу, служит образцом для многих стран и регионов мира, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые стали питательной средой для массовой миграции, что явилось причиной таких явлений, способствующих увеличению уровня неравенства, как: проблемы дискриминации, социального иждивенчества и расслоения, геттоизации иммигрантов. Вместе с тем, демографические перспективы Евросоюза требуют реализации эффективной миграционной политики, повышения привлекательности для квалифицированных трудящихся из третьих стран. Потенциал мигрантов, их вклад в ВВП можно и нужно существенно повысить, прежде всего, создав равные

условия в образовательной, трудовой и социальной сферах, рассматривая их как многообещающий источник развития и роста конкурентоспособности.

Ученые-экономисты, в числе особенностей современного этапа экономического развития отмечают, что уже с начала 20 в. имеет место изменение пропорции в распределении доходов между трудом и капиталом. Примечательно, что эти изменения происходят в пользу капитала.[4] Так, согласно оценок Европейского центрального банка, у 10 % наиболее богатых домохозяйств ЕС уровень чистых активов, в среднем, превышает 0,5 млн евро, то у 10 % наиболее бедных он лишь немногим выше нуля; 20 % богатейших домохозяйств владеют примерно 70 % всех чистых активов. Приведенные статистические данные подтверждают актуальность проблемы избыточного неравенства, обусловленного неравенством в капитале. Подобные деформации имеют негативные последствия, поскольку они ухудшают социальную обстановку. В этой связи на территории Европейского союза значительное внимание уделяется реформированию налоговой политики (таблица 3).

Из данных, представленных в таблице очевидна тенденция к снижению ставок налога на доходы. Одновременно происходит развитие прогрессивной системы налогообложения добавленной стоимости, что должно способствовать ограничению избыточного потребления.

Таблица 3 – Ставки налогов на прибыль и на добавленную стоимость в ЕС, 1995 – 2015 гг. [4]

Страна	1995	2000	2015
<i>Налог на прибыль, максимальная ставка</i>			
ФРГ	56,8	51,6	30,2
Великобритания	33,0	30,0	20,0
ЕС	35,0	32,0	22,8
<i>Налог на добавленную стоимость¹</i>			
ФРГ	...	16/7	19/7
Великобритания	...	17/5	20/5
Франция	...	19,4/2,1	20/2,1
Италия	...	20/4	22/4
Нидерланды	...	17,5/6	21/6
ЕС	...	19,3	21,6

Таким образом, обобщая сказанное выше, можно сделать следующие выводы. Неравенство – является естественным результатом социально-экономического развития. Вместе с тем, современными исследователями избыточное неравенство оценивается как фактор, сдерживающий экономическую динамику и нарушающий социальную устойчивость. Анализ динамики статистических показателей позволяет констатировать, что в странах Европейского союза неравенство в доходах находится в пределах нормы, тяготея при этом к ее верхней границе. Несмотря на общую удовлетворительную ситуацию, прослеживаются тенденции негативного характера: усиление дифферен-

циации между странами Центральной и Северной Европы, с одной стороны и странами Южной Европы – с другой. Кроме того, ухудшению показателей способствует миграционный кризис, охвативший Европейский союз в 2015 г. Вместе с тем, реализуемая стратегия «Европа 2020» и проводимая политика, выходящая за рамки мер социальной поддержки и предусматривающая также систему взаимосвязанных мероприятий в сферах науки и образования, занятости, борьбы с бедностью, на сегодняшний день являются эффективными. Проблема имущественного неравенства стоит более остро и подлежит регулированию в рамках проводимой налоговой политики.

¹ В числителе – стандартная ставка, в знаменателе – минимальная.

Библиографический список

1. Говорова Н. В. Социальная политика Европейского союза : испытания кризисом. // Социальное развитие Европы : проблемы и перспективы. – М. : Ин-т Европы РАН, 2016. с. 23 – 35.
2. Илякова И. Е., Сульдина О. В. Основные детерминанты экономической природы общественного развития. // Перспективы науки и образования. 2015. № 1. с. 131 – 134.
3. Карганова М. В., Егорова Е. Н. Социальное измерение европейской интеграции. – М.: «Аксиом», 2010. 288 с.
4. Клинов В. Сдвиги в распределении доходов между трудом и капиталом : факторы, последствия. // Вопросы экономики. 2016. с. 64 – 77.
5. Официальный сайт статистического бюро Европейского Союза (Евростат) [элек-тронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/about/overview>.
6. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – Москва: Ад Маргинем Пресс, 2015. с. 235.
7. Юревич А. В., Журавлев А. Л., Юревич М. А. Избыточное неравенство доходов как угроза национальной безопасности России // Вопросы безопасности, 2013. № 2 [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-notabene.ru/nb/article_550.html.

References

1. Govorova N. V. Social'naya politika Evropejskogo soyuza : ispytaniya krizisom. // Social'noe razvitie Evropy : problemy i perspektivy. – M. : In-t Evropy RAN, 2016. s. 23 – 35.
2. Ilyakova I. E., Sul'dina O. V. Osnovnyye determinanty ehkonomicheskoy prirody obshchestvennogo razvitiya. // Perspektivy nauki i obrazovaniya. 2015. № 1. s. 131 – 134.
3. Karganova M. V., Egorova E. N. Social'noe izmerenie evropejskoj integracii. – M.: «Aksiom», 2010. 288 s.
4. Klinov V. Sdvigi v raspredelenii dohodov mezhdru trudom i kapitalom : faktory, posledstviya. // Voprosy ehkonomiki. 2016. s. 64 – 77.
5. Oficial'nyj sajt statisticheskogo byuro Evropejskogo Soyuz (Evrostat) [ehlek-tronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ec.europa.eu/eurostat/about/overview>.
6. Piketti T. Kapital v XXI veke. – Moskva: Ad Marginem Press, 2015. s. 235.
7. YUrevich A. V., ZHuravlev A. L., YUrevich M. A. Izbytochnoe neravenstvo dohodov kak ugroza nacional'noj bezopasnosti Rossii // Voprosy bezopasnosti, 2013. № 2 [ehlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://e-notabene.ru/nb/article_550.html.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СЕРВИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА МАРКЕТИНГОВОЙ ЛОГИСТИКИ

Крайнова О.С., к.э.н., доцент, Филиал ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте»

Аннотация: В статье представлены результаты авторского исследования удовлетворенности заказчиков качеством выполненных работ и оказанных услуг как результата функционирования логистической сервисной системы с применением инструментов маркетинга. Проводится анализ основных элементов логистической сервисной системы и характеризуются основные процессы их взаимодействия с целью удовлетворения потребностей различных сегментов заказчиков. Формулируется необходимость выявления первоначальных ожиданий заказчиков и оценки воспринятого ими качества, что востребует маркетинговые методы исследования. Актуализируются вопросы дифференциации под сегменты соответствующей маркетинговой составляющей логистического сервиса, обеспечивая тем самым предпосылки дальнейших исследований в ракурсе сервисной логистики.

Ключевые слова: сервисная логистика, маркетинг, удовлетворение потребностей, элементы логистической системы, логистические потоки, сегменты потребителей, оценка качества выполненных работ и оказанных услуг.

Abstract: The article presents the results of the research of customers' satisfaction with the quality of the executed works and rendered services as a result of operation of logistics service system with the use of marketing tools. The analysis of the basic elements of the logistics service system and characterizes the main processes of their interaction to meet the needs of different segments of customers. And the necessity of identifying the initial customer expectations and evaluation of the perceived quality that is demanded marketing research methods. Updated the differentiation and segment relevant marketing component of logistics services, thus providing a background for further research in the perspective of logistics service.

Keywords: service logistics, marketing, meeting the needs of consumers, elements of the logistics system, logistics flows, customer segments, evaluation of the quality of the executed works and the rendered services.

В представленной статье обобщен и систематизирован материал авторского исследования сервисной политики предприятия, выполняющего послегарантийные ремонтные и сервисные работы по установке как собственных окон и дверей из ПВХ, так и изделий прочих производителей.

К элементам сервисной политики, таким образом, в процессе исследования относят разнонаправленные и разные по объектам элементы, подробно рассматриваемые ниже.

1. Входной элемент, формируемый в процессе закупки необходимых ресурсов.

2. Выходной элемент, представленный потоком работ и услуг, а также сопровождающийся ассортиментом поставляемых для этого оконных конструкций.

3. Перерабатывающий элемент, формируемый в процессе монтажа конструкций и в процессе складирования различного рода запасов, предназначенных для продажи и сопровождения монтажных работ. В частности, он подразумевает:

– планирование количественных и качественных параметров потока в точном соответствии с потребностью других элементов сервисной системы;

– разработка планов выполнения работ и графиков согласованной работы всех подразделений перерабатывающего элемента;

– сокращение времени выполнения монтажных работ и качества конструкций за счет повышения профессионализма работников, совершенствования техники и технологии.

В процессе анализа выявлено, что поддерживающими функциями данного элемента являются планирование, организация согласованного функционирования подразделений перерабатывающего элемента, оперативный контроль за соблюдением параметров технологического графика, контроль качества и оперативное регулирование процессов, управление линейным персоналом, совершенствование обеспечения на техническом и технологическом уровнях, сокращение затрат на весь процесс.

4. Накопительный элемент на предприятии, выполняющий функцию оптимизации уровня за-

пасов (уровня затрат на хранение) включает и контроль параметров системы управления запасами, и управление материальными потоками, их распределение в системе; совершенствование технического и технологического обеспечения процесса переработки материального потока; устранение брака при переработке материального потока.

5. Транспортный элемент, подразумевающий выбор оптимальных схем транспортирования материальных потоков в логистической системе, а также выбор системы организации продвижения материальных потоков, будь то оперативное управление параметрами материальных потоков или совершенствование технического обеспечения перевозочного процесса.

6. Управляющий элемент, устанавливающий параметры деятельности эффектора путем измерения достигнутых результатов работы, их сравнения с запланированным объемом, при необходимости – корректировке деятельности, в целом, накапливая опыт для совершенствования планирования [1].

7. Информационный элемент, который устанавливает совокупность циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой сообщений, необходимых для управления и контроля логистических операций.

8. Финансовый элемент, включающий управление финансовым потоком соответственно и представленный группой внутренних и внешних финансовых ресурсов, связанных с материальными и информационными потоками.

Оптимизация вышеперечисленных элементов логистической сервисной системы предприятия позволяет утверждать, что логистический сервис в компании неразрывно связан с процессом обслуживания заказчиков и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе монтажа, демонтажа, сервисно-ремонтных работ.

Все работы в области логистического обслуживания на предприятии, таким образом, можно разделить на 3 основные группы:

— подготовительные, т.е. работы по формированию системы логистического обслуживания;

- работы по оказанию сервисных/ремонтных работ;
- постгарантийный логистический сервис.

До начала процесса выполнения работ и оказания услуг непосредственные действия в области логистического сервиса включают в себя, в основном, определение политики компании, а также их планирования. Последовательность же действий, которые позволяют сформировать систему логистического сервиса на предприятии может включать следующие их направления:

- сегментация потребительского рынка по критерию востребованности услуг и работ, их объему и предъявляемым требованиям в части качественно-ценового позиционирования;
- ранжирование услуг и работ, входящих в перечень основных и акцентирование внимания на наиболее значимых с тем, чтобы обеспечить попадание в целевую аудиторию;
- определение стандартов услуг в разрезе отдельных сегментов рынка, включая оценку оказываемых услуг и выполняемых работ, установление взаимосвязи между уровнем сервиса и стоимостью оказываемых услуг, определение оптимального уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании;
- установление обратной связи с покупателями для последующей корректировки сервисной политики при оптимальном обеспечении соответствия услуг потребностям покупателей.

Проводимый в рамках авторского исследования анализ показал, что проблема логистического обслуживания на предприятии включает 3 группы вопросов:

- технология и организационная структура обслуживания;
- показатели качества обслуживания;
- целесообразный уровень обслуживания и определение оптимальной сферы обслуживания.

Согласно логике исследования его механика включает последующий анализ степени удовлетворения потребностей в рамках обслуживания на примере нескольких потребителей.

Задача исследования, таким образом, оценить степень удовлетворения потребностей заказчиков сервисных/ремонтных работ уровнем (качеством) сервиса, предоставляемого предприятием.

Для проведения анализа первоначально все клиенты предприятия были сегментированы по масштабу конкретных заявок и объемам услуг.

Для оценки принимались показатели в разрезе следующих услуг (в соответствии с Перечнем оказываемых сервисно-ремонтных работ):

- регулировка створки (окно, балконная дверь, входная группа, панорамная дверь, портал и т.п.);
- замена уплотнения (окно, балконная дверь, входная группа);
- замена/установка декоративных петлевых накладок;
- установка/замена дополнительных элементов фурнитуры (ступенчатое проветривание, зима-лето, удлинителей, дополнительных прижимов);
- установка/замена москитных сеток, креплений и ручек москитных сеток.

Результаты оценки выполнения сервисных работ по сегменту 1 представлены в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1 - Оценка выполнения сервисных работ (сегмент 1) [Составлено автором]

Наименование сервисных/ремонтных работ	Параметр сервиса по договору	Параметр сервиса фактически	% выполнения
Установка створки в глухое окно	200	198	99
Замена/установка ручки оконной/балконной/дверной	450	450	100
Установка/замена дополнительных элементов фурнитуры	5	6	83
Повышение класса противозломности (по классу WK)			100
Прочий мелкий ремонт/сервис			100
СР. значение			88,4

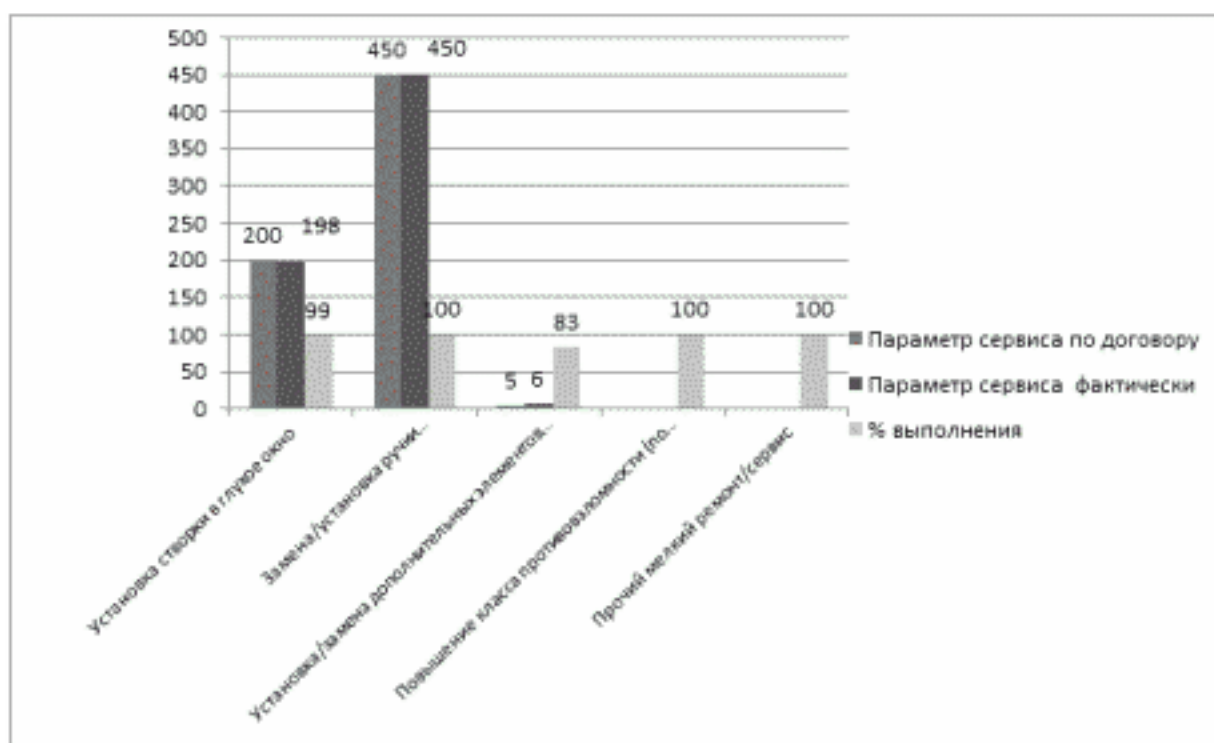


Рисунок 1 – Оценка удовлетворенности сегментов заказчиков (1) качеством оказанных сервисно-монтажных работ на предприятии [Составлено автором]

На основании таблицы 1 и рисунка 1 видно, что выполнения сервисных работ в сегменте 1 получает среднюю оценку по показателям.

Результаты оценки выполнения сервисных работ по сегменту 2 представлены в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2 - Оценка выполнения сервисных работ (сегмент 2) [Составлено автором]

Наименование сервисных/ремонтных работ	Параметр сервиса по договору	Параметр сервиса фактически	% выполнения
Установка створки в глухое окно	300	300	100
Замена/установка ручки оконной/балконной/дверной	580	580	100
Установка/замена дополнительных элементов фурнитуры	7	8	87
Повышение класса противозломности (по классу WK)			100
Прочий мелкий ремонт/сервис			50
СР. значение			87,4

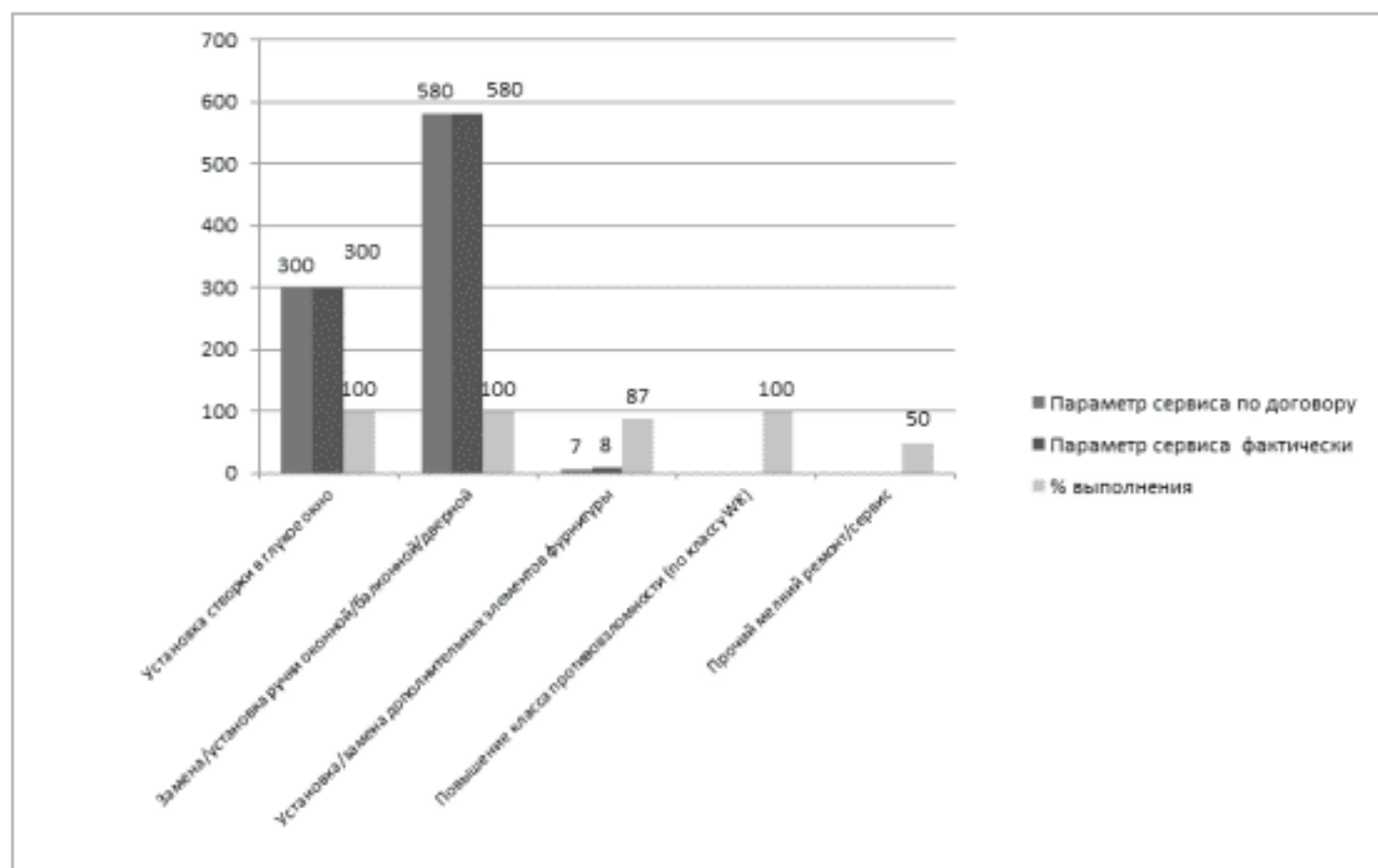


Рисунок 2 – Оценка удовлетворенности сегментов заказчиков (2) качеством оказанных сервисно-монтажных работ на предприятии [Составлено автором]

На основании таблицы 2 и рисунка 2 видно, что выполнения сервисных работ в сегменте 2 получает высокую оценку по показателям.

Результаты оценки выполнения сервисных работ по сегменту 3 представлены в таблице 3 и на рисунке 3.

Таблица 3 - Оценка выполнения сервисных работ (сегмент 3) [Составлено автором]

Наименование сервисных/ремонтных работ	Параметр сервиса по договору	Параметр сервиса фактически	% выполнения
Установка створки в глухое окно	500	500	100
Замена/установка ручки оконной/балконной/дверной	700	700	100
Установка/замена дополнительных элементов фурнитуры	7	7	100
Повышение класса противозломности (по классу WK)			100
Прочий мелкий ремонт/сервис			100
СР. значение			100

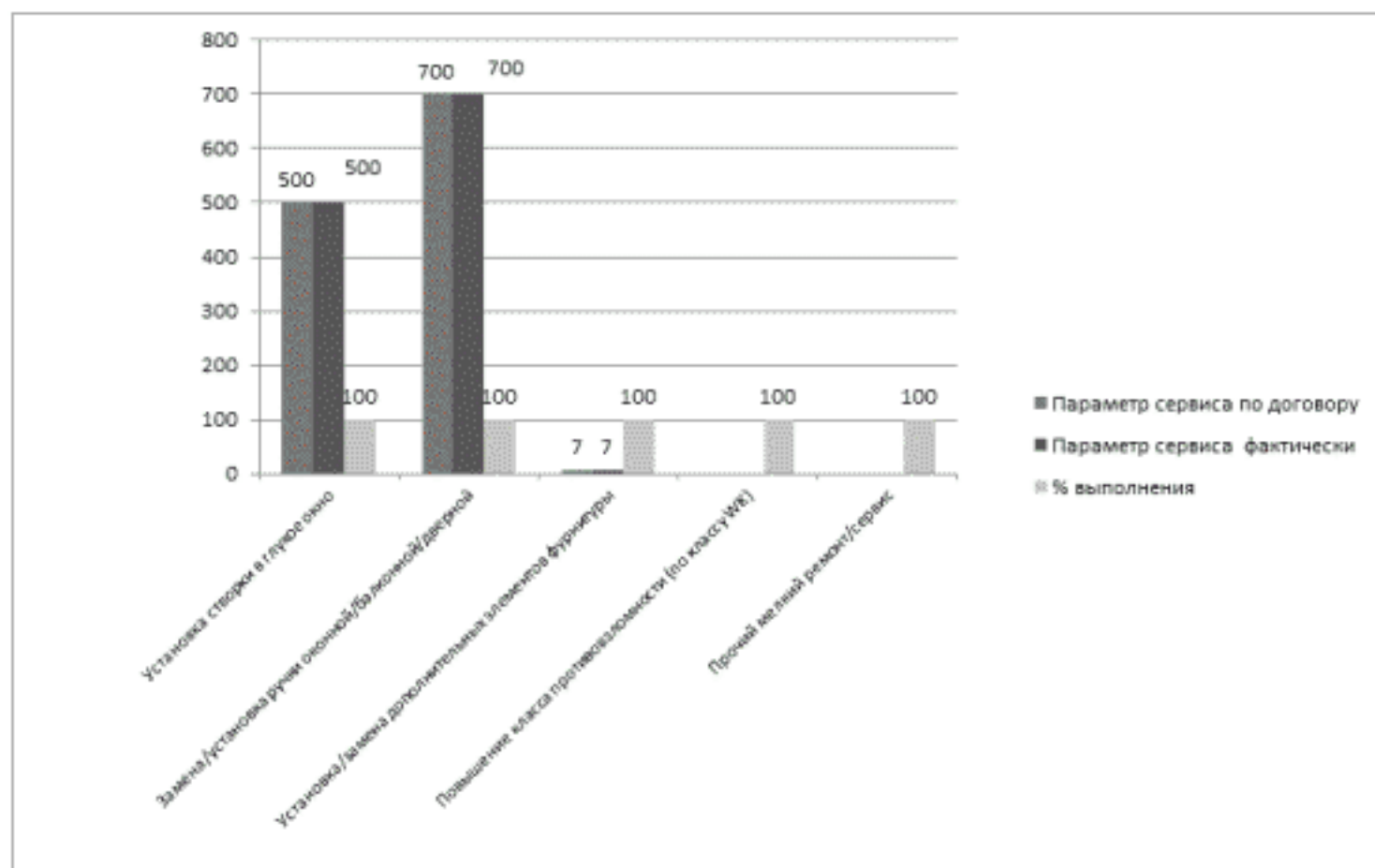


Рисунок 3 – Оценка удовлетворенности сегментов заказчиков (3) качеством оказанных сервисно-монтажных работ на предприятии [Составлено автором]

На основании таблицы 3 и рисунка 3 видно, что выполнения сервисных работ в сегменте 3 получает максимальную оценку по показателям.

Таблица 4 - Рейтинговая оценка качества оказываемых услуг по сегментам заказчиков сервисно-ремонтных работ на предприятии (масштаб оценки от 1 до 5) [Составлено автором]

Наименование показателя	Уд. вес критерия	Балльная оценка			Средневзвешенная оценка		
		С 1	С 2	С 3	С 1	С 2	С 3
Установка створки в глухое окно	0,15	2	5	5	0,3	0,75	0,75
Замена/установка ручки оконной/балконной/дверной	0,4	5	5	5	2	2	2
Установка/замена дополнительных элементов фурнитуры	0,25	3	4	5	0,75	1	1,25
Повышение класса противозломности (по классу WK)	0,15	1	1	5	0,15	0,15	0,75
Прочий мелкий ремонт/сервис	0,05	1	5	5	0,05	0,25	0,25
<i>Рейтинг исполнителя работ (в разрезе сегментов)</i>					3,25	4,15	5

Из таблицы 4 и рисунка 4 видно, что наиболее высокую оценку качества сервисно-ремонтных работ предприятие получает при обслуживании сегмента потребителей 3.

Так, проведя анализ видно, что необходимо повышать качество выполнения сервисно-ремонтных работ с учетом требований сегментов, проводить постоянный анализ удовлетворенности заказчиков. В процессе постоянного мониторинга и оценки качества достаточно вопросов связано с

выявлением первоначальных ожиданий заказчиков и оценке воспринятого ими качества, что находится в области исследования маркетинговых инструментов, например, GAP-модели [2, 3], и дальнейшей дифференциации под сегменты с соответствующей маркетинговой составляющей логистического сервиса, обеспечивая тем самым предпосылкой дальнейших исследований в ракурсе сервисной логистики.

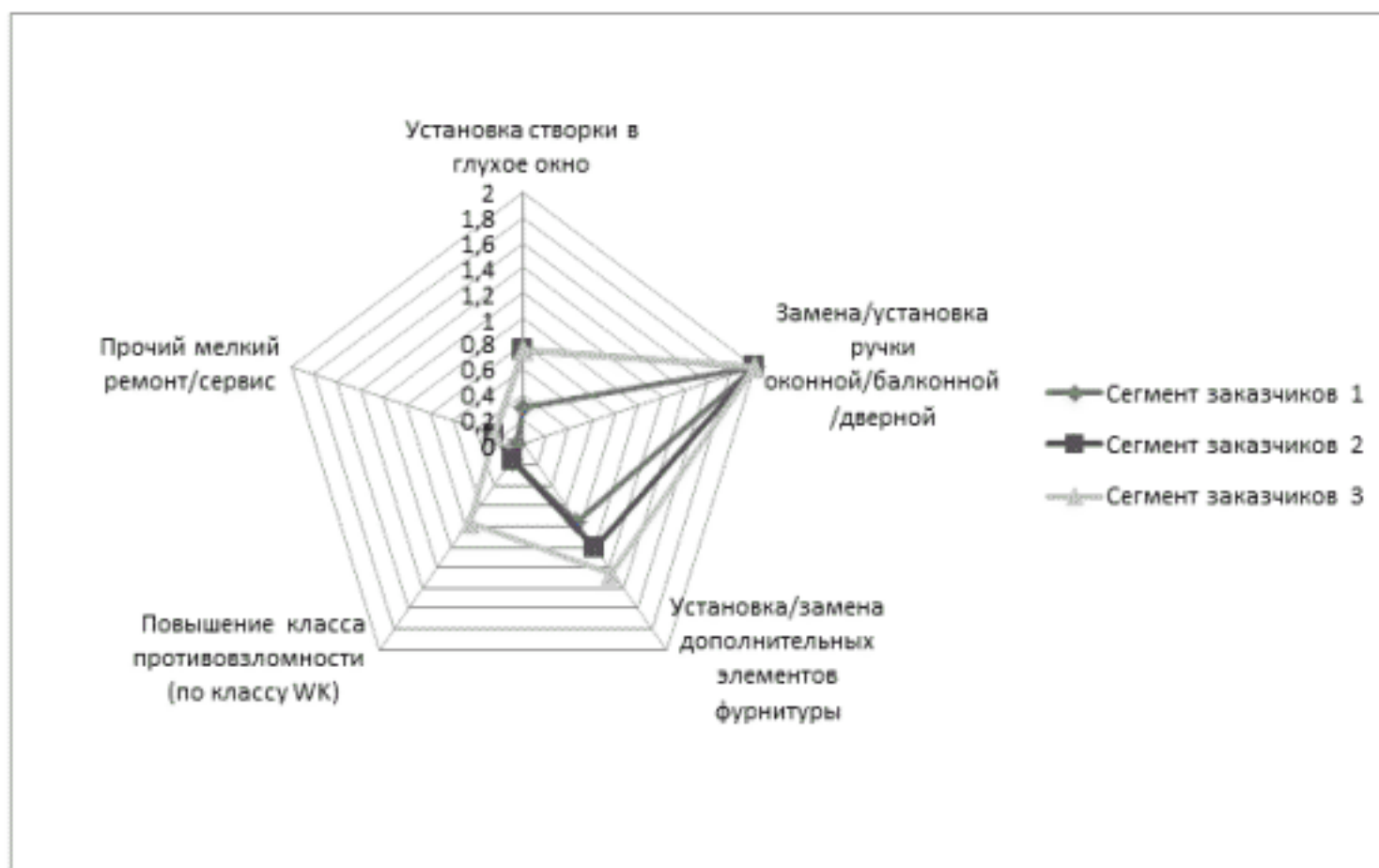


Рисунок 4 – Многоугольник оценки качества оказываемых услуг по сегментам заказчиков сервисно-ремонтных работ на предприятии [Составлено автором]

Библиографический список

1. Ключева Ю.С., Гарина Е.П. Формирование и развитие ключевых компетенций компаний в системе конкурент-менеджмента / Вестник НГИЭИ. 2016. № 3 (58). С. 23-31.
2. Gronroos C. A Service Quality Model and its Marketing Implications // European Journal of Marketing. 1984. Vol. 18. No 4.
3. Parasuraman A., Zeuthaml V.A., Berry L. L. A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research // Journal of Marketing. 1985. Vol. 49.

References

1. Klyueva YU.S., Garina E.P. Formirovanie i razvitie klyuchevykh kompetentij kompanij v sisteme konkurent-menedzhmenta / Vestnik NGEI. 2016. № 3 (58). S. 23-31.
2. Gronroos C. A Service Quality Model and its Marketing Implications // European Journal of Marketing. 1984. Vol. 18. No 4.
3. Parasuraman A., Zeuthaml V.A., Berry L. L. A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research // Journal of Marketing. 1985. Vol. 49.

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ

Красота Т.Г., к.э.н., доцент, Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Герасимова М.А., Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Аннотация: Авторы данной статьи ставят перед собой цель в раскрытии перспектив и проблем по развитию ТОР на Дальнем Востоке. Анализ помог понять, что создание ТОР было запланировано для улучшения экономической ситуации на Дальнем Востоке, но вызвало как положительные, так и отрицательные моменты. Так же авторами было выявлено, что развитие ТОР для резидентов носит весьма перспективный характер, нежели, чем для простых местных жителей.

Ключевые слова: ТОР, социально-экономическое развитие, инфраструктура, государственное регулирование, Дальневосточный федеральный округ.

Abstract: Authors of this article set before themselves the purpose in disclosure of prospects and problems on development of TORHS in the Far East. The analysis helped to understand that creation of TORHS was planned for improvement of an economic situation in the Far East, but caused both the positive, and negative moments. Also by authors it has been revealed that development of TORHS for residents has very perspective character, than, than for simple locals.

Keywords: TORHS, social and economic development, infrastructure, state regulation, Far Eastern Federal District.

Создание и оснащение ТОР в Дальневосточном федеральном округе является одной из самых актуальных и обсуждаемых тем на сегодняшний день. Расширение географических границ по расположению территорий опережающего развития на Дальнем Востоке послужили открытию новых перспектив по обеспечению улучшения состояния территорий Дальнего Востока и жизни местного населения. В статье предоставлено определение понятию территория опережающего развития (ТОР), проанализированы их перспективы и проблемы развития; произведен анализ ТОРов, находящихся на территории Дальневосточного федерального округа.

Территория опережающего развития в общем смысле понимается как экономическая зона с облегченными налоговыми условиями, более простыми административными процедурами и другими привилегиями, созданными для привлечения инвестиций и гарантии ускоренного развития экономики. Тор выдвигается как инструмент развития территорий Дальнего Востока, ориентируется на всемирную конкурентоспособность и движение в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Представляется очевидным то, что главной целью по перспективному развитию и устранению проблем ТОРов на территории Дальнего Востока является развитие отраслей экономики, привлечение инвестиций и создание комфортных условий для проживания населения на своих территориях.

Перспективное будущее для развития Дальнего Востока основывается на его конкурентных преимуществах, высшими из которых являются богатейший по структуре и запасам природный потенциал, приближенное расположение к странам Азиатско-Тихоокеанского региона, наличие расширенного ассортимента выпускаемой продукции и касательно развитого экономического потенциала, наличие территорий для хозяйственного освоения, политическая и социальная стабильность.

Дальневосточный федеральный округ имеет редкостные по объему и качественным характеристикам природные ресурсы, занимает 36,1% территории Российской Федерации. На обширных территориях добывается более 65% серебра и около 45% золота, в недрах территории Дальневосточного федерального округа сосредоточены мощные запасы угля, природного газа, нефти,

больше 40% покрыты густыми лесами, сосредоточены значительные запасы пресной воды [5].

Распределение различного рода ресурсов на данной территории можно разделить на две по своему различные части. Первая часть представлена на юге округа такими субъектами, как Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область, южная часть Хабаровского края. Южной территории можно дать характеристику как индустриально-аграрной и сосредотачиваемой части, на которой закреплена основная масса населенческого и промышленного потенциала. Северную территорию составляют северная часть Хабаровского края, Магаданская область, Камчатский край, Чукотский автономный округ и Республика Саха (Якутия), для которых характерной чертой служит низкая плотность проживания населения (менее 1 человека на квадратный километр), чрезвычайные и дискомфортные природные условия, слабо развитая социально-бытовая инфраструктура.

В качестве средства ускоренного развития данных территорий Дальнего Востока в конце 2013 года Президентом РФ было сделано заявление. Глава российского государства внес предложение о создании на территории Дальнего Востока сеть отдельных территорий и зон опережающего развития с отдельными условиями для создания и развития производств несырьевой продукции, ориентированных в коем-то роде и на экспорт. Территории опережающего развития создаются в соответствии с ФЗ №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ». Ответственным органам по созданию данных территорий было определено Министерство РФ по развитию территорий Дальнего Востока.

Минвостокразвития по созданию ТОР производило работу по 3 направлениям: полевая, маркетинговая, законопроектная. Было осмотрено более 400 площадок, 14 из них было отобрано с перспективой для дальнейшей работы. Вдобавок рассматривается вся инфраструктура, включающая в себя: земельные участки, объекты социальной, инновационной, транспортной и иных областей, находящаяся на данной территории и за ее пределами, однако обеспечивающая ее функционирование. На данных территориях оказывается огромная поддержка с государственной стороны, а также установлено множество предпочтений: строительство инфраструктуры осуществляется за

счет государства, режим свободной таможенной зоны, также сокращение сроков получения разрешительной документации на территориях Дальнего Востока [2].

Критерием выборки являлось наличие спроса инвесторов на реализацию проектов на данной территории, проработанность инфраструктурного обеспечения. В итоге ведущими и главными инвесторами ТОРов преимущественно были определены российские компании. Также был составлен комплексный план инженерного и инфраструктурного обустройства ТОРов. Была сформирована и оснащена база из 4400 крупных компаний-производителей потенциальных инвесторов ТОР.

Говоря о том, что главными инвесторами территорий опережающего развития предпочтительно выступают российские компании не стоит забывать и о том, что влиятельные игроки, в основном из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, также заявили о своем участии в проекте. Действительно, компания BAOLIBITUMINA Singapore - мировой лидер по производству и продаже продукта полимеризации производных продуктов нефти - стала одним из первых резидентов ТОР "Хабаровск", где намерена осуществить строительство завода и всей необходимой инфраструктуры для функционирования рабочей площадки. Китайский бизнес в свою очередь готов вложить свыше 114 млрд. рублей в нефтеперерабатывающий завод в Комсомольске-на-Амуре и по 300 млн рублей в металлургический и кирпичный заводы в ТОР "Кангалассы" (Якутия) [3]. Японская компания JGC уже приступила к строительству тепличного комплекса в ТОР "Хабаровск" (инвестиции порядка 2,5 млрд. рублей). Другая японская компания Sojitz ведет переговоры по усовершенствованию хабаровского аэропорта (инвестиции свыше 10 млрд. рублей).

Территории опережающего развития допускают как слишком существенные налоговые смягчения, так и изменения многих административных и юридических процедур. ТОРы в некотором смысле представляются магнитами, которым для полноценного функционирования необходимо притягивать бизнес из самых разных регионов. В целом, возможно будет осуществлена упрощенная регистрация, особые беспрошленные принципы ввоза комплектующих, полуфабрикатов и промежуточных изделий для производства конечного продукта, это могут быть льготы для работников – например, пониженное социальное обложение, уменьшение или обнуление налога на доходы физических лиц, установка определенного периода времени, в течение которого плательщику предоставляется льгота в виде освобождения от уплаты налогов на фиксированный срок по федеральным и региональным налогам.

На территории ДФО создано 10 ТОРов, которые маленькими шагами начали осуществление своего развития и функционирования из них: ТОР «Хабаровск», где планируется размещение транспортно-логистических центров, агропроизводства и предприятия пищевого производства, заводы по производству стройматериалов; ТОР «Комсомольск», на котором основной специализацией является высокотехнологичное производство в рамках авиа- и судостроительного объединения, а именно: механообработка, металлообработка, производство комплектующих для авиа- и судостроения, а также деревообработка; ТОР «Надеждинская» будет специализироваться на осуществлении транспортно-логистических услуг, перерабатывающей промышленности, производстве кондитерских и хлебобулочных изделий, полуфабрикатов; ТОР «Приамурская» на данной территории ведутся проектные

работы по нефтеперерабатывающему заводу, планируется создание крупного логистического центра; ТОР «Белогорск» на этой территории ведется строительство завода по переработке сои, ведутся работы по реконструкции хлебоуточного комбината, в стадии проектирования завод по производству комбикормов; ТОР «Индустриальный парк «Кангалассы» резидентами ТОР являются предприятия, выпускающие строительные, энергетические и промышленные материалы (керамический кирпич, лакокрасочные материалы, пластиковые трубы, сухие строительные смеси и др.); ТОР «Беринговский» специализацией деятельности на данной территории является горнодобывающая промышленность, предполагается, что в дальнейшем резидентами ТОРы станут предприятия по добыче и переработке природного газа; ТОР «Михайловский» специализируется на сельском хозяйстве, ведутся проработки по строительству комплексов по переработке комбикормов, молочных ферм и вспомогательных производств; ТОР «Камчатка», здесь ввиду своего расположения появится туристско-рекреационное объединение, современные промышленно-производственные комплексы, а в перспективе - транзитный контейнерный порт для накопления и сортировки контейнерных грузов при транспортировке по Северному морскому пути; ТОР «Большой камень» основной специализацией на данной территории будет судостроительная, будут строиться суда любой сложности, характеристик и назначений, в том числе ранее не выпускаемых в России по причине существующих ограничений спусковых и гидротехнических сооружений. Данные ТОРы нацелены на высокие перспективные результаты от своего рода деятельности. Положительным ли окажется результат? Покажет усилие и время.

Для каждой территории опережающего развития разграничиваются свои преимущественные права, в зависимости от вида деятельности, осуществляемой на данной территории. Если рассматривать территорию опережающего развития как возможную перспективу к достойному развитию и оснащению земель Дальневосточного федерального округа рациональными проектами, то можно выделить некоторые преимущества для резидентов, решивших осуществлять свою деятельность в рамках ТОРов:

- 0% налог на землю в первые 5 лет, на прибыль, на имущество;
- 0% ввозные и вывозные таможенные пошлины;
- 0% НДС на импорт продуктов для переработки;
- 7,6% страховых взносов, вместо 30% для инвестора в первые 10 лет;
- бесплатное получение готовой инфраструктуры и земли;
- ускоренный порядок возврата НДС экспортера;
- отсутствие проверок без согласия Минвостокразвития;
- «единое окно» для инвестора;
- свободная таможенная зона;
- упрощенный контроль со стороны государства;
- ускоренные и более простые административные процедуры, в том числе получение разрешения на строительство, прохождения таможни [4].

Что касается проблемных сторон в осуществлении и развитии ТОР, то возникают нюансы разного рода. Смущает многое в предполагаемых условиях, так получение и разрешение на привлечение

чение и использование работодателем иностранных работников не требуется. Следовательно, работодатель территории опережающего развития фактически может привлечь неопределенное количество рабочей иностранной силы. Если мы говорим о территориях Дальневосточного федерального округа, то соответственно иностранной рабочей силой будут являться в преобладании китайские трудовые мигранты, являющиеся в силу финансовых запросов наиболее предпочтительнее для работодателя, где соответственно местное население окажется без покрытия безработицы на момент строительства ТОРов.

Также, согласно ст. 28 ФЗ «О территориях опережающего развития» допускается принудительное изъятие земельных участков и расположенных на данном участке объектов недвижимого имущества, в целях создания и развития объектов инфраструктуры ТОР, при этом решение об изъятии земельных участков может быть принято по ходатайству управляющей компании [1]. Следовательно, речь идет о том, что у местного собственника данного земельного участка могут изъять землю и имущество, передав их в аренду для развития объектов инфраструктуры, соответственно и проживать на этом участке будет иностранная рабочая сила, ввозимая в страну для выполнения рабочих поручений.

Можно также назвать и ряд других немаловажных проблем, таких как:

- ухудшение социальной защищенности российских граждан;
- развитая инфраструктура, ориентированная на внешний, а не внутренний, рынок;
- замена местного населения, мигрантами других стран, как следствие возникновения народных конфликтов и потеря территории;

- возникновение социального напряжения и.т.д.

Итак, подводя итог, можно сделать разные выводы, с одной стороны создание ТОРов кажется преимущественным и перспективным. Но в данной ситуации я больше склоняюсь к негативной и проблематичной стороне этой всеми обсуждаемой темы. Следовательно, обоснованием моего вывода послужат негативные составляющие:

- проникновение огромного числа иностранных граждан на территорию РФ может стать причиной для усиления военной угрозы;
 - отсутствие налаженной транспортной инфраструктуры;
 - желание привлечь иностранные ресурсы, вызовет необходимость жесткой регламентации нормативной базы, в том числе Таможенного Кодекса;
 - в связи с упрощением участия иностранных граждан в развитии ТОР, необходимо учесть вероятность того, что будут вывозиться российские ресурсы, использоваться иностранная рабочая сила и расходоваться природные ресурсы;
 - местное население, нуждающееся в трудоустройстве останется на втором плане, по сравнению с преимущественными китайскими гражданами, не требующими высоких запросов;
 - ввиду многоплановых строений ТОРов на территориях Дальневосточного федерального округа, будет наблюдаться значительное загрязнение токсичными отходами окружающей среды;
- Негативных воздействий еще можно выделять огромное множество, в связи с этим положительные результаты будут отсутствовать, либо будут совершенно не значительными по сравнению с отрицательными.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации", ст. 28.
2. Булгакова А. В., Ярославская И. Е., Бриске В. В., Пономарев С. В. Проблемы Дальнего Востока и ТОСЭР как один из путей их решения // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 501-504.
3. Мегaproекты Востока России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mega-pro.ru/publication/2407180/>.
4. Создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР, ТОР) на Дальнем Востоке [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://xn----dtbhaacat8bfloi8h.xn--p1ai/toser-vostok>.
5. Условия и перспективы формирования территорий опережающего социально-экономического развития в регионах Дальнего Востока России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-i-perspektivy-formirovaniya-territoriy-operezhayushchego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-v-regionah-dalnego-vostoka>.

References

1. Federal'nyj zakon ot 29.12.2014 N 473-FZ (red. ot 03.07.2016) "O territoriyah operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii", st. 28.
2. Bulgakova A. V., Yaroslavskaya I. E., Briske V. V., Ponomarev S. V. Problemy Dal'nego Vostoka i TOSEHR kak odin iz putej ih resheniya // Molodoj uchenyj. — 2016. — №8. — S. 501-504.
3. Megaproekty Vostoka Rossii [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.mega-pro.ru/publication/2407180/>.
4. Sozdanie territorij operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya (TOSEHR, TOR) na Dal'nem Vostoke [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://xn----dtbhaacat8bfloi8h.xn--p1ai/toser-vostok>.
5. Usloviya i perspektivy formirovaniya territorij operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v regionah Dal'nego Vostoka Rossii [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-i-perspektivy-formirovaniya-territoriy-operezhayushchego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-v-regionah-dalnego-vostoka>.

ПРЕЗИДЕНТ США ДОНАЛЬД ТРАМП: ХОРОШО ЭТО ДЛЯ РОССИИ ИЛИ ПЛОХО?

Красота Т.Г., к.э.н., доцент, Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Лебедева Я.А., Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Аннотация: Авторы данной статьи поставили перед собой цель проанализировать влияние экономической политики нового президента США на Россию, а также выдвинуть гипотезу о развитии Российского государства в ближайшем будущем. Изучив выступления нового лидера США, мы выделили тезисы, характеризующие его благоприятное отношение к экономическому сотрудничеству с РФ. Данная тема представляется нам актуальной, поскольку предопределяет стратегию развития отношений на мировом рынке между Соединёнными штатами Америки и Россией.

Ключевые слова: Внешняя политика, российско-американские отношения, экономические санкции, многополярный мир.

Abstract: Authors of this article set a goal to analyse influence of economic policy of the new U.S. President on Russia, and also to make a hypothesis of what is coming to the Russian State. From speeches of the new leader of the USA, we selected the theses characterizing his favorable relation to economic cooperation with Russia. This subject is, urgent as predetermines the strategy of development for the relations in the world market between Russia and the USA.

Keywords: Foreign policy, u.s.-Russian relations, economic sanctions, multi-polar world.

В настоящее время изучение вопросов взаимодействия и экономического сотрудничества между Россией и США представляется нами актуальным и злободневным. Как известно, 8 ноября 2016 года 45-м президентом США был избран Дональд Трамп - предприниматель, миллиардер, строительный магнат, владелец крупной сети отелей и казино Дональд Трамп. В стойкое убеждение, что его избрание - это чуть ли не подарок для России, однако стоит определить, насколько данное утверждение правомерно в условиях современной реальности.

Тщательно изучив аспекты нынешней политики Дональда Трампа сегодня, мы смеем предположить, что его победа не имеет радужных для Российской Федерации обстоятельств, и не способствует быстрой разморозке отношений двух стран. В доказательство нашей гипотезы, мы не только выделили несколько значительных, на наш взгляд, фактов с предвыборной кампании Трампа, но и проанализировали его речь, произнесённую 22 октября этого года в городе Геттисберге [2].

Мировому сообществу Дональд Трамп в своей первой речи в роли президента Америки заявил: «Мы всегда будем ставить американские интересы превыше всего. Мы будем вести себя справедливо и равноправно по отношению ко всем остальным, народам, людям и другим государствам, мы будем искать диалога и партнёрства, а не конфликтов...» [6].

Безусловно, новый глава Белого Дома преуспел как блестящий оратор, но только время может показать надёжность и эффективность его речей.

Нам представляется правомерным сделать вывод о том, что новоизбранный президент США своими действиями и дальнейшими распоряжениями будет способствовать снижению цен на нефть. Также он заявил, что снимет ограничения на добычу нефти и газа в США. Однако, следует отметить, что Соединённые Штаты обладают неограниченными запасами нефти, а предыдущие президенты искусственно сдерживали добычу и разработку нефтеперерабатывающей индустрии. Трамп напрямую говорит, что лично будет поддерживать нефтяные инфраструктурные проекты (такие как трубопроводы), и не станет бороться за новые источники энергии. Это упростит добычу газо- и нефтепродуктов (в том числе сланцевых) в Америке. Для большего комфорта лидер США упростил экспорт, до недавнего времени запрещённый в

США. Нам в этих посылах представляется перспектива, ведущая к понижению цен на нефть. Нельзя забывать, что нефтепродукты и газ, по-прежнему, составляют до половины доходов федерального бюджета России. После новостей об избрании Д. Трампа цены на нефть пошли вниз, провоцируя понижение зависящего от них курса рубля.

Также мы рассмотрели основные моменты внешней политики и санкции. В российских телесюжетах утверждают, что Д. Трамп в ближайшее время будет добиваться снятия санкционных мер, наложенных в отношении России. Об этом миллиардер говорил ещё в 2014 году, а в октябре нынешнего года он заявил, что пересматривает отношение к президенту России. При этом, лидера РФ он осудил за российские бомбардировки в сирийском Алеппо, он предположил, что его отношения с Путиным «будут ужасными» [1].

Нам представляется возможность выдвинуть предположение, что международная связь между Россией и США после избрания Д. Трампа будет лишена такой взаимной личной неприязни между лидерами стран.

Считаем важным отметить, что новоизбранный американский президент прямо говорит, что ещё увеличит расходы США на оборону, и России нужно будет по-прежнему тратить непосильные деньги просто для того, чтобы сохранять военный паритет. Кроме того, новый избранный вице президент заявляет о том, что США будет развивать программу противоракетной обороны, которая не по душе российскому руководству [6].

Как политики В. Путин и Д. Трамп полные антагонисты почти в каждом пункте своей программы и в большом и малом. Здесь целесообразно отметить, что американская внешняя политика, как и европейская меньше всего похожа на гоночный автомобиль, который может быстро менять курс. Скорее такой огромный гружёный танкер, который даже если захочет остановиться, будет по инерции плыть прежним курсом ещё очень долгое время. Для того, чтобы изменить его направления, нужно приложить большие точные усилия, однако, результат наступит довольно нескоро. Что касается санкций, то правомерно привести исторический пример: «В 1974 году США ввели против СССР санкции в рамках «поправки Джексона-Вэника», а потом СССР распался, и отношения наладились, и причин для санкции не было, а отменили в 2012 г спустя 38 лет. В стране, где есть система сдержек и противовесов это просто не работает, изменение

внешнеполитического курса связано с долгой кропотливой работой сената конгресса СМН некоммерческих организаций, экспертный орган и т.д.» [7].

Поэтому, вывод довольно банален. Не будет Российскому государству от победы Трампа ни хорошо, ни плохо. Судьба России, по-настоящему, интересует только нас, граждан. А у Д. Трампа и всех остальных это будет только 25 вопрос на повестке дня. Если россиянам на что и стоит обратить пристальное внимание, так это на то, что в Америке сейчас победил кандидат, про которого все социологи, все эксперты и все политики говорили, что он на 100% проиграет. Утверждали, что его ждёт неминуемое поражение. Джефф Стоун, политолог, уверен, что руководство ЕЭС в шоке от прошедших выборов, ведь многие открыто делали ставки на Хиллари Клинтон. Министерство иностранных Швеции прямо заявили, что хотели бы видеть на посту президента США именно Клинтон. Финское МИД уверено, что политическая безопасность и внешняя политика вряд ли поменяется. Китай высказал надежду, что новая администрация США будут поддерживать здоровые отношения с Китаем. Как заявил официальный представитель МИД Китайской Народной Республики Лу Кан: «Пекин готов работать с новой администрацией США во благо народов двух стран». В любом случае, Франция остаётся союзницей США [4].

Исходя из предвыборной агитации и сильны высказывания Трампа, которые имеют влияние на внешнюю политику США по отношению к другим странам мы выдвигаем несколько тезисов. На протяжении продолжительного времени в своей предвыборной кампании Дональд Трамп говорил о России очень много:

«Я был в Москве два года назад, и вот что я скажу: можно ладить с этими людьми, и очень хорошо. Можно совершать сделки с ними. Обама не может...» - из интервью телеканалу Fox News, 18 июня 2015 г.

«Крым - это скорее проблема Европы, чем наша, так? И Европа жалуется, так же как и мы, но это больше ее проблема» - в интервью CNN 1 августа 2015 г.

«Я люблю справедливость и здравый смысл. Мне, разумеется, не нравится, что мы против России ради Украины, в то время, как Германия сидит и получает всю нефть и весь газ, которые они могут, из России» - из интервью телекомпании NBS 16 августа 2015 г.

«Я всегда чувствовал, что США и Россия должны работать вместе для победы над терроризмом и восстановления мира, не говоря уже о торговле и других выгодах от взаимного уважения» - в интервью телеканалу Fox News 18 декабря 2015 г.

«С Россией может произойти много хороших вещей, если мы поладим с Россией и они будут нас уважать» - в эфире телеканала MSNBC в декабре 2015 г.

«С учётом повышенной агрессивности России, которая совершает различные запугивающие действия в отношении стран Балтии, и того, что мы видели в восточной Украине, и стремления России переписать карту Европы, не в наших интересах ослаблять НАТО» - во время дебатов кандидатов-демократов в ходе праймериз 16 апреля 2016 года.

«Следует отметить, что некоторые говорят, что русские не могут вести себя разумно. Я намерен это выяснить» - в речи о внешней политике на телеканале BBC, 27 апреля 2016 г.

«Если у нас будут хорошие отношения с Россией, и она поможет нам избавиться от "Исламского государства", честно говоря, тут идет речь об огромных деньгах и множестве жизней. Это будет позитивная вещь, а не негативная» - в интервью американскому телеканалу ABC 31 июля 2016 г.

«Попытки со стороны США отобрать силой Крым у России и возврат полуострова Украине могут спровоцировать Третью мировую войну... Вы хотите начать Третью мировую войну, лишь бы вернуть Крым обратно?» - в выступлении на предвыборном митинге в г. Колумбус в штате Огайо 1 августа 2016 г [3].

Все эти высказывания наводят на мысль, что Д. Трамп готов к сотрудничеству с Россией, а также конструктивному решению экономических вопросов, так как это взаимно влияет на экономику обеих стран. Американский лидер не теряет надежду выстроить диалог на скорейшее разрешение военных конфликтов на Ближнем Востоке.

Исходя из данных пресс-службе Кремля, глава Российского государства Владимир Путин уже поздравил Дональда Трампа с победой и выразил надежду на то, что российско - американские отношения выйдут из глубокого кризиса. О чём он, собственно, и говорил в прямом эфире: «Россия готова и хочет восстановить полноформатные отношения с США, это будет не простой путь, но мы готовы пройти и свою часть и сделать все, что бы вернуть российско - американские отношения на устойчивую траекторию развития. и это пошло бы на пользу как российскому, так и американскому народу и позитивно сказалось на общем климате в мировых делах, учитывая особую ответственность России и США за поддержание глобальной стабильности и безопасности».

Исходя из вышеизложенного, можно увидеть, что РФ, так же как и Америка готовы к переменам в лучшую сторону, и это принесёт пользу не только двум государствам, но и наладит климат в мировых делах.

По словам Председателя комитета Государственной думы РФ по Международным делам Леонида Слуцкого: «Выборы в США оказались позитивным сюрпризом. Если риторика Д. Трампа будет реализована, то это мы узнаем совсем скоро, это будет означать качественное изменение политики Белого Дома, Государственного департамента США по отношению к РФ на линию значительно более конструктивную, о чём Трамп неоднократно декларировал в ходе своей предвыборной кампании. В своих выступлениях он заявлял о том, что будет конструктивно работать со всеми странами, которые хотят конструктивных отношений с Вашингтоном и, конечно же, это вселяет надежду. Если риторика не окажется маскировкой на курс однополярного мира, и если он действительно сменит позицию Белого Дома на конструктивную, это будет означать почти революционную смену курса США в мировой политике, поддержку той модели мироустройства двадцать первого столетия, которую всегда поддерживала Россия, т.е. многополярный мир, который сложился на планете по итогам второй мировой войны с господствующий ролью ООН, за такой многополярный мир выступают страны БРИКСа, а это порядка треть мировой экономики. Если подобное агрессивное действие США прекратится, то США будут вместе с Россией со странами БРИКС, п также другими странами, которые выступают за гармоничную стабильную мировую архитектуру, нацеленную на стабильную планету и безопасность во всем мире, эффективное противодействие международного терроризма, а не создание террористических организаций. Таких

как режим Рейгана, который создал Аль-Каиду, поддерживающего моджахедов Афганистана, как режим Буша создал ИГИЛ, как, к сожалению, режим Барака Обамы последние полгода пытался укрепить ещё одну террористическую организацию в Сирии Джебхат ан-Нусры. Если всё это сменится на гармоничное конструктивное сотрудничество с рядом стран и конечно же с РФ, и если же США перестанут предпринимать попытки маргинализации деформации образа России в мировом информационном и затем в политическом пространстве, и вспомнит о договорённостях в Сирии по сов-

местному противостоянию Исламскому Государству это станет революционным изменением в Белом Доме. Мы считаем, что из всего вышеприведённого можно назвать 8 ноября 2016 года «утром надежды».

Итак, подводя итог, можно сделать вывод, что если положение России в ближайшем будущем изменится, а риторика Трампа даёт нам надежду предположить, что это будет самое качественное изменение в мировой политике и начале нынешнего столетия.

Библиографический список

1. FACTBOX. Предвыборная программа Дональда Трампа. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ru.reuters.com/article/topNews/idRUKBN1322CR?sp=true>.
2. ИНОСМИ.РУ. Речь Дональда Трампа в Геттисберге, штат Пенсильвания (22 октября 2016 год) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://inosmi.ru/politic/20161023/238066206.html>.
3. Информационное агентство России ТАСС. Избранный президент США Дональд Трамп о России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3769566>.
4. НАО «Царьград медиа». Победа Трампа: Россия испытывает оптимизм, вассалы США в панике, Китай – настороже [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://tsargrad.tv/article/2016/11/09/pobeda-trampa-rossija-ispytyvaet-optimizm-vassaly-ssha-v-panike-kitaj-nastorozhe>.
5. РИА новости. Первая речь избранного президента США Дональда Трампа после победы на выборах [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ria.ru/video/20161109/1480980444.html>.
6. РИА новости. Пенс: США должны развернуть в Польше и Чехии ракетный щит против России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ria.ru/world/20161005/1478516904.html>.
7. РИА новости. Поправка Джексона-Вэника [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ria.ru/spravka/20141206/1036427607.html>.

References

1. FACTBOX. Predvybornaya programma Donal'da Trampa. [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://ru.reuters.com/article/topNews/idRUKBN1322CR?sp=true>.
2. INOSMI.RU. Rech' Donal'da Trampa v Gettisberge, shtat Pensil'vaniya (22 oktyabrya 2016god) [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://inosmi.ru/politic/20161023/238066206.html>.
3. Informacionnoe agentstvo Rossii TASS. Izbrannyj prezident SSHA Donal'd Tramp o Rossii [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3769566>.
4. NAO «Car'grad media». Pobeda Trampa: Rossiya ispytyvaet optimizm, vassaly SSHA v panike, Kitaj – nastorozhe [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://tsargrad.tv/article/2016/11/09/pobeda-trampa-rossija-ispytyvaet-optimizm-vassaly-ssha-v-panike-kitaj-nastorozhe>.
5. RIA novosti. Pervaya rech' Izbrannogo prezidenta SSHA Donal'da Trampa posle pobedy na vyborah [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <https://ria.ru/video/20161109/1480980444.html>.
6. RIA novosti. Pens: SSHA dolzhny razvernut' v Poi'she i Shekhi raketnyj shchit protiv Rossii [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <https://ria.ru/world/20161005/1478516904.html>.
7. RIA novosti. Popravka Dzheksona-Vehnika [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <https://ria.ru/spravka/20141206/1036427607.html>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ В КЛАСТЕРЕ

Куладжи Т.В., к.т.н., доцент, САФУ имени М.В. Ломоносова
Бабкин А.В., д.э.н., профессор, СПбПУ имени Петра Великого

Аннотация: Проанализирована действующая нормативно-правовая база по развитию инновационного территориального кластера в Российской Федерации. Кластеры — инструмент повышения эффективности национальной инновационной системы, где наука, государство, бизнес-структуры и потребители определяют направления отраслевого технологического развития. Стоимостные показатели инновационной продукции кластера. Матричная формула профессора М.Д. Каргополова как инструмент микропрогнозирования инновационной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность; кластеры; инновационная продукция; матричная формула профессора М.Д. Каргополова, себестоимость продукции, микропрогнозирование.

Abstract: The current regulatory framework of innovative territorial cluster development in the Russian Federation is analyzed. Clusters are considered as a national innovation system efficiency increasing tool, where science, government, business structures and consumers determine the direction of industrial technology development. Cluster innovative production cost indexes. Professor M. D. Kargopolov's matrix formula as an innovative products micro forecast tool.

Keywords: competitiveness; clusters; innovative production; Professor M.D. Kargopolov's matrix formula, product cost, micro forecast.

Введение. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» указано, что стратегические угрозы национальной безопасности в области экономики связаны (п.51 [17]): с *низкой конкурентоспособностью рыночной продукции*, с сохранением экспортно-сырьевой модели развития и высокой зависимостью от внешнеэкономической конъюнктуры, отставанием в разработке и внедрении перспективных технологий и др. В новой «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» (Стратегия - 2016) 01.12.2016 г. № 642 [24] отмечено об имеющейся «невосприимчивости экономики и общества к инновациям, что препятствует практическому применению результатов исследований и разработок (доля инновационной продукции в общем выпуске составляет всего 8 - 9 процентов; инвестиции в нематериальные активы в России в 3 - 10 раз ниже, чем в ведущих государствах; доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в мировом объеме экспорта составляет около 0,4 процента) [23].

Вопросы по стратегическому развитию страны в настоящее время регулируются ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [18], а цели и приоритеты политики Правительства РФ в области социального и экономического развития - соответствуют «Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г». (ред. от 14.05.2015) [23].

С 2011 г. согласно «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [22], кластеры рассматриваются как инструмент повышения эффективности национальной инновационной системы и отраслевого технологического развития, и реализованы планы по созданию кластеров в тридцати регионах - инновационных лидерах нашей страны. Опыт реализации кластерной политики в нашей стране в настоящее время позволил, согласно приказу от 27.06.2016 г. № 400, внедрять проект Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [15], направленный на обеспечение опережающих темпов экономического роста регионов с инновационными территориальными кластерами.

Однако актуальными и востребованными остаются вопросы выявления и прогнозирования

эффективности производства инновационной продукции кластера.

Анализ нормативно-правовой базы организации производства инновационной продукции в кластере. В настоящее время в целях подъема экономики страны и обеспечения национальной безопасности, согласно п. 55 [17], в России осуществляется переход «экономики на новый уровень технологического развития», и государственная социально-экономическая политика, проводимая органами государственной власти и местного самоуправления содержат меры (п.62 [17]), направленные: на обеспечение устойчивости макроэкономической ситуации и стимулирование темпов роста экономики, превышающих аналогичные показатели в развитых странах; на осуществление рационального импортозамещения, снижения критической зависимости от зарубежных технологий и промышленной продукции, ускоренному развитию агропромышленного комплекса и фармацевтической промышленности; на развитие новых высокотехнологичных отраслей и укрепление позиций в областях: освоения космоса, ядерной энергетики; возвращения лидерства в традиционных промышленных отраслях (тяжелое машиностроение, авиа- и приборостроение), восстановления электронной и легкой промышленности, судостроения и станкостроения, и системы статистической оценки уровня технологического состояния отраслей экономики; на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в производственной сфере путем снижения расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности, налоговой нагрузки, создания бизнес-инкубаторов, промышленных парков и технопарков, формирования спроса на продукцию малых и средних предприятий, расширения доступа к закупкам государственных компаний; и др.

Согласно «Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г». (ред. от 14.05.2015) [23] деятельность инновационных территориальных кластеров направлена на «формирование центров глобальной компетенции в обрабатывающей промышленности, сфере интеллектуальных услуг» и др. секторах экономики, поэтому в разделе II «Поддержка бизнеса и улучшение условий предпринимательской деятельности» [23] для технологического и инновационного развития страны была предусмотрена координация деятельности Прави-

тельства РФ и инновационных институтов развития, научных и образовательных организаций, бизнеса по формированию приоритетных научных исследований и разработок с созданием образцов конкурентоспособной инновационной продукции, коммерциализации разработок с технологическим перевооружением предприятий, формированием спроса на инновационную продукцию. Так как к 2018 г. в России должны быть сформированы «условия для реализации основных элементов новой модели экономического развития» как для реализации долгосрочных структурных мер по реформированию экономики и социальной сферы, так и краткосрочных мер, позволяющих обеспечить бизнесу возможности «быстрого старта» и использования «конкурентных преимуществ еще до качественного улучшения бизнес-среды и завершения структурной перестройки экономики» [23].

В настоящее время целостность и единство научно-технологического развития России (п.6 [24]) обеспечивается научными и образовательными организациями, промышленными предприятиями и др. организациями, непосредственно осуществляющими научную, научно-техническую и инновационную деятельности или использующих результаты такой деятельности. Поэтому в соответствии с пп.7, 8, 16 [24] Стратегия - 2016 должна стать «основой для разработки отраслевых документов стратегического планирования в области научно-технологического развития страны», государственных программ РФ, государственных программ субъектов РФ, а также «плановых и программно-целевых документов государственных корпораций, государственных компаний и акционерных обществ с государственным участием» [63]. И Правительством РФ, по согласованию с президентом Совета при Президенте РФ по науке и образованию, будет утвержден план мероприятий по реализации Стратегии -2016 [24], а органами власти субъектов РФ в государственные программы субъектов РФ сейчас вносятся изменения, направленные на «устойчивое, динамичное и сбалансированное развитие Российской Федерации на долгосрочный период», с учетом новых условий, характеризующихся сжатием инновационного цикла и существенным сокращением времени «между получением новых знаний и созданием технологий, продуктов и услуг, и выходом на рынок». Так как первенство в исследованиях и разработках с высокими темпами «освоения новых знаний и создания инновационной продукции» становятся «ключевыми факторами, определяющими конкурентоспособность национальных экономик...» [24].

По государственной программе РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (в ред. от 30.06.2015) субъектам РФ [19] на цели поддержки кластеров выделяются субсидии, и в разделе II отмечено, что «реализация программ развития инновационных территориальных кластеров поддерживается путем предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию комплексных инвестиционных проектов по развитию инновационных территориальных кластеров, предусмотренных в государственных программах субъектов Российской Федерации, направленных, в том числе, на стимулирование инноваций» [19].

В согласно п.2. «Требований к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности» [16], предусмотрено заключение соглашения о создании промышленно-

го кластера между «специализированной организацией промышленного кластера и высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, на территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера, о создании совокупности субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или территориях нескольких субъектов Российской Федерации, производящих промышленную продукцию». Программу развития промышленного кластера представляют, скоординированные по целям, срокам, ресурсам и целевым показателям эффективности их выполнения, мероприятия по созданию и развитию совокупности субъектов по производству промышленной продукции с учетом масштаба и сложности поставленных задач, а также стратегии пространственного развития и схем территориального планирования Российской Федерации и субъектов РФ, где расположена инфраструктура промышленного кластера (объекты технологической и промышленной инфраструктуры, учреждений образования и науки, обеспечивающих развитие промышленного кластера и реализацию программы развития промышленного кластера. Технологическую инфраструктуру промышленного кластера составляет «комплекс специализированных зданий, строений и сооружений, в том числе индустриальный (промышленный) парк, технопарк, технологический инкубатор, инфраструктура для промышленного дизайна и прототипирования, инжиниринговых услуг, организации производства и доступа к системам снабжения ключевых потребителей» и др. И согласно п. 4-б,в,д,ж [16] не менее 20% произведенной каждым из участником кластера промышленной продукции должно использоваться другими участниками, кроме занятых выпуском конечной кластерной продукции для внутренних и внешних рынков, а на территории каждого субъекта РФ должно быть не менее двух объектов технологической инфраструктуры, где производительность труда должна быть выше средней в обрабатывающей промышленности субъектов РФ, на территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера, с высокопроизводительным количеством рабочих мест - не менее 50 % от всей численности рабочих мест в организациях - участников промышленного кластера.

Следует отметить, что в соответствии с п. 5 а, в, з [16] специализированная организация промышленного кластера может создаваться в организационно-правовой форме хозяйственного товарищества или общества, автономной некоммерческой организации, ассоциации (союза), в том числе некоммерческого партнерства и саморегулируемой организации, и в органы управления должны включаться представители не менее половины участников промышленного кластера. И целью специализированной организации промышленного кластера «является создание условий для эффективного взаимодействия участников промышленного кластера, учреждений образования и науки, некоммерческих организаций, органов государственной власти и органов местного самоуправления, инвесторов в интересах реализации программы развития промышленного кластера и достижения принятых к реализации показателей», а основной вид деятельности по методическому, организационному, экспертно-аналитическому и информационному сопровождению развития промышленного кластера связан (п.5 г [16]):

- с разработкой и реализацией программы развития кластера;
- с проведением мониторинга, с предоставлением информации участникам кластера, по состоянию промышленного, научного, финансово-экономического потенциала территорий размещения субъектов кластера;
- с организацией вывода на рынок новых продуктов, произведенных в рамках промышленного кластера, а также развития кооперации участников промышленного кластера в научно-технической сфере;
- с организацией выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятий в сфере интересов участников промышленного кластера, а также их участия в мероприятиях, проводимых за рубежом;
- и др..

Специализированная организация промышленного кластера, согласно п. 5 д [16], для программ развития также должна обеспечивать привлечение кредитных и инвестиционных ресурсов и проводить маркетинговые исследования, связанные с продвижением продукции промышленного кластера на различные рынки.

Кроме того, как указано в п.5.з [16], в соглашениях о создании промышленного кластера должны быть отражены положения по обязанностям осуществлять сопровождение развития промышленного кластера с учетом стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также схем территориального планирования Российской Федерации и субъектов РФ, на территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера, и функциональная карта организации промышленного кластера представляет собой «схему территориального размещения и функциональной зависимости участников промышленного кластера».

Таким образом, деятельность специализированной организации промышленного кластера на современном этапе направлена на «создание условий для эффективного взаимодействия участников промышленного кластера, учреждений образования и науки, некоммерческих организаций, органов государственной власти и органов местного самоуправления, инвесторов в интересах реализации программы развития промышленного кластера и достижения ее целевых показателей» (п.5 в) [16]).

Следует также отметить, что в документах стратегического планирования инновационной экономики страны и развития инновационных кластеров, особое внимание уделяется вопросам качественного строительства промышленных и социальных объектов, включая развитие материальной базы строительства, что предусматривает инновационное развитие и строительной отрасли. В настоящее время предприятия строительной отрасли и промышленности строительных материалов могут стать участниками инновационного территориального кластера, где предусматривается производство новых материалов и строительство новых или реконструкция имеющихся объектов.

Матричное микропрогнозирование стоимостных показателей кластерной продукции. В мировой практике кластеры характеризуются достаточно высокой конкурентоспособностью, обладают свойствами синергии и эмерджентности, и для кластера также может быть приемлема концепция бережливого производства. Как отмечено в [1], оценку действий производителей, с точки зрения концепции бережливого производства, можно рассматривать «как часть потока создания ценности» с построением «карты потока создания цен-

ности» (Value Stream Mapping - VSM), которую в рамках реализации проекта можно использовать при анализе существующих и будущих производственных процессов [1].

Для оценки эффективности производства конкурентоспособной продукции в кластере в [7 - 12] предложено использовать матричную формулу профессора М.Д. Каргополова [3-5], как инструмента экономико-математического моделирования деятельности кластера. И в концепции бережливого производства также можно использовать эту матричную формулу, как инструмент, позволяющий визуализировать и, в последующем анализировать и оптимизировать потоки создания ценностей в кластере путем анализа стоимостных показателей по различным рассматриваемым вариантам производства конечной кластерной продукции (по имеющимся, представленным на конкурс и т.п. проектам производства продукции в кластере).

В работе [5, С.9] д-ром экон.наук М.Д. Каргополовым показано, что на любом предприятии (организации) требующиеся для производства продукции, как первичные ресурсы (**ПР**), приобретаются по оптово-заготовительным или рыночным ценам за деньги (**Д**), а реализация новой товарной продукции (**У**) на рынке для предприятия будет приносить новые деньги (**Д'**), поэтому для прибыльных организаций (предприятий) должно быть $Д' > Д$. При этом на каждом предприятии есть продукция, изготавливаемая для собственных нужд предприятия, которую М.Д. Каргополовым предложено определять как W (**РСП**) = $X - Y$, для обозначения тех продукций экономического субъекта, которые используются для собственного внутреннего производственного потребления и, поэтому определяемые и учитываемые как затраты на **ресурсы собственного производства (РСП)** для технологического и (или) внутривозвратного оборота. Поэтому в отличие от первичных ресурсов, учитываемых по оптово-заготовительным ценам, **стоимость единицы РСП всегда определяется и является расчетной величиной себестоимости (или полной стоимости) производства каждого вида продукции, т.е. конкретной единицы РСП продукции (работы, услуги)**. Однако профессором М.Д. Каргополовым было отмечено, что «чем сложнее производство, тем труднее рассчитать истинную величину этой себестоимости и, следовательно, качественно выполнить все экономические расчеты на предприятии» [3, С.9]. Матричная формула профессора М.Д. Каргополова имеет вид [3-5]:

$$P = (E - A^T)^{-1} \cdot D^T \cdot C \quad (1)$$

где: $P = ||p_j||$; $j = \overline{1, n}$ — искомый вектор-столбец производственной (полной) себестоимости производства единицы продукции (работ, услуг);
 E - единичная матрица $n \times n$;

$A = ||a_{ij}||$, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, n}$ — матрица $n \times n$ норм расхода ресурсов собственного производства;

$D = ||d_{ij}||$, $i \in L \cup R$, $j = \overline{1, n}$ — матрица норм расхода первичных ресурсов (L — переменные, R — постоянные),

$C = ||c_i||$, $i \in L \cup R$, — вектор-столбец оптово-заготовительных цен первичных ресурсов;

T — знак транспонирования для матриц A и D .

В среде Microsoft Office Excel искомые значения элементов вектора **P** матричной формулы профессора М.Д. Каргополова определяются [3]:

$$= \text{МУМНОЖ}(\text{МУМНОЖ}(\text{МОБР}(\text{E-ТРАНСП}(\text{A})); \text{ТРАНСП}(\text{D})); \text{C})$$

На практике расчеты по этой формуле осуществляются одновременно и с абсолютной точностью, что позволяет определять все стоимостные показатели продукции предприятия, в том числе расчетные показатели себестоимости **всех РСП**.

Профессором М.Д. Каргополовым было отмечено, что в основе создания и решения матричных балансовых моделей принят балансовый метод «затраты – выпуск» лауреата Нобелевской премии по экономике В.В. Леонтьева, как «метод взаимного сопоставления имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и потребностей в них» [3, с.10]. Балансовое уравнение В.В. Леонтьева в матричной форме имеет вид: $\mathbf{X} = (\mathbf{E} - \mathbf{A})^{-1} \mathbf{Y}$, где основным и возможным является вариант решения балансовой модели, когда известными (заданными) является уровни производства конечной (товарной) продукции (**Y**), а искомыми (расчетными) – уровни валовой продукции (**X**) [13].

В работе [10] показано, что при прогнозировании стоимостных показателей кластерной продукции требуется учитывать все издержки производства кластерной продукции, и таким образом определять пути оптимизации и снижения стоимости продукции по всей цепочке кластерного производства, что и представляет собой методологию матричного микропрогнозирования, позволяющую определять стоимостные показатели продукции и экономическую эффективность любого варианта производства конечной продукции в кластере. И для оценки эффективности изготавливаемых субъектами кластера продукций, как промежуточных элементов конечной продукции кластера, эти виды продукций следует рассматривать как **ресурсы собственного производства кластера – РСП_{кл}** и в алгоритм матричной формулы профессора М.Д. Каргополова необходимо внести следующие допущения [10]:

- процесс изготовления конечной кластерной продукции включает **N^{кл}** – количество отдельных субъектов, участвующих в выпуске конечной товарной продукции кластера, а общее производство кластерной продукции рассматривается как:

$$\mathbf{P}_{\text{кл}} = \mathbf{P}^{\text{кл}} + \sum_{i=1}^{\text{RСП}_{\text{кл}}} \mathbf{P}^{\text{RСП}_{\text{кл}}};$$

- конечный (общий) объем продукции кластера: **X_{кл}** – будет представлять сумму объема производства конечной продукции **Y_{кл}** и объемов **ресурсов собственного производства кластера – РСП_{кл}** всех тех субъектов кластера, продукция которых используется в производстве конечной кластерной продукции: $\mathbf{X}_{\text{кл}} = \mathbf{Y}_{\text{кл}} + \sum_{i=1}^{\text{RСП}_{\text{кл}}} \mathbf{P}^{\text{RСП}_{\text{кл}}}$.

Тогда алгоритм матричной формулы профессора М.Д. Каргополова для расчетов стоимостного показателя конечной продукции кластера, а также промежуточных стоимостных показателей продукций, как **ресурсов собственного производства в кластере**, будет иметь следующий вид [10]:

$$\mathbf{P}_{\text{кл}} = (\mathbf{E} - \mathbf{A}^{\text{T}_{\text{кл}}})^{-1} \cdot \mathbf{D}^{\text{T}_{\text{кл}}} + \mathbf{C}, \quad (2)$$

где $\mathbf{P}_{\text{кл}} = \{ |p_{ij}| \}; j_{\text{кл}} = \overline{1, n}$ – искомый вектор-столбец производственной (полной) себестоимости производства единицы **конечной продукции (работ, услуг) в кластере**;

E – единичная матрица $n \times n$;

$\mathbf{A}_{\text{кл}} = \{ |a_{ij}| \}; i_{\text{кл}} = \overline{1, n}, j_{\text{кл}} = \overline{1, n}$ – матрица $n \times n$ норм расхода **ресурсов собственного производства в кластере**, как продукции конкретно-

го субъекта кластера, производящего промежуточную продукцию;

$\mathbf{D}_{\text{кл}} = \{ |d_{ij}| \}; i_{\text{кл}} \in L \cup R, j_{\text{кл}} = \overline{1, n}$ – матрица норм расхода первичных ресурсов (**L** – переменные, **R** – постоянные) для производства как **промежуточных продукций в кластере, так и конечной продукции кластера**;

C = $\{ |c_i| \}; i_{\text{кл}} \in L \cup R$, – вектор-столбец оптово-заготовительных цен первичных ресурсов для производства **всех продукций в кластере, т.е. промежуточных продукций и конечной продукции**;

^T – знак транспонирования для матриц **A_{кл}** и **D_{кл}**.

И таким образом в последующем, по данным объемов требующихся ресурсов, принятым в матрице **A_{кл}**, их норм расходов, указанным в матрице **D_{кл}**, и оптово-заготовительных цен первичных ресурсов, установленным в матрице **C**, необходимых для производства продукций в кластере, включая как промежуточных продукций, так и конечной продукции, по алгоритму матричной формулы (2) одновременно определяются расчетные величины производственной (полной) себестоимости по матрице **P_{кл}** [см. 8-10].

Поэтому следует отметить мнение профессора И.П. Сулова, высказанное в работе «Методология экономического исследования» [25], что «в экономико-математических моделях соединились дедуктивный подход и эксперимент, абстрактное и конкретное, логическое и чувственное, ненаглядное и наглядное. Модели выступают связующим звеном между теорией и действительностью, между экономикой и математикой, количеством и качеством». Такой подход и реализован в матричной формуле (2), где **расширена область применения расчетов по матричной формуле профессора М.Д. Каргополова с распространением ее алгоритма на определение стоимостных показателей всех продукций в кластере по формуле: $\mathbf{P}_{\text{кл}} = (\mathbf{E} - \mathbf{A}^{\text{T}_{\text{кл}}})^{-1} \cdot \mathbf{D}^{\text{T}_{\text{кл}}} + \mathbf{C}$** [см. 8-10] для определения расчетных показателей стоимости (себестоимости) продукций в кластере.

На современном этапе актуально мнение член-корр. РАН Клейнера Г.Б., отраженное в работе «Системный ресурс стратегической устойчивости экономики», где отмечено, что поиск ресурсов устойчивого развития экономики в нашей стране является «самой актуальной задачей современной экономической науки и практики»,...и это решение «имеет двусторонний механизм: через стратегическое планирование и управление внутренним системным ресурсом (экономическая наука, сфера управленческих операций, хозяйственная экономика) и внешним системным ресурсом (бизнес, государство, социум)» [6, с.10, 22].

В заключение отмечается, что алгоритм расчетов эффективности производства инновационной продукции с применением матричной формулы профессора М.Д. Каргополова следует считать наиболее современным экономико-математическим инструментом,, позволяющим одновременно и с абсолютной точностью осуществлять экономические расчеты всех показателей расчетной стоимости, в том числе и себестоимости (издержек) производства единицы **n** - видов продукции (работ, услуг) любой сложности с учетом как переменных, так и условно-постоянных затрат, что востребовано для прогнозирования стоимостных показателей конкурентоспособной продукции в кластере.

Выводы: 1. На современном этапе в нашей стране расширяется нормативно-правовая база по организации производства конкурентоспособной продукции и развитию инновационных кластеров, как постановление Правительства РФ «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров», приказ «О приоритетном проекте Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» и др., направленные на реализацию ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

2. Для определения эффективности организации производства конкурентоспособной продукции и принятия проектных решений в кластере, с учетом действующей нормативно-правовой базы по развитию кластеров, для целей матричного микропрогнозирования конкурентоспособности

продукции кластера предлагается использовать алгоритм матричной формулы профессора М.Д. Каргополова [3-5].

3. Алгоритм одномоментного определения стоимостных показателей всех продуктов в кластере по матричной формуле: $P_{кл} = (E - A_{кл}^T)^{-1} \cdot D_{кл}^T \cdot C$ - позволяет выявлять в каждом кластере стоимостные показатели производимой продукции и определять (устанавливать) наиболее эффективный вариант организации производства конкурентоспособной инновационной продукции. Таким образом, появляется возможность осуществлять микропрогнозирование эффективности реализации проектного (планируемого) решения в кластере, что важно на современном этапе для решения задач проектного аудита и управленческого учета, а также логистики и контроллинга в промышленном кластере.

Библиографический список

1. Бабкин А.В. Барышев В.А. Построение карты потока создания ценности на этапе разработки инвестиционного проекта / Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ - 2016): труды международной научно-практической конференции / под.ред. д-ра экон.наук, проф. А.В.Бабкина.-СПб. Изд-во Политехн.ун-та, 2016. С.594—597.
2. Бабкин А.В., Новиков А.О. Кластер как субъект экономики: сущность, современное состояние, развитие // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. -№ 1 (235). - 2016. - С. 9-29.
3. Каргополов М. Д. Балансовые методы в экономических расчетах на предприятии: уч.пособ. /Сев.(Арктич.)фед. ун-т. -Архангельск: ИПЦ САФУ, 2012.- 87 с.
4. Каргополов М. Д. Матричная формула производственной себестоимости и цены единицы продукции (работ, услуг) // Материалы МНК. «Математика, экономика, менеджмент: 100 лет со дня рождения Л.В. Канторовича». - СПб: изд-во СПбГУ, 2012 .С. 146-147.
5. Каргополов М.Д. Межоперационные балансы затрат и результатов производства: теория и практика. - Архангельск: Изд-во АГТУ, 2001. - 182 с.
6. Клейнер Г.Б. Системный ресурс стратегической устойчивости экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. - № 4 (223). 2015. С. 10-24.
7. Куладжи Т.В., Бабкин А.В. Матричное микропрогнозирование конкурентоспособности инновационной продукции в кластере // Научно-технич. ведомости СПбГПУ. Экономические науки.№ 6 (246). 2016. С. 130-147.
8. Куладжи Т.В. , Муртазаев С-А.Ю. Методические рекомендации по оценке инновационной строительной продукции промышленного кластера по матричной формуле профессора М.Д. Каргополова /Выход из кризиса: развитие экономики и промышленности /под.ред. д-ра экон.наук, проф. А.В.Бабкина.-СПб. Изд-во Политехн.ун-та, 2016. С.296-357.
9. Куладжи Т.В. Методические рекомендации по применению матричной формулы профессора М.Д. Каргополова для оценки инновационной продукции // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии № 8 /ч.1, 2016. С. 30-39.
10. Куладжи Т. В. Матричный инструментальный микропрогнозирования в инновационном кластере // Научно-технич. ведомости СПбГПУ. Экономические науки.№ 4 (246). 2016. С. 264-279.
11. Куладжи Т.В. Кластерная экономика: матричный инструментальный оценки эффективности производства: монография / Сев. (Арктич.) федер. ун-т. - 2-е изд., пересмотр.- Архангельск: ИД САФУ им. М.В.Ломоносова, 2014. - 368 с.
12. Куладжи Т.В. Методология оценки эффективности конструктивных решений в строительном комплексе: монография /Сев. (Арктич.) федер. ун-т. - Архангельск:ИД САФУ им.М.В.Ломоносова, 2014. -296 с.
13. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев; пер. с англ.- М.: Изд-во «Экономика»., 1997. - 479 с.
14. Методические рекомендации по разработке стратегии развития инновационного кластера - участника приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня, утв.15.07.2016 г. статс-секр.- зам. Министра экономического развития РФ Фомичевым О.В. cluster.hse.ru/doc/Кластеры-лидеры/Порядок%20проведения%20конкурсного%20отбора%20проекта.pdf
15. О приоритетном проекте Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». Приказ Минэкономразвития России от 27.06.2016 № 400. <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2016/73523/6604.pdf>
16. О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 №779 (ред. от 26.09.2016). URL: <http://base.consultant.ru/>
17. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683. URL: <http://base.consultant.ru/>
18. О стратегическом планировании в Российской Федерации. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ (ред. от 23.06.2016). URL: <http://base.consultant.ru/>
19. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04. 2014 г. № 316 (в ред. от 29.06.2016)

20. Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и подготовке к принятию проектов технических регламентов. Приказ Минпромэнерго РФ от 12.04.2006 № 78. // <http://www.referent.ru/1/94768>
21. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий. Приказ Росстата от 11.08.2016 № 414. URL: <http://base.consultant.ru>
22. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-п). URL: <http://base.consultant.ru/>
23. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (в ред. 14.05.2015) (утв. Правительством РФ). URL: <http://base.consultant.ru/>
24. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Указ Президента РФ от 01.12.2016 г. № 642. URL: <http://base.consultant.ru/>
25. Суслов И.П. «Методология экономического исследования». – М., 1974 С. 274.
26. Khasan Taimaskhanov, Tamara Kuladzhil, Magomed MintsaeV, Rustam Salgiriev and Rustam Khuriev. Calculating the innovative construction products cost by using professor M.D. Kargopolov's matrix formula // International journal of environmental & SCIENCE EDUCATION. 2016, vol. 11, no. 18, 12737-12751

References

1. Babkin A.V. Baryshev V.A. Postroyeniye karty potoka sozdaniya cennosti na ehstape razrabotki investitsionnogo proekta / Innovatsionnaya ehkonomika i promyshlennaya politika regiona (EHKOPROM - 2016): trudy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii / pod.red. d-ra ehkon.nauk, prof. A.V.Babkina.-SPb. Izd-vo Politekhn.un-ta, 2016. S.594—597.
2. Babkin A.V., Novikov A.O. Klaster kak sub'ekt ehkonomiki: sushchnost', sovremennoe sostoyanie, razvitiye // Nauchno-tekhnicheskielevedomosti SPbGPU. EHkonomich. nauki. -№ 1 (235). – 2016. – S. 9-29.
3. Kargopolov M. D. Balansovye metody v ehkonomicheskikh raschetakh na predpriyatii: uch.posob. /Sev.(Arktich.)feder. un-t. -Arhangel'sk: IPC SAFU, 2012.- 87 s.
4. Kargopolov M. D. Matrichnaya formula proizvodstvennoy sebestoimosti i ceny edinicy produktsii (rabot, uslug) // Materialy MNK. «Matematika, ehkonomika, menedzhment: 100 let so dnya rozhdeniya L.V. Kantorovicha». - SPb: Izd-vo SPbGU, 2012 .S. 146-147.
5. Kargopolov M.D. Mezhpoperatsionnye balansy zatrat i rezul'tatov proizvodstva: teoriya i praktika. - Arhangel'sk: Izd-vo AGTU, 2001. – 182 s.
6. Klejner G.B. Sistemnyj resurs strategicheskoy ustojchivosti ehkonomiki // Nauchno-tekhnicheskiele vedomosti SPbGPU. EHkonomicheskiele nauki. - № 4 (223). 2015. S. 10-24.
7. Kuladzhil T.V., Babkin A.V. Matrichnoe mikroprognozirovaniye konkurentosposobnosti innovatsionnoj produktsii v klasterakh // Nauchno-tekhnich. vedomosti SPbGPU. EHkonomicheskiele nauki.№ 6 (246). 2016. S. 130-147.
8. Kuladzhil T.V. , Murtazaev S-A.YU. Metodicheskiele rekomendatsii po ocenke innovatsionnoj stroitel'noj produktsii promyshlennogo klastera po matrichnoy formule professora M.D. Kargopolova /Vyhod iz krizisa: razvitiye ehkonomiki i promyshlennosti /pod.red. d-ra ehkon.nauk, prof. A.V.Babkina.-SPb. Izd-vo Politekhn.un-ta, 2016. S.296-357.
9. Kuladzhil T.V. Metodicheskiele rekomendatsii po primeneniyu matrichnoy formuly professora M.D. Kargopolova dlya ocenki innovatsionnoj produktsii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii № 8 /ch.1, 2016. S. 30-39.
10. Kuladzhil T. V. Matrichnyj instrumentarij mikroprognozirovaniya v innovatsionnom klasterakh // Nauchno-tekhnich. vedomosti SPbGPU. EHkonomicheskiele nauki.№ 4 (246). 2016. S. 264-279.
11. Kuladzhil T.V. Klasternaya ehkonomika: matrichnyj instrumentarij ocenki ehffektivnosti proizvodstva: monografiya / Sev. (Arktich.) feder. un-t. - 2-e izd., peresmotr.- Arhangel'sk: ID SAFU Im. M.V.Lomonosova, 2014. - 368 s.
12. Kuladzhil T.V. Metodologiya ocenki ehffektivnosti konstruktivnykh reshenij v stroitel'nom komplekse: monografiya /Sev. (Arktich.) feder. un-t. – Arhangel'sk:ID SAFU Im.M.V.Lomonosova, 2014. -296 s.
13. Leont'ev V.V. Mezhotraslevaya ehkonomika / V.V. Leont'ev; per. s angl.- M.: Izd-vo «EHkonomika», 1997. - 479 s.
14. Metodicheskiele rekomendatsii po razrabotke strategii razvitiya innovatsionnogo klastera - uchastnika prioritetnogo proekta Minehkonmrazvitiya Rossii «Razvitiye innovatsionnykh klasterov – liderov investitsionnoj privlekatel'nosti mirovogo urovnya, utv.15.07.2016 g. stats-sekr.– zam. Ministra ehkonmrazvitiya RF Fomlichevym O.V. cluster.hse.ru/doc/Klasterlyidery/Poryadok%20provedeniya%20konkursnogo%20otbora%20proekta.pdf
15. O prioritetnom proekte Minehkonmrazvitiya Rossii «Razvitiye innovatsionnykh klasterov - liderov investitsionnoj privlekatel'nosti mirovogo urovnya». Prikaz Minehkonmrazvitiya Rossii ot 27.06.2016 № 400. <http://Innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2016/73523/6604.pdf>
16. O promyshlennykh klasterakh i spetsializirovannykh organizatsiyakh promyshlennykh klasterov. Postanovleniye Pravitel'stva RF ot 31.07.2015 №779 (red. ot 26.09.2016). URL: <http://base.consultant.ru/>
17. O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federatsii. Ukaz Prezidenta RF ot 31.12.2015 № 683. URL: <http://base.consultant.ru/>
18. O strategicheskome planirovanii v Rossijskoj Federatsii. Federal'nyj zakon ot 28.06.2014 №172-FZ (red. ot 23.06.2016). URL: <http://base.consultant.ru/>
19. Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federatsii «EHkonomicheskoe razvitiye i innovatsionnaya ehkonomika». Postanovleniye Pravitel'stva Rossijskoj Federatsii ot 15.04. 2014 g. № 316 (v red. ot 29.06.2016)
20. Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendatsij po razrabotke i podgotovke k prinyatiyu proektov tekhnicheskikh reglamentov. Prikaz Minpromehnergo RF ot 12.04.2006 № 78. // <http://www.referent.ru/1/94768>
21. Ob utverzhdenii statisticheskogo instrumentariya dlya organizatsii federal'nogo statisticheskogo nablyudeniya za deyatel'nost'yu predpriyatij. Prikaz Rosstata ot 11.08.2016 № 414. URL: <http://base.consultant.ru>

22. Ob utverzhdenii Strategii Innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 g. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 08.12.2011 № 2227-r). URL: <http://base.consultant.ru/>
23. Osnovnye napravleniya deyatel'nosti Pravitel'stva Rossijskoj Federacii na period do 2018 goda (v red. 14.05.2015) (utv. Pravitel'stvom RF). URL: <http://base.consultant.ru/>
24. Strategiya nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. Ukaz Prezidenta RF ot 01.12.2016 g. № 642. URL: <http://base.consultant.ru/>
25. Suslov I.P. «Metodologiya ehkonomicheskogo issledovaniya». – M..1974 S. 274.
26. Khasan Taimaskhanov, Tamara Kuladzhi, Magomed Mintsaeв, Rustam Salgiriev and Rustam Khuriev. Calculating the innovative construction products cost by using professor M.D. Kargopolov's matrix formula // International journal of environmental & SCIENCE EDUCATION. 2016, vol. 11, no. 18, 12737-12751.

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ СУБЪЕКТОВ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Кулькова И.А., д.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет
Никольский А.В., соискатель, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В статье раскрыта важная проблема сложных взаимоотношений участников системы нормирования труда при выполнении своих трудовых обязанностей, даны рекомендации по профилактике конфликтов и их устранения в системе нормирования труда, что и обуславливает актуальность представленной темы. Материалы данной статьи могут стать базой для создания положения по организации и нормированию труда на любом предприятии, так как его элементы универсальны, что является областью определения предложенных идей. Статья состоит из двух логически взаимосвязанных частей и *предназначена для специалистов по организации и нормированию труда, экономистов, специалистов, сотрудничающих с системой нормирования труда, преподавателей направления экономики труда, экономистов и студентов экономических специальностей.*
Ключевые слова: организация и нормирование труда, выработка, персонал, труд, конфликт, этика, морально-психологический климат, адаптация.

Abstract: the article deals with the important issue of the complex relations of participants of system of rationing of work in the performance of their duties, recommendations for the prevention of conflicts and eliminate them in the system of work measurement that determines the relevance of the presented topics. The materials in this article can become the basis for creating provisions for the organization and regulation of labor in any enterprise, as its elements are universal, what is the scope of the proposed ideas. The paper consists of two logically interconnected parts and is intended for specialists in organization and regulation of labor, economists and experts working with the system of work rationing, direction of labour Economics, economists and students of economic specialties.
Keywords: organization and regulation of labor, production, personnel, labor, conflict, ethics, morale, adaptation.

Введение. Соблюдение правил взаимоотношений на работе достаточно важный элемент любой трудовой деятельности, система нормирования труда является обязательной составляющей многих предприятий. Поскольку система стоит на разнополярных интересах участников трудового процесса, что и обуславливает конфликты, однако алгоритмов действий по предупреждению и разрешению конфликтных ситуаций в системе нормирования труда ранее представлено не было; авторским коллективом данной статьи будут предложены алгоритмы по разрешению конфликтов в системе нормирования труда - это и является *инновационным и актуальным элементом* в системе нормирования труда.

Актуальность предлагаемой темы выделяется тем фактом, что изначально система нормирования труда стоит на взаимопротивоположных интересах, что и гарантирует наличие конфликта, которые необходимо анализировать, разрешать и предупреждать. Необходимость проведения исследования на выбранную тему обусловлена тем, что ранее содержания конфликтов в системе нормирования труда нигде не рассматривались, не предлагались пути предупреждения и разрешения споров и манипуляций, соответственно и рекомендаций по урегулированию конфликтов ранее не было, что и усугубляло морально-психологический климат и выработку на предприятии. Рассматриваемая тема в статье будет актуальна предприятиям, где присутствует низкая производительность труда, отсутствие или низкое качество корпоративной культуры, этики, большое количество потерь рабочего времени - особенно дисциплинарных нарушений по вине, как работника, так и работодателя - данные замечания так же являются сильными аргументами для создания кодекса этики в системе нормирования труда. Оригинальность и уникальность предложенного алгоритма разрешения трудовых споров в системе нормирования труда и будет выделять необходимость в наличии положения по нормированию труда у работодателя, особенно - где присутствует выработка в натуральных единицах, что даст новые перспективы развития рассматриваемой проблемы. Так же ситуацию по урегулированию конфликтов усложняет факт того, что в системе нормирования труда присут-

ствуют следующих значительные недостатки: утрата или устареванием нормативных баз, применявшихся ещё в плановой экономике, отсутствием государственного финансирования разработок новых нормативов, что является дополнительным аргументом наличия положения по нормированию труда. Степень изученности и научной разработанности темы представляет собой обзор и обобщённый анализ известных научных достижений и реального опыта работы в системе нормирования труда, что определяет актуальность темы исследования. Идеи и методы по созданию этики в системе организации и нормирования труда, предложенные авторским коллективом основываются на самостоятельном исследовании реальной системы на промышленном предприятии, предлагаемые алгоритмы подтверждены фактическим улучшением ситуации на производстве изготовления сухих трансформаторов и реакторов ведущей компании уральского региона.

Рассматриваемая проблема в статье это наличие систематических конфликтов в системе организации и нормирования труда в любой организации.

Научная новизна предлагаемой темы в статье состоит в развитии теоретических и практических идей по росту производительности и качества труда на предприятиях на основе урегулирования трудовых конфликтов в системе организации и нормирования труда на основании кодекса этики в системе нормирования труда.

Наиболее существенные результаты, полученные лично авторским коллективом и определяющие научную новизну исследования, состоят в следующем:

- на основании анализа трудового поведения субъектов системы нормирования труда на предмет наличия конфликтов, были предложены алгоритмы по предупреждению конфликтов в системе,

- отражены максимально полно компетенции специалиста по организации и нормированию труда на основании личного трудового опыта авторского коллектива в системе нормирования труда; компетенции специалиста станут базой и опорой при выполнении трудовых обязанностей специалистом,

- впервые был сконцентрирован взгляд вглубь системы нормирования труда под острым углом конфликтных взаимоотношений между субъектами системы и предложены варианты выходов и предотвращения конфликтов. Предложенная новизна в статье и будет являть вкладом в развитие системы организации и нормирования труда, так и обогащения теоретических основ исходя из реальной практики авторского коллектива.

Значительную часть времени человек проводит на работе, где необходимо взаимодействовать с людьми вне зависимости от нашего желания, всё наше общение можно разделить на: положительно, нейтральное и негативное. Отношение к человеку обусловлено субъективной оценки и/или должностными обязанностями, в итоге складываются

различные комбинации – личное отношение к сотруднику отличное, а вот по должностным обязанностям не ладится и наоборот, вариантов построения взаимоотношений несчётное количество, сюда так же можно отнести и пропорциональную зависимость личного и обязывающего отношение и прочее.

Система организации и нормирования труда так же содержит один из главных возбудителя конфликтов – это отсутствие единых правил процесса установления норм (положение о нормировании труда в организации) – каждая сторона стремится установить выгодные исключительно только ей негласные правила.

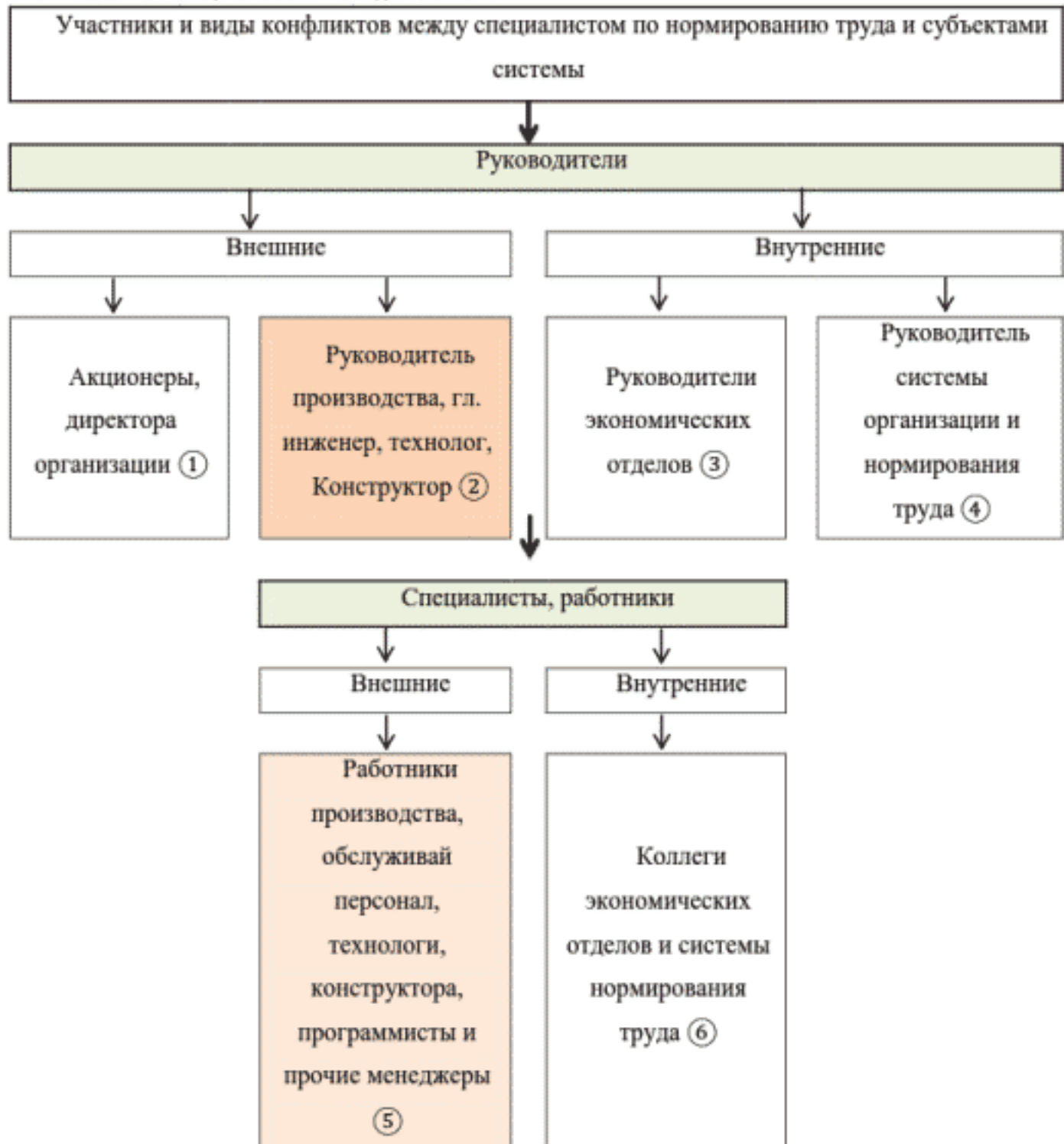


Рисунок 1 - Участники конфликтов в системе нормирования труда¹

Природой конфликтов в системе нормирования труда является тот факт, что специалист по нормированию труда находится между двух противоположных желаний: с одной стороны работодатель, интерес которого в росте производительности

труда, с другой стороны – это работники, интерес которых состоит в увеличении трудоёмкости продукции; соответственно аналогичная ситуация с заработной платой, подчеркнём важный факт, по мнению авторов, - специалист по нормированию

труда не занимает сторону работодателя или работника!

В данной статье будут раскрыты методы предупреждения, разрешения и регулирования конфликтных ситуаций между специалистом по организации и нормирования труда и промышленно-производственным персоналом.

Первая часть. Содержание и субъекты конфликтов в системе нормирования труда.

Любой конфликт можно предупредить и наш случай не исключение, основные составляющие конфликта хорошо раскрыты у Анцупова А.Я и Шипилова А.И. и будут использованы в данной статье.

Профилактика конфликтов — это их предупреждение негативных последствий разногласий в широком смысле слова. Цель профилактики конфликтов — создание таких условий деятельности и взаимодействия людей, которые минимизируют бы вероятность возникновения или деструктивного развития противоречий между ними.

Предупредить конфликты гораздо легче, чем конструктивно разрешить их. Поэтому проблема конструктивного разрешения конфликтов, кажущаяся на первый взгляд более важной, на самом деле не является таковой. Профилактика конфликтов не менее важна, чем умение конструктивно их разрешать. Она требует меньших затрат сил, средств и времени и предупреждает даже те минимальные деструктивные последствия, которые имеет любой конструктивно разрешенный конфликт [5].

Для начала отразим всех участников конфликта:

1. Производственный персонал:
 - 1) работники производственного персонала,

- 2) руководители низшего звена (мастера, прорабы, ст. мастера),
- 3) работники обслуживающего персонала.

С работниками производства специалист по организации и нормирования труда проводит большую долю своего рабочего времени, примерно 70%, именно большое количество наблюдений даёт высокое качества норм, однако выделим инженерно-технических специалистов, с которыми так же взаимодействует наш специалист и конфликт с ними имеет место быть.

2. ИТР:

- 1) коллеги (экономических направлений),
- 2) специалисты сопряжённых отделов (технологи, конструктора и др.),
- 3) руководители высшего звена (акционеры, учредители, директора).

В данной статье акцент будет сделан на предупреждение и решение конфликтов с работниками производства, так как именно с ними чаще и возникают разногласия, требующие длительной и непростой работы специалиста по нормированию труда. Если всех участников конфликта системы нормирования труда разделить на внешних и внутренних, то схематично это будет выглядеть, как показано на рисунке 1.

В данном случае предупредить и разрешить конфликт проще именно внутренний, так как данных специалистов объединяет одна идея и методы достижения цели, противоположная ситуация складывается с внешними специалистами, где цели различные и/или находятся в разных плоскостях. В рамках нашей статьи будут выделены и рассмотрены конфликты с работниками и руководителями производства это ② и ⑤ квадрат рисунка 1, будут даны рекомендации.

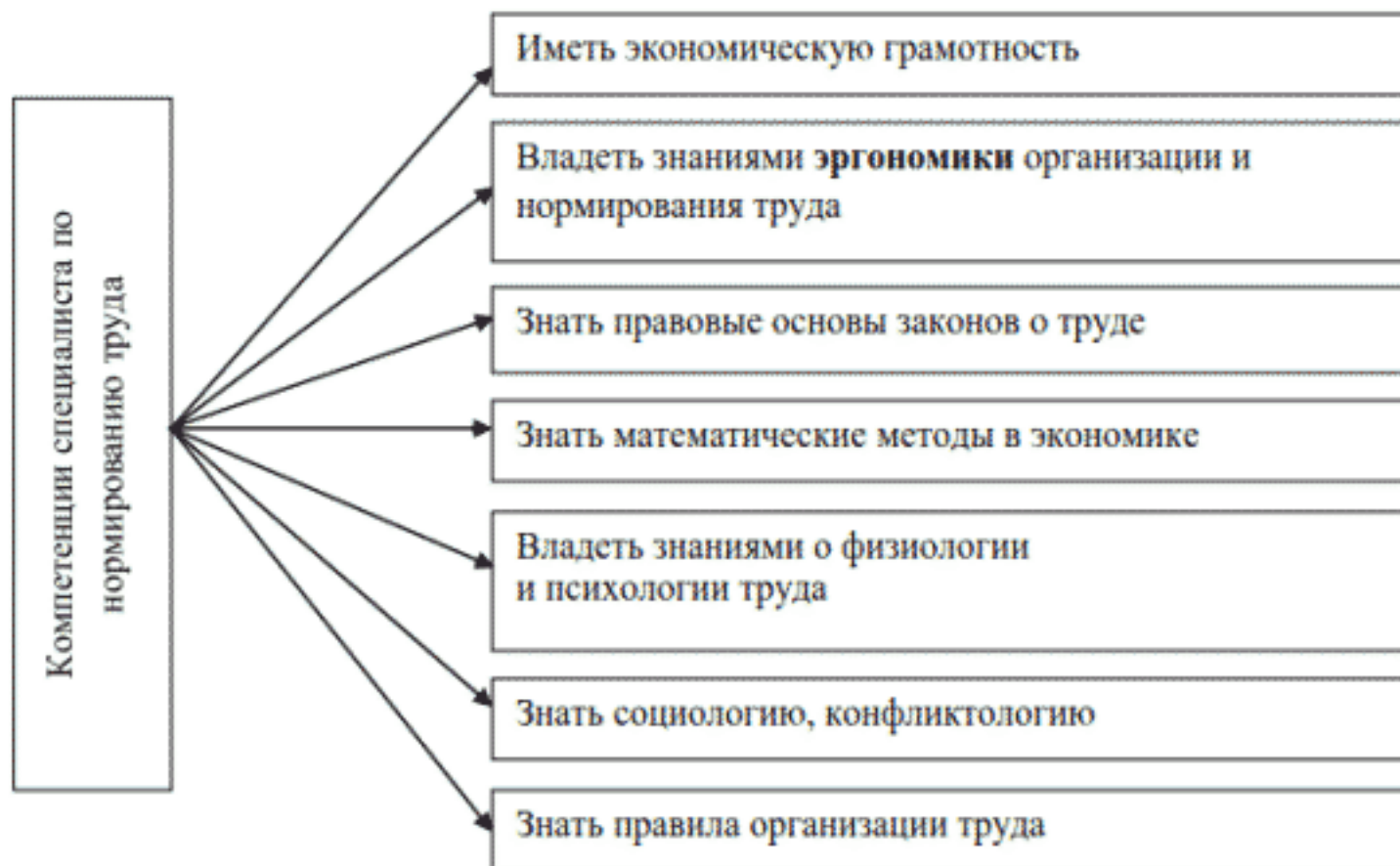


Рисунок 2 – Компетентность специалиста по нормированию труда²

Вторая часть. Кодекс этики специалиста по нормированию труда.

На основании опыта работы авторского коллектива и с целью предупреждения рассматриваемых

на настоящей статье конфликта авторами предлагается придерживаться «Кодекса этических отношений в системе организации и нормировании труда». Прежде всего, авторами были выделены

компетенции специалиста по нормированию труда, см. рисунок 2 и требования, предъявляемыми к нему для эффективного выполнения им профессиональных функций.

Соответствие компетенциям, указанных на рисунке 2, гарантирует предупредить конфликты со всеми участниками системы нормирования труда, см. рисунок 1 квадраты с ① по ⑤.

Предложенный кодекс может быть реализован во всех организациях, где присутствует система организации и нормирования труда.

В целом для системы организации и нормирования труда нужен специалист, который изначально будет отвечать ряду требований, а именно:

1) наличие соответствующего образования (предпочтительно высшего и профильного) и реализация своих специальных знаний и навыков на практике,

2) владеть знаниями эргономики труда,

3) соблюдение требований действующего законодательства, государственных стандартов, технических регламентов безопасности и прочих юридических норм и правил, сопряженных с системой нормирования труда,

4) стремление к рациональности, экономичности, эффективности и безопасности установленных норм,

5) ответственность перед своей профессией. Своими действиями специалист должен способствовать повышению авторитета и социальной значимости профессии. Специалист не должен допускать дискредитации профессии за счет некачественного выполнения работ или невыполнения обязательств, которые могут привести к нанесению материального и морального вреда обществу, государству, заказчику и пользователям научно-технической и строительной продукции,

6) ответственность перед своими коллегами по профессии. Честное и беспристрастное мнение коллег о конкретном специалисте должно учитываться при оценке его квалификации, а также при аттестации специалиста. Специалист должен поддерживать коллег по профессии, обеспечивать условия для их эффективного труда и повышения профессионального уровня. Специалист должен стремиться к позитивному сотрудничеству и обмену опытом с коллегами. Специалист стремится постоянно повышать свой профессиональный уровень, овладевать новыми знаниями и навыками по специальности, по смежным профессиям, а также знаниями в области информатики и вычислительной техники, в экономике, юриспруденции и др.,

7) соблюдение этических норм поведения в обществе при исполнении служебных обязанностей на производстве (в организации, на предприятии, в учреждении).

Предлагаемый кодекс этических норм мы дифференцировали на пять групп, в некоторых группах представлена разбивка по периодам работы для удобства использования кодекса. Данный кодекс является основной методикой предупреждения и разрешения конфликтов в системе нормирования труда.

I. Алгоритм построения взаимоотношений с работниками производства.

1. До хронометражных наблюдений:

1.1 Составить план пересмотра норм и согласовать его со смежными отделами, которые влияют на актуальность и необходимость установки приоритетов.

1.2 Известить руководителей производства о дате и участке наблюдения.

1.3 Мастеру участка и руководителю производства накануне предупредить о предстоящем

завтрашнем хронометражном наблюдении или фотографии рабочего времени уже установленным лицам с указанием цели наблюдений и необходимости соучастия рабочих в наблюдении. Цель данного шага – подготовить работников к положительному восприятию процесса наблюдения.

2. В день хронометражных наблюдений или фотографии рабочего дня:

2.1 Специалисту по нормированию труда настоять на том, чтобы быть представленным со стороны руководителя производства промышленно-производственному персоналу.

2.2 Повторно сообщить цель наблюдения.

2.3 Дать возможность задать вопросы работникам производства к руководителю и специалисту по нормированию труда, ответить на вопросы.

2.4 В начале или в конце наблюдений желательно снять моральное напряжение, расположить к общению путём вопросов об образовании, стаже работы, оценке своей работы с человеком и/или группой людей, за которыми будет вестись наблюдение.

2.5 Соблюдать территориальную и психологическую дистанцию наблюдения: чем опытнее специалист организации и нормирования труда, тем длиннее физическое расстояние между наблюдаемым и работниками производства.

2.6 В процессе наблюдения необходимо менять угол наблюдения с целью полноценной картины изготовления детали и снятия морального напряжения с работника (не стоять над душой).

3. По завершению хронометражных наблюдений или фотографии рабочего дня:

3.1 Поблагодарить работников производства за участие в наблюдении.

3.2 Выслушать все возможные комментарии и замечания работников по поводу процесса наблюдения.

3.3 Перейти к процессу обработки наблюдений.

4. После обработки результатов и проведённых расчётов норм:

4.1 Во время подписания норм времени можно познакомить с расчётами работников производства для ознакомления всех работников производства с нормами времени – рекомендуется сделать 1 экземпляр на 2 человека. Важно и указывать выработку по всем профессиям, чтобы у работника было понимание – сколько деталей в день должно быть изготовлено непосредственно им.

4.2 Сообщить работникам о праве повторных замеров и пересмотра норм в установленные сроки плана, который должен в себя включать данные наблюдения.

4.3 Должны быть разработаны сменные задания на основании норм времени с возможностью их комментировать, чтобы была обратная связь от работника.

II. Правила построения диалога с работниками производства:

1. Перед началом наблюдений нужно представить, познакомить специалиста по нормированию труда с работниками производства.

2. Пояснить цели наблюдений, кратко рассказать о технологии производства норм и работы специалиста по нормированию труда.

3. Поддерживать хорошие человеческие отношения, иногда использовать юмор.

4. Обязательно учитывать половозрастные особенности всех работников производства, обращаться:

4.1 к старшим по возрасту – по имени и отчеству,

4.2 к сверстникам и младше себя рекомендуется по полному имени,

4.3 ко всем всегда обращаться на «вы».

4.4 первым здоровается, используя официальные слова приветствия: «здравствуйте», «добрый день/утро/вечер» специалист по организации и нормирования труда; мужчинам принято пожимать руки - в случае отказа работника более не подавать ему руки,

4.5 рекомендуется знать всех работников по именам/имени и отчеству.

5. Всегда выслушивать все замечания работников и давать вежливую обратную связь.

6. Проявлять понимание к работнику и заинтересованность в его работе.

Диалог должен строиться в повествовательной форме и вежливой манере, выделим основные конфликтогены. Если работник не желает идти на контакт (не отвечает на вопросы, даёт односложные ответы или междометиями выражает нежелания взаимодействовать), то не нужно проявлять активность в этом направлении, рекомендуется всё общение свести к деловому этикету.

Запрещается во время наблюдения:

1. Морально и/или физически вмешиваться в процесс производства, давать свои комментарии и тем более делать замечания по поводу трудового процесса.

2. Отдавать «приказы», распоряжения и руководить процессом.

3. Переходить на «ты», фамильярность, оскорбления, пародировать, шантажировать.

4. Рассматривать и/или оценивать работника.

5. В речи использовать жаргоны, нецензурную лексику при обращении к сотруднику.

6. Занимать агрессивную позу, использовать угрожающие жесты, мимику.

7. Демонстрировать безразличие (чтение книг, слушание плеера, разговоры с другими сотрудниками).

8. Переходить на личное общение (устанавливать дружеские отношения, заигрывания, флиртовать и прочее).

9. Заискивать, лебезить или наоборот быть высокомерным, заносчивым.

10. Искажать данные наблюдений.

11. Разговаривать исключительно на официальном языке.

12. Шантажировать, страшать.

III. Видеокамера – это отличный способ предупреждения конфликтов, так как нет наблюдателя и нависающей «тени контроля и присутствия», однако, его использовать при хронометражных наблюдениях на производстве можно только при:

1. 100% охвате площади нужного наблюдения.

2. Возможности передвижения камеры за работником.

3. Наличие функций приближения и удаление кадров.

4. Наличие опыта специалиста по нормированию труда от 2-х лет на данном участке наблюдения.

Отсутствие наблюдателя снимает моральное напряжение между специалистом по нормированию труда и работником производства.

IV. Самофотография рабочего дня – казалось бы, это идеальный выход из ситуации, изначально нет межличностных конфликтов, так как нет наблюдателя, однако, данный метод можно использовать для инженерно-технических работников и для работников производств в избранных случаях.

Выделим основные правила использования самофотографии рабочего времени:

1. Наблюдаемому должна быть поставлена точная цель наблюдений.

2. Наблюдаемый должен владеть основами организации и нормирования труда.

3. Полученные данные должны быть проверяемые и подтверждены путём аналогичного наблюдения, проведённых, уже специалистом по нормированию труда при сплошном и/или выборочном хронометраже в будущем. В случае значительных расхождений на $\pm 5\%$ на одно действие, указываются данные специалиста по нормированию труда и проводятся полноценные наблюдения.

4. Нормируемые операции должны осуществляться в соответствии с должностными обязанностями, технологическим процессом и конструкторской документацией.

5. Результаты должны быть легко читаемы, понятны любому специалисту.

V. В случае выезда специалиста по нормированию труда для проведения замеров вне предприятия, тем более города важно организовать отдельно для специалиста по нормированию труда от работников производства:

1. Транспортирование.

2. Проживание.

3. Питание.

4. Удовлетворение бытовых потребностей.

5. Досуг(при возможности).

Такое разделение времени проведения очень важно и к нему нужно относиться максимально внимательно, недемонстративно, так как совместное пребывание может повлечь за собой сговор и/или создание конфликтной ситуации и прочие неблагоприятные факторы морально-психологического климата.

В случае если конфликт наступил, специалисту по организации и нормированию труда рекомендуется придерживаться следующей стратегии поведения:

1. Не отвечать агрессией.

2. Официально письменно оповестить руководителя системы нормирования труда и мастеров участка о возникшем конфликте.

3. Воздействовать именно на предмет конфликта, а не на работника!

4. Решать конфликт сообща, совместно!

5. Не выводить конфликт за рамки работы.

6. Не усугублять конфликт личной неприязнью к работнику.

7. Не культивировать и не разжигать конфликт.

Отметим, что после конфликта так же не рекомендуется культивировать любой исход конфликта, учиться диагностировать ситуации, устранять конфликтогены с целью исключения повторения ситуации.

Важно подчеркнуть, что индивидуальный конфликт урегулировать и предупредить проще, чем учесть интересы большей части группы, у каждой стороны в этом конфликте свои интересы, но требование одно –повышение трудоёмкости и заработной платы, отсутствие желание устранять потери рабочего времени.

Выделим и крайне агрессивное поведение участников системы нормирования труда - это травля, шантаж, угрозы и манипуляции с целью формирования норм времени в свою пользу, так же и как способ «выжить» сотрудника из организации. С предпосылками, содержанием, последствиями и методами борьбы с травлей на работе рекомендуется обязательно ознакомиться с трудами Ильина Е.П. «Психология агрессивного поведе-

ния», а в рамках данной статьи выделим, важные моменты травли на работе, с которыми может столкнуться специалист по нормированию труда. Предпосылками к травле специалиста по нормированию труда могут быть:

- 1) недовольства системой нормирования труда в целом,
- 2) недовольство специалистом по нормированию труда, восприятие его как «надзирателя»,
- 3) непринятие установленных норм, положений системы нормирования труда,
- 4) Новаторство и энтузиазм: новаторство часто воспринимается как неуважение к старому опыту, поэтому именно новаторы нередко становятся мишенью для моббинга. В энтузиазме же сотрудники могут заподозрить выскочку, ставящего себя выше коллег. В некоторых коллективах начинают бояться (и зачастую небезосновательно), что руководство, глядя на высокую продуктивность какого-либо сотрудника или оценив выгоды от его рационализации, повысит требования и нормы выработки ко всему коллективу. И как только коллеги приходят к такому выводу, можно быть уверенным: жизнь этому сотруднику попытаются испортить [2.С. 216]. Поскольку специалиста по нормированию труда может так же вносить инновации в систему, в которой он работает, соответственно неприятие может иметь место, особенно когда система внедряется на предприятии впервые.

Полностью бесконфликтная и дружелюбная обстановка зачастую говорит о сговоре с целью обмана работодателя, причины по которым идут на данный шаг специалисты по нормированию труда:

1. Нежелание сопротивляться воздействиям работников производства.
2. Получение материальной выгоды от предоставления ложной информации.
3. Желание признания за «своего» в кругах работников.
4. Некомпетентность.
5. Вынужденные обстоятельства (см. выше – несоблюдение разделения работников).

Работники производства идут на сговор по схожим причинам, за исключением третьего пункта.

Данные причины нужно устранять и работать в сторону оздоровления морально-психологического климата на предприятии. По завершению конфликта следует восстановить отношения, ориентированные на сотрудничество и стараться не повторять ошибок.

Все меры по предупреждению и регулированию поведения в конфликте направлены на поддержание здорового морально-психологического климата на работе, что влияет на производительность труда.

Важно также отметить, что если конфликт вышел за рамки производственной среды и противоречия стали личными, в этом виноват специалист по нормированию труда, а не система организации и нормирования труда и/или иные нормативные системы, поскольку это специалист по нормированию перешёл на оскорбления личности, угрозы, шантаж или физические воздействия!

Предупреждение и разрешение конфликтов с ИТР. Ранее нами были отражены основные участки конфликта между руководителями, специалистами и сотрудником по организации и нормированию труда. Внутренний конфликт (см. таблицу 1 ячейки ③, ④ и ⑥) предупредить и разрешить намного проще, так как люди общаются на одном языке и отстаивают единые интересы, более сложная ситу-

ация складывается со специалистами внешних отделов по причинам:

- 1) отстаивания разных интересов,
- 2) отличного языка общения,
- 3) различных требований и взглядов на систему нормирования труда.

Рассмотрим так же конфликт между личностью и группой: с одной стороны сотрудники производства – работники, мастера и руководители производства, а с другой стороны специалист по нормированию труда. Чаще всего причиной такого конфликта: непринятие установленных норм со стороны производственного персонала. Мы предлагаем следующий вариант решения конфликта: провести повторный замер другим специалистом (если он есть) в случае значительных расхождений $\pm 5\%$ на одно действие – устранить отклонение и утвердить нормы, который будут установлены системой организации и нормирования труда. Важно и выделить намеренные действия со стороны работников производства с целью увеличению трудоёмкости, данные действия являются конфликтными:

1. Снижение интенсивности работы (работник выполняет операции заторможено, лениво).
2. Работник отказывается от выполнения трудовых обязанностей.
3. Работник провоцирует конфликт.
4. Работник нарушает технологию производства (заменяет одни работы на другие, выгодные ему, к примеру, вместо покраски баллончиком красит кисточкой, выполняет несуществующие операции в технологической карте и прочее).
5. Различного рода сговоры по увеличению трудоёмкости (нарушают требования конструкторской, технологической документации).

Рекомендациями по устранению конфликтных действий могут быть обязательное выполнение следующего алгоритма:

1. Зафиксировать провокационные действия работника.
2. Поставить в известность своего руководителя и руководителя работника по средствам официального обращения.
3. Зафиксированные наблюдения в норму не включать.
4. Вывести работника и/или на группу работников на диалог (через объяснительную).
5. Напомнить работнику о правилах и целях системы нормирования труда.
6. Применять санкции в адрес сотрудников производства, а именно: выговор, штрафы и увольнение.

С другой стороны необходимо учитывать работников, которые отличились в положительных качествах: систематическое выполнение норм, рекомендаций по циклу производства (улучшение технологии), таких сотрудников нужно материально и морально поощрять. Важно, чтобы работник всегда был услышан специалистом системы нормирования труда. Кодекс целесообразно принимать на общем собрании членов профессионального добровольного объединения, на собрании специалистов и руководителей предприятия (организации), сотрудники которого не являются членами какого-либо добровольного общества, но разделяют и поддерживают этические принципы и правила профессиональной деятельности. В таком случае кодекс приобретает статус обязательного в рамках организации, предприятия, учреждения.

Дополним достаточно важный факт отличия дискуссии от спора; эмоциональных всплесков от оппозиционной точки зрения, отличительной особенностью которых является наличие структури-

рованных аргументов и фактов, именно они и содержат альтернативную точку зрения (зачатую противоположную), предложенная методика по предупреждению и разрешению конфликтов в системе нормирования труда направлены и на разрешение споров методом дискуссии, переговоров; к примеру, в случае необоснованных претензий и споров противоположной стороны рекомендуется так же в ответ не переходить на эмоции, там самым оказываем сопротивление провокации и манипуляции, а даём время оппоненту успокоиться, «остыть», обязательно предлагаем возможность изложить свою точку зрения, основанную на аргументах и фактах, тем самым выводим спор в область дискуссии. Не оставляем ситуацию в подвешенном состоянии и фокус внимания должен быть именно на аргументах, на проблемах, задачах, действиях.

P.S. Исходя из личного опыта авторов статьи подчеркнём тот факт, что чаще всего при помощи эмоций и споров избежать конфликта стараются работники нежелающие работать в целом, скрытой мотивацией их поступков (сопротивлений) является необоснованная идея ожидания: «мир мне должны, общество передо мной в долгу», разумеется, таких работников нужно распознавать на уровне собеседования принимать решение будите ли в с ними работать над корректировкой их идеологии или нет (см. методы в психологии), од-

нако чаще всего встречается уже сложившийся факт трудоустроенных работников с такой жизненной позицией, предложенный кодекс применим и для подобных ситуаций.

Заключение. Таким образом, сделаем вывод: в виду того, что система нормирования обязательный элемент любого предприятия, особенно где присутствует выработка в натуральных показателях (производство, строительство) и наличие конфликтов в системе не избежать, был предложен кодекс этики взаимоотношений субъектов данной системы – основной элемент предупреждения и разрешения конфликтов, то есть цель данной статьи достигнута. Предлагаемый алгоритм в кодексе даст желаемый результат по сокращению конфликтов и улучшению морально-психологического климата в коллективе, только если его будут строго соблюдать все специалисты по организации и нормированию труда и линейные руководители. Для этого необходимо обучение специалистов, проведение бесед о важности и полезности применения предлагаемого кодекса. Кроме того, необходимо включить содержание кодекса в обязательное обучение всех принимаемых на работу специалистов по организации и нормированию труда. С предложенным кодексом необходимо систематически работать, его универсальность позволяет внедрить алгоритм на любое предприятие.

¹ Составлено авторами статьи.

² Составлено авторами статьи.

Библиографический список

1. Зеер Э.Ф. Психология профессии. Москва. Фонд «Мир», 2008г.
2. Ильин Е. П. 146 Психология агрессивного поведения. — СПб.: Питер, 2014. — 368 с.: ил.
3. Кибанова А.Я., Баткаева И.А., Экономика и социология труда. Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2009.
4. Кулькова И.А. Влияние социально-трудовых конфликтов на устойчивое развитие экономики (на примере Свердловской области) // Известия УрГЭУ. – Екатеринбург. 2012. - № 2 (40). С. 35-41.
5. Ляпунов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. — Москва: ЮНИТИ, 2000. - 551 с. ISBN 5-238-00062-6. [Электронный ресурс] URL: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fworld-psychology.ru%2Fwp-content%2Fuploads%2F2013%2F09%2F0937758_163BA_ancupov_a_ya_shipilov_a_i_konfliktologiya.doc&name=0937758_163BA_ancupov_a_ya_shipilov_a_i_konfliktologiya.doc&lang=ru&c=57d77be07b7d (дата обращения: 13.09.2016)
6. Масленников П.В., Н.Ю. Латков, М.П. Ивахин, В.Г. Михайлов, В.Н. Дикарев. Учеб.пособие: «Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли», г.Кемерово, 2008.
7. Никольский А.В. Статья: «Нормирование труда в корыстных целях». [Электронный ресурс] URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1466662730> (дата обращения: 13.09.2016).
8. Пономарева С.И. Статья: «Формализация экономической науки и проблемы подготовки экономистов». [Электронный ресурс] URL: http://progress-human.com/images/2016/Tom2_5/Ponomareva.pdf (дата обращения: 13.09.2016).
9. Пугачёв В.П. «Руководство персоналом» Учебник. Изд-во: Аспект пресс. Москва, 2008 г.
10. Статья «Возникновение и развитие нормирования труда». [Электронный ресурс] URL: <http://www.finlabel.ru/lais-433-1.html>(дата обращения: 13.09.2016).
11. Толочек В. А. «Современная психология труда». Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2005. — 479 с: ил. — (Серия «Учебное пособие»).
12. Шейнов В. П. Искусство управлять людьми /— Минск: Харвест, 2004.— 512 с— (Библиотека практической психологии).

References

1. Zeer E.H.F. Psihologiya professii. Moskva. Fond «Mir», 2008g.
2. Il'in E. P. 146 Psihologiya agressivnogo povedeniya. — SPb.: Peter, 2014. — 368 s.: il.
3. Kibanova A.YA., Batkaeva I.A., Ekonomika i sociologiya truda. Moskva: Izd-vo INFRA-M, 2009.
4. Kul'kova I.A. Vliyaniye social'no-trudovykh konfliktov na ustojchivoe razvitie ehkonomiki (na primere Sverdlovskoj oblasti) // Izvestiya URGENU. – Ekaterinburg. 2012. - № 2 (40). S. 35-41.
5. Lyapunov A.YA., SHipilov A.I. Konfliktologiya: Uchebnik dlya vuzov. — Moskva: YUNITI, 2000. - 551 s. ISBN 5-238-00062-6. [Elektronnyj resurs] URL: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fworld-psychology.ru%2Fwp-content%2Fuploads%2F2013%2F09%2F0937758_163BA_ancupov_a_ya_shipilov_a_i_konfliktologiya.doc&name=0937758_163BA_ancupov_a_ya_shipilov_a_i_konfliktologiya.doc&lang=ru&c=57d77be07b7d (data obrashcheniya: 13.09.2016)

6. Maslennikov P.V., N.YU. Latkov, M.P. Ivahin, V.G. Mihajlov, V.N. Dikarev. Ucheb.posobie: «Organizaciya, normirovanie i oplata truda na predpriyatiyah otrasli», g.Kemerovo, 2008.
7. Nikol'skij A.V. Stat'ya: «Normirovanie truda v korystnyh celyah». [EHlektronnyj resurs] URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1466662730> (data obrashcheniya: 13.09.2016).
8. Ponomareva S.I. Stat'ya: «Formalizaciya ehkonomicheskoj nauki i problemy podgotovki ehkonomistov». [EHlektronnyj resurs] URL: http://progress-human.com/images/2016/Tom2_5/Ponomareva.pdf (data obrashcheniya: 13.09.2016).
9. Pugachyov V.P. «Rukovodstvo personalom» Uchebnik. Izd-vo: Aspekt press. Moskva, 2008 g.
10. Stat'ya «Vozniknovenie i razvitie normirovaniya truda». [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.finlabel.ru/lais-433-1.html>(data obrashcheniya: 13.09.2016).
11. Toloček V. A. «Sovremennaya psihologiya truda». Uchebnoe posobie. — SPb.: Piter, 2005. —479 s: il. — (Seriya «Uchebnoe posobie»).
12. SHEjnov V. P.Iskusstvo upravlyat' lyud'mi /— Minsk: Harvest, 2004.— 512 s— (Biblioteka prakticheskoj psihologii).

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Леонов Е.Ф., соискатель, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Аннотация: Автор в данной статье рассмотрел перспективные направления деятельности на примерах инновационного малого и среднего предпринимательства, провел анализ развития стартапов в России. Описаны барьеры, препятствующие эффективному развитию российского малого и среднего бизнеса и предопределяющие провал предприятия. Выявлены наиболее перспективные отрасли и сформулированы основные факторы успеха стартап проектов.

Ключевые слова: инновации, стартап, рынок, экономика, венчур, проект.

Abstract: The author of this article has considered perspective directions activity with examples of innovative small and medium-sized businesses, conducted an analysis of the development of start-ups in Russia. We describe the barriers to the efficient development of Russian small and medium-sized businesses and enterprise predetermine failure. The most promising sectors and formulated the main success factors of start-up projects.

Keywords: innovation, start-up, the market economy, venture, project.

Введение

В настоящее время в России можно выделить следующие основные направления поддержки и регулирования инновационного малого и среднего предпринимательства:

- инновационные и исследовательские региональные сети, поддерживающие разработку, внедрение и коммерциализацию инноваций, а также объединяющие агентов инновационных процессов в единые кооперации с целью улучшения и ускорения развития регионов и кластеров;

- федеральные агентства и институты, которые занимаются поддержкой инноваций путем создания связей: корпорация-стартап, промышленность-наука и прочие с целью создания взаимодействия между производством (коммерциализацией) и наукой (разработкой) для решения проблем обновления основных средств и продукции с одной стороны и проблем преодоления барьеров выхода на рынки сбыта с другой

- создание инновационной инфраструктуры, включающей инкубаторы, технопарки, бизнес-центры, научно-исследовательские институты и прочее

- государственное финансирование и венчурные фонды

В Российской практике используются все эти виды регулирования и поддержки инновационного бизнеса. Но в основном они сводятся к подготовке нормативно-правовой базы, отвечающей за деятельность МСП, а также в создании благоприятных условий в виде инфраструктурной базы для развития инновационной деятельности на всех этапах жизненного цикла инноваций, таких как: ОЭЗ, индустриальные парки, технопарки, бизнес-инкубаторы, консалтинг центры и кластеры[5].

Наибольшими ресурсами и властью, необходимыми для возможности формирования инновационного климата является государство, выступая регулятором и руководителем функционирования институциональной среды инновационного развития национальной экономики.

Согласно Федеральному закону от 21 июля 2011 г. N 254-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике", прямое и косвенное регулирование и поддержка государством инновационной деятельности субъектов предпринимательства и ее экономической эффективности осуществляется за счет различных мер, таких как[4]:

- обеспечение инфраструктуры (создание и финансирование различных инкубаторов, технопарков и фондов, в том числе венчурных);

- льготы по налогообложению, сборам и таможенным пошлинам;

- обеспечение финансирования (безвозмездные субсидии, научные гранты, льготное кредитование, косвенные займы, гарантии);

- различные образовательные услуги;

- информационная поддержка;

- консультационная поддержка;

- юридическая поддержка;

- стимулирование спроса на инновационную продукцию за счет сокращения издержек и цен на нее, в отличие от традиционных товаров;

- создание и реализация федеральных и региональных целевых программ и подпрограмм, а также проведение мероприятий в рамках государственных программ;

- поддержка экспорта.

Интернет площадки делают совместные проекты с муниципалитетами, объединяясь с государственными фондами. Например, отечественная платформа Planeta.ru активно работает с институтами развития, такими как ВШЭ, бизнес-инкубаторами, благотворительными фондами. Это свидетельствует о развитии межсекторного партнерства в России (взаимодействие государства, бизнеса, домохозяйств, некоммерческого сектора), что в целом представляет положительную тенденцию.

Стартап – общее название проекта, который находится в стадии развития, поиска потенциальных инвесторов и своих целевых групп[4]. Венчурные фонды разделяют стартап на два вида: трендовые и нишевые. Задачей нишевых является найти нишу для входа в отрасль и стать в ней лидером рынка. Задачей трендовых – создать новый, инновационный продукт, который будет востребован в будущем. Очень важно спрогнозировать риски и потенциальный спрос своих будущих продуктов.

Стартап индустрия в России начала развиваться в геометрической прогрессии, только на 2016 год можно зафиксировать 200 успешных сделок. Создаются новые акселерационные программы, краудфандинговые компании и венчурные фонды. В России, активное участие в стартап индустрии принимают 14 регионов, из них лидерами являются Санкт-Петербург, Самара и Татарстан. Появляются организации в поддержку стартапов, как это было сделано в Самаре – "Стартап Самара". Целью данной организации является развитие предпринимательства в своем регионе. Что касается отраслевого участия стартап компаний, то в России пользуется спросом в основном только проекты связанные с IT-технологиями. Российский

рынок стартап индустрии начал свое развитие с 2010 года, но пик развития случился в 2012 году, когда создавалось внушительное количество краудфандинговых компаний, сделок и фондов. Затем, произошел сильный спад в связи с кризисом, что сокращало количество сделок, подобная тенденция длилась до 2015 года. Большинство

стартап проектов создается с целью получения грантов на них. У создателей нет в планах создать из своей технологии или инновации свой бизнес из-за отсутствия своего бизнес-опыта. В таких случаях их замечают предприниматели и создают из проекта успешный бизнес.



Диаграмма 1 - Развитие стартап индустрии в России.

Стадии развития IT стартапа.

- 1) Начальная стадия.
В начальную стадию входит формирование идеи и будущей команды.
- 2) Стадия анализа
На этой стадии команда занимается анализом рынка, созданием бизнес-плана и своего технического задания. На стадии анализа очень важно выявить свою будущую целевую аудиторию.
- 3) Прототип
Прототипом является предварительная модель продукта. В прототип должны входить характеристики и варианты исполнения вашего продукта. Продукт должен состоять из минимума требуемых характеристик продукта.
- 4) Альфа-продукт
Альфа-продукт является продуктом, созданным по всем заданным канонам. Для создания альфа-продукта требуется испытать на нем все нужные тесты. При успешном завершении всех тестирований альфа-продукт можно отправлять на следующую стадию реализации.
- 5) Закрытое бета-тестирование
При закрытом бета-тестировании создаваемый продукт является приближенным максимально приближенным вариантом к финальному. На этом этапе выполняются окончательные тесты, чаще всего, испытателями являются потенциальные клиенты будущего продукта.

6) Публичное бета-тестирование

При публичном бета-тестировании воспользоваться продуктом может любой желающий, при этом комментируя и отправляя недочеты создателям продукта.

7) Запуск стартапа

На этой стадии продукт полностью готов к использованию. Команда разработчиков реализует компанию по продвижению проекта.

8) Стадия роста

При стадии роста проект начинает занимать планируемую нишу отрасли и приносить первую прибыль. На этой стадии характерен стабильный доход и укрепление своих позиций на рынке.

9) Стадия выхода

На этой стадии развитие стартапа заканчивается. Проект должен быть лидером в своей отрасли, команда проекта собрана. Во время стадии выхода инвесторы выходят из бизнеса.

Анализ основных "провалов" стартапов.

В России большая часть стартап компаний закрывается, не прожив и года. В основном это связано с неправильно подобранной стратегией развития. Причинами провала могут стать проблемы с ценообразованием, создание продукта низкого качества, отсутствие гибкости, низкоэффективный маркетинг, неактуальный продукт и т.д.[6]. Основные причины провалов приведены в диаграмме 2.

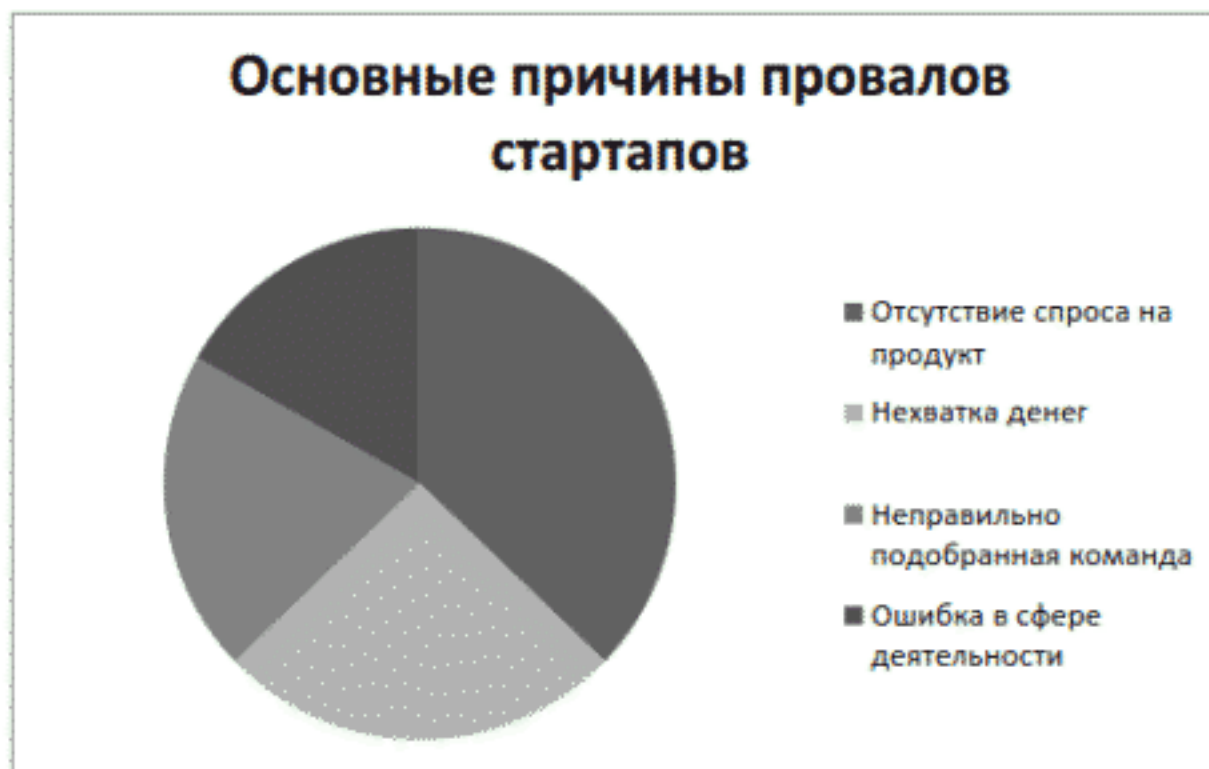


Диаграмма 2 - Основные причины провалов стартапов.

Особенности рынка стартапов в России.

1) Направление стартапов.

На венчурном рынке преобладает IT-сфера, которая составляет 94% капитала, промышленность – 4 % и биотехнологии всего 2% [1].

Российские бизнес инкубаторы, акселерационные программы, технологические парки имеют непосредственную связь в основном с IT-сферой.

2) Деловые компетенции

Деловые компетенции молодежи в России развивается не в высших учебных заведениях, а в бизнес-инкубаторах.

3) Законодательство

Российское законодательство постоянно меняется, поэтому создатели стартап проектов нанимают юристов, чтобы избежать проблем с законом.

4) Макроэкономический кризис

У технологических стартаперов в 2016 году есть возможность зарабатывать на кризисе, в связи с возможностью развития своего бизнеса.

В Российской Федерации рынок стартап индустрии всегда возглавляли список интернет-сегментов, социальные сети, туризм и игры. В 2016 году стала преобладать научно-техническая сфера. Стартапы стали "взрослеть", что может привести в будущем к новым, высокотехнологическим проектам. Такие стартапы ранее инвестировались только государством, а теперь эти компании начали постепенно привлекаться в венчурную систему.

Успешные проекты в России и за рубежом в последние 2 года:

- **AstroDigital** – платформа, позволяющая осуществлять доступ к спутниковым данным, а также обеспечивающая оперативный и быстрый поиск спутниковых снимков, их интегрирование в интернете и мобильных приложениях.

Созданный компанией Landmarker рассчитан для глобального охвата местности на высокой частоте в целях сделать снимки и осуществить их анализ. Превосходное качество фотографий по невысокой цене за бит любой группы спутников в мире.

- **FIBRUM** – отечественное решение виртуальной реальности от компании

FIBRUM. Специалисты разработали гарнитуру, в которой основным элементом являются дешевые материалы, а обычный смартфон.

Также, кроме основных очков FIBRUM, компания производит пенсне, которое ориентировано на тех, кто собирается впервые опробовать виртуальную реальность на себе.

Nippers – легкое и простое в использовании VR-пенсне, разработанное с целью получения первого опыта погружения в виртуальную реальность. Данный продукт будет хорошим предложением для тех, кто только планирует попробовать VR-технологии. Nippers совместимы с большинством последних моделей смартфонов диагональю до 6 дюймов. При приобретении данного продукта Вы сможете получить бесплатный четырнадцатидневный доступ ко всем приложениям компании Fibrum.

- **Kribrum** – система мониторинга социальных медиа. Этот проект является инструментом для осуществления анализа различных упоминаний в средствах массовой информации. В 2015 году стартап собрал щедрые инвестиции – более \$600 тыс. Система ориентирована, в первую очередь, на службы PR и маркетинга.

Крибрум аккумулирует упоминания объекта (персонал, компания, продукт компании) из русскоязычных ресурсов Интернета: социальных сетей, онлайн-СМИ, блогов, тематических и региональных форумов и иных ресурсов. После этого система в автоматическом режиме определяет эмоциональную окраску высказываний и распределяет публикации по тегам и категориям.

- **Лекториум** – разработка учителей Санкт-Петербурга. Сначала в основу Лекториума была заложена медиатека лучших лекционных материалов университетов городов Москвы и Санкт-Петербурга. Постепенно компания переориентировалась к продюсированию и подготовке необходимого материала по своему усмотрению и начала привлекать не только высшие учебные заведения, но и музеи, и предприятия.

В настоящее время проект нацелен, прежде всего, на профессиональную ориентацию школьников. Онлайн-курсы видеолекций на Лекториуме стараются подбирать так, чтобы у обучающихся

была возможность понять, что их увлекает. Кроме того, на официальном сайте используется форум, где преподаватели размещают задания, а обсуждение решений может осуществляться и после окончания срока, к которому должно быть выполнено задание.

- **Paintzen** - проект изначально создавался как сервис, обеспечивающий посредническую связь между заказчиком и подрядчиком.

Но со временем в качестве ниши был выбран конкретный сервис, связанный с покрасочными работами. Таким образом, в качестве ниши были определены покрасочные и малярные работы. Данный дополнительный сервис позволяет определиться с цветом, типом колера и т.п.

Прибегнув к подобной услуге, заказчик имеет возможность получить все, начиная с консультативной помощи и заканчивая непосредственно покрасочными работами. Как раз такой детализированный сервис стал удачным для вложения инвестиций.

По моему мнению, возможность реализации данного проекта имеется и в России, но лишь только в районах крупных населенных пунктах, например мегаполисов.

- **DealScoop** - данный проект разработан для тех, кто любит самостоятельно позаботиться о своем путешествии и сэкономить на расходах.

Этот стартап дает возможность путешественникам сэкономить при приобретении билетов, резервировании мест в гостиницах и бронировании маршрутов следования по всему миру. Характерной особенностью данного проекта является индивидуальный подход к предложениям с учетом социального положения путешественников, а также в зависимости от их вкусов и манеры путешествовать.

В настоящее время данный проект преобладает в основном в США, но в ближайшем будущем создатели планируют распространить разработанную идею в государствах Европы и Азии, в том числе и в России.

- **ANS24**. В настоящее время на территории Российской Федерации действует данный проект, являющийся системой для автоматизации грузовых перевозок.

При помощи этого стартапа имеется возможность перевести все, что помещается в грузовой малотоннажный грузовик, например «Газель». Чтобы воспользоваться данной услугой необходимо просто зайти в данное мобильное приложение, отметить место нахождения и доставки, сфотографировать предмет перевозки. После этого сервис в автоматическом режиме соединяет заказчика с соответствующим транспортным средством, период ожидания которого не превышает 50 минут. Все расходы, связанные с перевозкой, осуществляются заказчиком через мобильное приложение.

На протяжении продолжительного времени существования венчурной индустрии в нашей стране преобладает интернет-сегмент. Электронная коммерция, рекомендательные сервисы, социальные сети, приложения для туризма и отдыха, игры - это то, что вызывает наибольшую заинтересованность у инвесторов. При этом исключительных идей недостаточно, в проектах в большей степени применяется метод копирования успешных моделей[3].

- **CarPrice** - Российский сайт (онлайн-аукцион) созданный для продажи транспортных средств.

- **GeoPop** - Стартап Дмитрия Стародубцева, создавший 3Dручку. Смог привлечь 1,5\$ для первой партии своего изобретения.

- **"Лесной Дозор"** - система, созданная учеными из "Сколково", нацеленная на отслеживание и предупреждение лесных пожаров в России. Работает пока в 33 регионах.

- **"Биван"** - диван, который можно надуть за несколько взмахов в течение 15 секунд.

Вместе с тем, в последнее время в стартап-индустрии начали появляться более взрослые и опытные специалисты из научно-технической сферы: работники высших учебных заведений, инженерный состав[3]. В связи с этим средний возраст создателей проектов стал составлять около 40 лет. В числе стартапов теперь наблюдаются люди, работавшие ранее в корпоративном сегменте, но переросли свой профессиональный уровень или из-за кризиса лишились работы. Данные специалисты начинают искать для себя новые области для реализации своих знаний, а именно в технологическом предпринимательстве.

"Взросление" создателей проектов и увеличение количества стартапов по направлениям, требующим глубокого и сложного научного обоснования - тенденция меняющегося российского стартап-сообщества. Иным трендом становится рост заинтересованности частных инвесторов к "тяжелым" стартапам высокой технологии[4]. Прежде инвестирование в проекты данной категории было практически правом только государства.

Предприятия, проявляющие интерес к данным технологиям, также начинают обращать внимание на различные инструменты по их поиску и привлечению в свою сферу деятельности.

Последовательно подобные предприятия включаются в венчурную экосистему через самостоятельную работу с проектами или через партнерское участие в уже существующих мероприятиях по поддержке и развитию стартапов. Все больше предприятий рассматривают для себя возможность, чтобы принять участие в акселераторах, задачей которых является отбор многообещающих проектов и их дорабатывание до более зрелых стадий с целью извлечения прибыли. В таких случаях акселераторы возлагают на себя обязательства по поиску проектов, которые могут заинтересовать предприятие при их подготовке к работе с потенциальным партнером.

В развитии венчурного рынка отмечают некоторый цикл. Фонды образуются, набирают портфели, работают над развитием своих собственных проектов, далее, в следующий цикл, инвесторы начинают собирать вторые фонды, опять инвестировать в проекты. Рынок в нашей стране начал развиваться в период 2010-2011 годы, в 2012 был достигнут пик, появлялось огромное количество новых фондов и сделок[6]. В течение 2013-2014 годов количество сделок постепенно стало уменьшаться, а в течение 2015 года продолжала наблюдаться эта тенденция.

- Еще одна важная мера касается инструментов государственного финансирования инноваций, в том числе и в ИТ-сфере. На диаграмме 3 представлены данные о развитии ИТ-технологий при параллельном развитии электронных платежных систем (ЭПС).

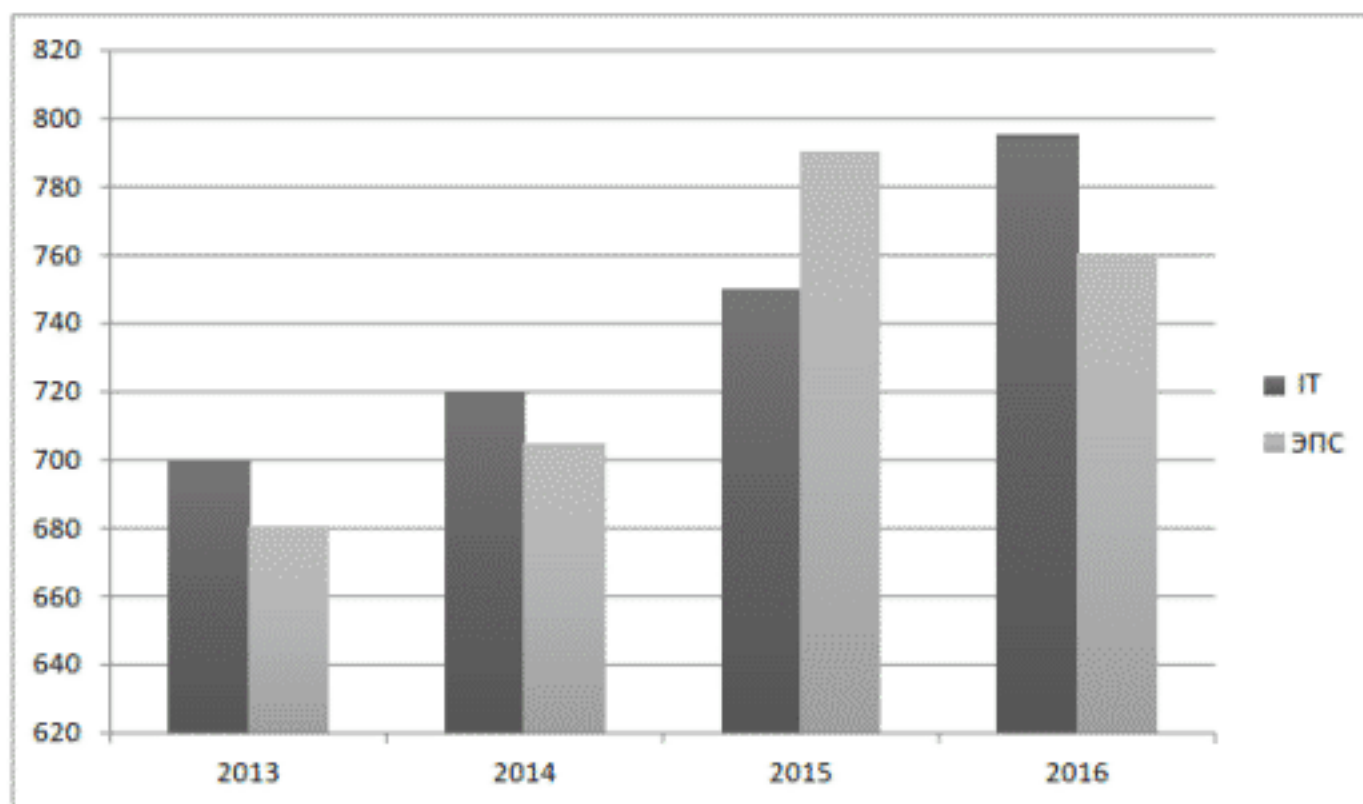


Диаграмма 3 - Динамика развития IT- технологий при параллельном развитии электронных платёжных систем (ЭПС), млрд. руб.

- В мировом секторе услуг интернет репетиторство (рынок в размере \$ 115 млн. в год), является одним из самых динамично развивающихся областей, особенно в средней школе. Реализация услуг в этом секторе образования имеет свою специфику: предприниматели, реализующие бизнес-процессы в этой сфере должны быть подготовлены для удовлетворения всех требований местных, региональных и государственных стандартов[2]. Услуги репетиторства в дошкольном

образовании тоже, как ожидается, будет быстро расти, как показывают исследования сотрудников Национального института исследований раннего образования в Университете Рутгерса в Нью-Брансуик, штат Нью-Джерси (США).

В России рынок репетиторских услуг в 2016 г по оценкам специалистов составил 30 млрд. руб., только объем услуг по подготовке к ЕГЭ оценен в пределах 15 млрд. руб. (см. диаграмму 4).



Диаграмма 4 - Динамика развития рынка репетиторских услуг в России, млрд. руб.

- Транспортно-логистический сектор стремительно растет во всем мире. За последние годы глобализация размещены интенсивные новые требования к цепи сектора транспортировки газа и

газоснабжения. Успех транспортно-логистических компаний зависит решающим образом от качества и квалификации их сотрудников.

Перспективные отрасли для стартапов в России.

В России начинается новый этап развития стартап индустрии. И в будущем она будет прогрессивно охватывать новые отрасли. На данный

момент прогрессивно развиваются рынки услуг в сельском хозяйстве, оказание муниципальных услуг и в продвижении инновационных технологий в отрасль развлечений[5].

Сельское хозяйство	Муниципалитет	Развлечения
Онлайн-контроль полевых работ	"Умный город"	Креативные технологии в моде, искусстве, играх
Электронные ветеринары	ИТ-системы управления зданиями	Телевизионные инновации
Системы «От поля до прилавка»	Совершенствование инфраструктуры	Усовершенствование киноиндустрии с помощью стартап проектов

Факторы успеха создания стартапа.

Факторами успеха создания являются:

- Конкурентное преимущество нового продукта
- Время
- Оригинальность проекта
- Способность реагировать на тенденции на рынке
- Человеческий фактор (команда)
- Акцент на целевую аудиторию
- Понимание потребностей инвесторов
- Применимость и актуальность нового продукта не только на национальном уровне, но и на международном.

Заключение

В России существуют высокие барьеры на пути становления лидером в области стартап индустрии. При этом существующие проблемы должны решаться не только на государственном уровне, но и в сознании населения[5]. К препятствиям, от

которых нужно освобождаться в первую очередь, можно отнести, такие факторы как:

- Нехватка кадров
- Отсутствие комплексно-правовой базы
- Недостаточная юридическая и экономическая грамотность
- Отсутствие активности со стороны крупных предприятий в процессе сотрудничества
- Бюрократия
- Негативное отношение к предпринимателям.

Наша страна обладает отличительными чертами, по сравнению с более развитыми странами, в стартап индустрии. Очевидно, все положительные предпосылки развития малого и среднего предпринимательства в сфере услуг в России имеются, и первоочередной задачей является разработка и коммерциализация интеллектуальных продуктов в целях обеспечения эффективного функционирования и непрерывности инновационного процесса.

Библиографический список

1. Ксенофонтова, Т.Ю. Интеллектуальный капитал производственного предприятия как критерий оценки его конкурентоспособности [Текст] / Вестник ИНЖЭКОНа. 2012. №3(54).
2. Ксенофонтова, Т.Ю. К вопросу о получении необходимых практических навыков на предприятиях студентам старших курсов Российских ВУЗов / Современные наукоемкие технологии. 2011. № 1. С. 141-142.
3. Ксенофонтова, Т.Ю. Место и роль интеллектуального капитала в обеспечении конкурентоспособности предприятия / Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 7. С. 190-199.
4. Ксенофонтова, Т.Ю. Проблемы научно-технической и инновационной политики в России: коллективная монография [Текст] / Sant Louis MO USA Publishing house Science & Innovation center, 2013.
5. Ксенофонтова, Т.Ю. Проблемы развития экономики и общества: коллективная монография / Sant Louis MO USA Publishing house Science & Innovation center, 2013.
6. Ксенофонтова, Т.Ю. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе вовлечения в хозяйственный оборот инновационных ОИС [Текст] / Бизнес в законе. Экономический юридический журнал. 2013- №2- 227-230 с.

References

1. Ksenofontova, T.YU. Intellektual'nyj kapital proizvodstvennogo predpriyatiya kak kriterij ocenki ego konkurentosposobnosti [Tekst] / Vestnik INZHENKONa. 2012. №3(54).
2. Ksenofontova, T.YU. K voprosu o poluchenii neobhodimyh prakticheskikh navykov na predpriyatiyah studentam starshih kursov Rossijskih VUZov / Sovremennye naukoemkie tekhnologii. 2011. № 1. S. 141-142.
3. Ksenofontova, T.YU. Mesto i rol' intellektual'nogo kapitala v obespechenii konkurentosposobnosti predpriyatiya / Vestnik INZHENKONa. Seriya: Ekonomika. 2011. № 7. S. 190-199.
4. Ksenofontova, T.YU. Problemy nauchno-tehnicheskoy i innovacionnoj politiki v Rossii: kolektivnaya monografiya [Tekst] / Sant Louis MO USA Publishing house Science & Innovation center, 2013.
5. Ksenofontova, T.YU. Problemy razvitiya ehkonomiki i obshchestva: kolektivnaya monografiya / Sant Louis MO USA Publishing house Science & Innovation center, 2013.
6. Ksenofontova, T.YU. Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya na osnove вовлечения в хозяйственный оборот инновационных ОИС [Tekst] / Biznes v zakone. Ekonomicheskij yuridicheskij zhurnal. 2013- №2- 227-230 s.

ОЦЕНКА УРОВНЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ РФ ЗА 2012 – 2014 ГОДЫ

Миронов С.К., доцент, Астраханский государственный университет

Аннотация: Автор разработал методику, позволяющую определить расчетную несбалансированность каждого субъекта РФ, сравнить ее с фактическим дефицитом бюджета и сделать вывод о реальности или мнимости несбалансированности, а также позволяющую рассчитать уровень несбалансированности.

Ключевые слова: расчетная несбалансированность субъекта РФ, дефицит бюджета, уровень несбалансированности, консолидированный бюджет.

Abstract: The author has developed a methodology for determining the estimated imbalance in each subject of the Russian Federation, to compare it with the actual budget deficit and to make a conclusion about the reality or the imaginary imbalance, but also enables to calculate the level of imbalance.

Keywords: the calculated imbalance of the subject of the Russian Federation, the budget deficit, the level of imbalance of the consolidated budget.

Большинство субъектов РФ, ссылаясь на фактическую (отчетную) несбалансированность консолидированного бюджета, претендуют на дополнительную финансовую помощь из федерального бюджета. При этом несбалансированность, как правило, отождествляется с дефицитом бюджета. Как аргументированно ответить на достаточно простые вопросы:

- Астраханская или, например, Волгоградская область имеют действительно несбалансированный консолидированный бюджет?;

- если обе области имеют действительно несбалансированный консолидированный бюджет, то у кого бюджет более несбалансированный?

Расчетную несбалансированность консолидированного бюджета каждого региона предлагается определить как разницу между потенциальной (возможной) суммой собственных доходов и оптимизированной суммой расходов.

Анализ осуществлялся не по всем 85 субъектам РФ сразу, а по группам регионов, формируемым по принципу одинаковости (близости) социально – экономических показателей регионов за анализируемый период. Лучший результат в каждом из видов доходов или в каждом из видов расходов, достигнутый одним из сравниваемых регионов, принимался за «стандарт» и потенциальная (возможная) сумма собственных доходов или оптимизированная сумма расходов других регионов рассчитывалась на условиях обеспечения данного «стандарта» каждым регионом.

Анализ проводился на основе среднегодовых (за 2012 – 2014 годы) официальных статистических данных [4]. Такие данные позволяют исключить (или значительно снизить) влияние случайных факторов, происшедших в течение одного отчетного года. Например, в ряде отраслей (судостроение, капитальное строительство и т. д.) в период создания конечного продукта могут быть убытки и налог на прибыль не уплачивается, и лишь в год реализации объекта появляется прибыль и соответственно налог на прибыль.

Среднегодовое значение определялось по формуле, используемой Минфином РФ:

$$(1) P_{\text{средн}} = 0,3 * P_{2012} + 0,35 * P_{2013} + 0,35 * P_{2014},$$

где

$P_{\text{средн}}$ - показатель среднегодовой;

$P_{2012}, P_{2013}, P_{2014}$ - показатель соответствующего года.

Методологические подходы по расчету потенциальной суммы собственных доходов:

- анализ осуществлялся на основе относительных (в расчете на одного занятого в экономике, на 1 тыс.рублей ВРП и т. д.) фактических налоговых поступлений в сравнимых условиях, т. е. с учетом имеющихся расхождений в налогооблагае-

мой базе. Разница в результатах, выявленных этим анализом, объясняется разным уровнем качества работы налоговой службы, региональных и муниципальных органов власти по легализации прибыли, зарплаты и т. д.;

- около 70% фактических налоговых поступлений каждого региона приходится на долю налога на прибыль, НДФЛ и налога на имущество организаций, поэтому расчет потенциальной (возможной) суммы собственных доходов осуществлялся именно по этим налогам;

- дополнительная потенциальная сумма налогов определялась по результатам анализа уровня мобилизации недоимки по всем налогам, формирующим консолидированный бюджет региона, а также учитывались выпадающие доходы из – за налоговых льгот по всем налогам, предоставленным на региональном и муниципальном уровне;

- сумма фактических собственных доходов и дополнительных расчетных доходов по налогу на прибыль, НДФЛ, налогу на имущество, недоимке, налоговым льготам и есть потенциальная сумма собственных доходов каждого субъекта РФ.

Методологические подходы по расчету оптимизированной суммы расходов:

- анализ осуществлялся на основе относительных (в расчете на одного получателя бюджетных услуг, на 1 тыс. рублей ВРП и т. д.) фактических бюджетных расходов в сравнимых условиях, т. е. с учетом имеющихся расхождений в уровне среднемесячной заработной платы в соответствующем регионе, уровне загрязненности окружающей среды, стандартизированной стоимости ЖКУ и т. д.;

- разница в результатах субъектов РФ объясняется различием в возможностях регионов по финансированию расходов, субъективными факторами в распределении финансовых средств и т. д.;

- анализ осуществлялся по всем разделам бюджетной классификации: от расходов на общегосударственные вопросы до расходов на средства массовой информации (без расходов на национальную оборону из-за их мизерности). В результате определялась возможная сумма экономии расходов по каждому разделу;

- разница между фактической суммой расходов и суммой экономии по всем разделам бюджетной классификации и есть оптимизированная сумма расходов консолидированного бюджета каждого субъекта РФ.

Расчетная несбалансированность (или сбалансированность) определяется как разница между суммой потенциальных собственных доходов и суммой оптимизированных расходов. Положитель-

ный результат означает сбалансированность бюджета и показывает его абсолютную сумму, а отрицательный результат - соответственно несбалансированность бюджета и его абсолютную сумму.

Процентное отношение абсолютной суммы расчетной сбалансированности (или несбалансированности) к потенциальной сумме собственных доходов - есть уровень сбалансированности (или

несбалансированности) бюджета, выраженный в процентах.

Далее рассмотрим результаты расчета несбалансированности консолидированного бюджета восьми субъектов РФ.

Для расчета выбраны Астраханская область и еще семь субъектов РФ, имеющих похожие социально - экономические показатели (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Социально-экономические показатели субъектов РФ

Наименование субъекта РФ	Плотность населения, чел на 1 кв км	ВРП на 1 занятого в экономике, тыс.руб	Среднемесячная зарплата, руб	Среднедушевые денежные доходы, руб
Рязанская	28,9	503	21854	19887
Смоленская	19,6	418	20337	20106
Астраханская	20,7	499	22416	19999
Волгоградская	22,9	454	21316	17646
Республика М-Э	28,4	367	18399	14551
Кировская	16,5	330	19174	18381
Пензенская	16,3	366	20801	17842
Ульяновская	24,7	404	19293	19005
Макс/миним	1,77	1,50	1,22	1,38

Основными критериями отбора регионов для группировки избраны следующие [1]:

1. Близкая плотность населения.

Нельзя требовать одинаковых бюджетных расходов в расчете на одного получателя бюджетных услуг, например, в сфере образования для Республики Саха и Астраханской области, имеющих практически одинаковую численность населения, но плотность населения которых отличается почти в 100 раз;

2. Близкая среднемесячная начисленная заработная плата в организациях.

Также нельзя требовать одинаковых бюджетных расходов в расчете на одного жителя, например, на общегосударственные вопросы, для Астраханской и Ленинградской областей. В этих субъек-

тах плотность населения абсолютно одинакова, но среднемесячная начисленная заработная плата в организациях которых отличается почти в 1,5 раза;

3. Близкий экономический потенциал, показателем которого предлагается индикатор: объем валового регионального продукта в расчете на одного занятого в экономике.

4. Близкие среднедушевые денежные доходы.

Этот показатель в известной мере определяет объем социальной помощи населению.

Из таблицы 1 видно, что различия в показателях регионов не превышает 1,77 раза. Все анализируемые регионы завершили 2012-2014 годы с дефицитом бюджета: от 9,7% до - 16,7% (таблица 2) [2,4].

Таблица 2 - Основные показатели регионов

Наименование субъекта РФ	Доходы всего, млн.руб	Расходы всего, млн.руб	Дефицит бюджета, млн.руб	Дефицит бюджета, %
Рязанская область	46652	51004	-4352	-12,5
Смоленская область	37719	42367	-4649	-16,7
Астраханская область	38462	41547	-3086	-9,7
Волгоградская область	87360	96911	-9551	-13,7
Республика Марий Эл	24714	26664	-1951	-13,8
Кировская область	50687	56029	-5342	-15,7
Пензенская область	49926	53653	-3727	-12,4
Ульяновская область	42204	47201	-4998	-15,9

Расчет потенциальной суммы собственных доходов [3]:

1. НДФЛ.

Зная среднемесячную начисленную заработную плату в организациях, численность занятых в экономике, можно рассчитать теоретическую потенциальную сумму НДФЛ. Практически эта сумма не достижима, т.к. существуют установленные налоговые вычеты, недоимка и т. д. Но эти условия одинаковы для всех регионов, поэтому «стандартом» мобилизации НДФЛ принимается лучший показатель степени приближения к теоретическому потенциалу, а это 0,766 в Рязанской области, минимальный показатель у Пензенской области - 0,542.Эту разницу можно объяснить лишь разным уровнем работы соответствующих служб регионов по легализации зарплаты.

Исходя из этого «стандартом» мобилизации НДФЛ принимается лучший показатель, достигнутый Рязанской областью. В результате по каждому из остальных регионов рассчитывается дополнительная сумма НДФЛ.

2. Налог на прибыль.

Фактическая сумма налога на прибыль в расчете на 1руб ВРП составила от 0,019 рублей по Пензенской области до 0,043 рублей по Астраханской области в сравнимых условиях. Эту разницу можно объяснить лишь разным уровнем работы соответствующих служб регионов по легализации прибыли.

Справедливы следующие вопросы:

- почему в условиях рыночных отношений многие предприятия в течение нескольких лет

подряд демонстрируют убытки, не становясь банкротами?

- почему органы власти закрывают глаза на то, что действующие предприятия, ранее платившие налог на прибыль, в последующем искусственно разделяются на несколько мелких, которые переходят на упрощенную систему налогообложения, перестав платить налог на прибыль?

- и т. д.

Исправить подобную ситуацию способно руководство регионов и соответствующие федеральные структуры. Поэтому надо требовать, чтобы все сравниваемые регионы (а они находятся в одном правовом поле, в одинаковых экономических условиях) работали на качественном уровне лидера. Исходя из этого «стандартом» мобилизации налога на прибыль принимается лучший показатель – 0,043 рубля, достигнутый Астраханской областью. В результате по каждому из остальных регионов рассчитывается дополнительная сумма налога на прибыль.

3. Налог на имущество организаций.

Исходя из стоимости основных фондов, фактической суммы налога на имущество организаций, определяется налоговая нагрузка, как сумма уплаченного налога в расчете на 1 рубль стоимости основных фондов.

В качестве «стандарта» мобилизации налога на имущество организаций принимается лучший показатель – 0,00522 руб/1 рубль стоимости основных фондов, достигнутый Рязанской областью (минимальный показатель у Кировской области – 0,0030руб/1руб). Эту разницу можно объяснить лишь разным уровнем работы соответствующих служб регионов по предоставлению налоговых льгот, легализации основных фондов и т. д. По каждому из остальных регионов рассчитывается дополнительная сумма налога на имущество организаций.

4. Дополнительные доходы при мобилизации налоговой недоимки.

Зная фактическую сумму налоговых поступлений, фактическую сумму налоговой недоимки, определялась потенциальная сумма налоговых поступлений, исходя из условия 100% -й мобилизации недоимки. Затем определялся показатель

«уровня собираемости налогов», как отношение фактической суммы налоговых поступлений к потенциальной сумме налоговых поступлений.

Диапазон этого показателя составил от 0,9577 по Рязанской области до 0,9823 по Пензенской области. Эту разницу можно объяснить разным уровнем работы соответствующих служб регионов по контролю за полнотой уплаты начисленных налоговых платежей и т. д.

В качестве «стандарта» мобилизации недоимки принимается лучший показатель, достигнутый Пензенской областью. По каждому из остальных регионов рассчитывается дополнительная сумма налогов.

5. Выпадающие доходы

Объем выпадающих доходов из-за налоговых льгот, предоставленных на региональном и муниципальном уровне по всем налогам, принимается для каждого региона как дополнительная сумма доходов.

Потенциальная сумма собственных доходов определяется как сумма дополнительных доходов, рассчитанных в пунктах 1- 5, и фактической суммы всех налогов.

По анализируемым 8 регионам потенциальная сумма налоговых поступлений составила 310,9 млрд рублей, а фактическая – 249,8 млрд. рублей (80,4% от потенциальной). Следовательно эти 8 регионов должны были бы иметь дополнительно налоговых доходов в объеме 61,1 млрд. рублей.

Расчет оптимизированной суммы расходов.

1. Расчет оптимизированной суммы расходов по разделам «общегосударственные вопросы», «культура», «социальная политика», «физкультура и спорт», «средства массовой информации» осуществляется путем сравнения среднестатистических фактических расходов с поправочным коэффициентом (ПКзп) на величину среднемесячной начисленной заработной платы в организациях. Необходимость введения ПКзп объясняется значительным удельным весом в данных бюджетных разделах расходов на оплату труда в общих расходах.

В качестве примера приводится расчет оптимизированной суммы расходов по разделу «социальная политика» (Таблица 3).

Таблица 3 - Расчет оптимизированной суммы расходов по разделу «социальная политика»

Наименование субъекта РФ	Средне-месячная зарплата (руб)	Поправочный коэффициент (ПКзп) (ед)	Фактические расходы на социальную политику в расчете на 1 жителя (тыс.руб)	То же с ПКзп (тыс.руб)	Фактическая сумма расходов на социальную политику (млн.руб)	Оптимизированная сумма расходов (млн.руб)	Экономия расходов (млн.руб)	% факта расходов к оптимуму
1	2	3=2/2минимум	4	5=4/2	6	7=6*5мин/5	8=6-7	9=6/7*100
Рязань	21854	1,19	6,262	5,27144	7140	7140	0	100
Смоленск	20337	1,11	6,979	6,31	6762	5645	1117	120
Астрахань	22416	1,22	6,784	5,57	6903	6536	368	106
Волгоград	21316	1,16	6,679	5,76	17159	15692	1467	109
РМ-Э	18398,45	1,00	5,31573	5,32	3661	3631	31	101
Киров	19174	1,04	7,083	6,80	9288	7203	2084	129
Пенза	20801	1,13	6,182	5,47	8417	8114	303	104
Ульянов	19293	1,05	7,744	7,38	9818	7009	2810	140
ИТОГО			6,697		69148	60969	8179	113

Наиболее оптимизированными являются расходы на социальную политику в Рязанской области

(100%), а наибольший перерасход допущен в Ульяновской области (140%).

По анализируемым 8 регионам оптимизированная сумма расходов на социальную политику составила 60,97 млрд рублей, а фактическая – 69,15 млрд рублей (113% от оптимизированной). Следовательно эти 8 регионов должны были бы сэкономить бюджетные расходы на социальную политику в объеме 8,2 млрд. рублей.

Оптимизированная сумма расходов анализируемых 8 регионов определяется суммированием расчетных расходов по всем анализируемым разделам и составила 331,4 млрд. рублей. При этом фактическая сумма расходов анализируемых 8 регионов составила 415,4 млрд. рублей, превышая оптимизированную на 25,3%. Следовательно эти 8 регионов могли бы сэкономить бюджетные расходы в объеме 84 млрд. рублей.

Расчет несбалансированности (сбалансированности) консолидированного бюджета [2].

Расчеты показали, что если бы все 8 анализируемых регионов обеспечили потенциальные собственные доходы и оптимизированные расходы, то лишь три региона нуждались в дотациях из федерального бюджета. У остальных пяти регионов бюджет был изначально профицитен и сбалансирован, поэтому они не нуждались в дотациях. Тем не менее дотации были выделены всем 8 регионам. После выделения дотаций бюджеты теперь уже 7 регионов стали профицитными.

Как известно, в состав безвозмездных поступлений из федерального бюджета помимо дотаций входят субвенции, субсидии, иные межбюджетные трансферты. Поскольку субвенции являются финансированием на исполнение переданных федеральных полномочий, в расчете применены безвозмездные поступления без их учета.

После выделения федеральных субсидий и иных межбюджетных трансфертов профицит имеют бюджеты все 8 регионов : от 6,5% до 29,8%.

Расчет возможной экономии расходов федерального бюджета.

Среднегодовая фактическая сумма безвозмездных поступлений из федерального бюджета без учета субвенций, полученная 8-ю анализируемыми субъектами РФ, составила 81,9 млрд. рублей.

Расчеты показали, что для достижения «нулевой» сбалансированности бюджетов (т.е. нулевого дефицита или профицита) при условии обеспечения регионами потенциальных собственных доходов и оптимизированных расходов достаточно было бы 5,5 млрд. рублей безвозмездных поступлений из федерального бюджета без учета субвенций. Таким образом, экономия федерального бюджета составила бы 76,4 млрд.рублей (93,2%).

Какова экономия федерального бюджета возможна у всех дотационных регионов?

По итогам 2015 года 70 регионов (без учета 13 регионов – доноров и регионов бывшего Крымского федерального округа) фактически получили федеральных безвозмездных поступлений (без учета субвенций) в объеме 1019,4 млрд. рублей.

Если предположить, что ситуация с дополнительными доходами и оптимизацией расходов будет аналогична анализируемым 8 регионам, то экономия федерального бюджета составила бы 950 млрд.рублей .

Сумма экономии расходов федерального бюджета может быть несколько меньше указанной выше, если в качестве «стандарта» применять не результат, достигнутый лидером, а, например, на 5 % ниже результата, достигнутого лидером. Это создаст для регионов более щадящие условия, но в любом случае все регионы будут находиться в равных условиях с точки зрения сбалансированности консолидированного бюджета субъектов РФ, о чем в последних выступлениях говорил Президент РФ В.В.Путин.

Библиографический список

1. Жилкин А.А., Минева О.К., Миронов С.К. Моделирование системы управления формированием доходов региона // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. №2. С. 147-150.
2. Официальный сайт Казначейства России. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Электронный ресурс: режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzhzet/>
3. Миронов С.К. Оценка полноты поступления налога на физических лиц бюджетную систему как элемент расчета уровня нестабильности бюджета // Вестник Астраханского государственного университета. Серия Экономика. 2012. №1. С. 112-116.
4. Федеральная государственная служба статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. Электронный ресурс: режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

References

1. Zhilkin A.A., Mineva O.K., Mironov S.K. Modelirovaniye sistemy upravleniya formirovaniem dohodov regiona // Kaspijskiy region: politika, ekonomika, kul'tura. 2011. №2. S. 147-150.
2. Oficial'nyj sayt Kaznachejstva Rossii. Konsolidirovannyj byudzhzet Rossijskoj Federacii i byudzhetrov gosudarstvennyh vnebyudzhetnyh fondov. EHlektronnyj resurs: rezhim dostupa: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzhzet/>
3. Mironov S.K. Ocenka polnoty postupleniya naloga na fizicheskikh lic byudzhethnyu sistemuy kak ehlement rascheta urovnya nestabil'nosti byudzheta // Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya EHkonomika. 2012. №1. S. 112-116.
4. Federal'naya gosudarstvennaya sluzhba statistiki. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. EHlektronnyj resurs: rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ФАКТОРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Мухаметова А.Д., ассистент, Башкирский государственный университет

Аннотация: В современных условиях как на государственном, так и на региональном уровне пока не существует понимание необходимости управления социально-экономическим развитием территорий через приоритетное воздействие на процессы формирования человеческого капитала. Поэтому в качестве основного приоритета в сфере управления автором предложен алгоритм перепроектирования системы управления социально-экономическим развитием региона.

Ключевые слова: система управления социально-экономическим развитием региона, человеческий капитал, алгоритм, согласование интересов.

Abstract: In modern conditions both at national and regional level, there is still no understanding of the need to manage the socio-economic development of the territories through a priority impact on the formation of human capital. Therefore, as the main priority in the management of the author of an algorithm for redesigning the control system of socio-economic development of the region.

Keywords: control system of socio-economic development of the region, human capital, the algorithm, coordination of interests.

Современные тенденции развития мировой экономики и общества, характеризующиеся переходом к новому этапу постиндустриального развития – так называемой «экономики знаний», предъявляют достаточно высокие требования к качеству развития экономики региона. Все это обуславливает необходимость пересмотра всей парадигмы управления социально-экономическим развитием региона.

Главным фактором формирования и развития экономики знаний является креативный, инновационный человеческий капитал. Процесс развития экономики знаний состоит в повышении качества человеческого капитала, качества жизни и в производстве знаний, высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг. Современная парадигма развития экономики базируется на подходе, согласно которому высококачественный человеческий капитал генерирует инновации и является главным драйвером развития, создания высоких технологий, непрерывной модернизации экономики, роста и развития индустрии знаний [6]. В контексте вышеизложенного можно предположить, что человеческий капитал в настоящее время становится важнейшим элементом региональной экономической системы. С точки зрения инновационного развития российских регионов именно человеческий капитал в современных условиях является основным элементом управляемой системы (региональной экономической системы), воздействуя на который можно целенаправленно влиять на эффективность социально-экономического развития региона. Таким образом, через воздействие органов власти на процессы формирования человеческого капитала в своем регионе задается определенный вектор социально-экономического развития региона.

В целом процесс формирования человеческого капитала региона – это сложный вид организации экономической системы, что вызывает необходимость выделить ряд признаков и особенностей и объединить структурные составляющие в целях возможного эффективного воздействия на его использование.

Во-первых, человеческий капитал региона, прежде всего, имеет большое разнообразие структур с собственной организацией и элементами. Во-вторых, он представляет определенный вид экономического ресурса в национальной экономике. В-третьих, человеческий капитал есть нечто иное, чем непрерывный процесс воспроизводства трудовых ресурсов. Структура человеческого капитала

региона – это совокупность разнообразных подсистем и элементов в их взаимодействии и взаимозависимости, где каждый элемент имеет свои особенности формирования и целевого назначения, а также сложные и динамичные связи, отношения, пропорции. Все это обуславливает необходимость повышения качества управления процессами формирования человеческого капитала региона.

По мнению В.В. Ложко, стратегической основой управления формированием человеческого капитала региона является новое качество жизни и здоровье население [4, с.462-463]. На наш взгляд, данный перечень отражает недостаточно полно основу формирования человеческого капитала региона и требует уточнения по таким направлениям, как образование, развитие предпринимательских способностей, научно-исследовательской деятельности, культура.

Согласно Евграшиной И.А., для достижения целей инновационного развития региона управлять необходимо тремя компонентами человеческого капитала региона (ЧКР): управление воспроизводством (здоровьем и продолжительностью жизнью), управление развитием (образованием) и управление эффективностью (занятостью, миграцией, заработной платой) [2, с. 73-75]. На наш взгляд, предложенная система управления человеческим капиталом региона достаточно оригинальная, но возникает вопрос включения в компоненту управление развитием ЧКР только одного элемента образования, т.к. качество человеческого капитала определяется интеллектуальным, творческим, культурным капиталом, а также капиталом здоровья.

Интересна точка зрения С. С. Бермана, который, проанализировав определения человеческого капитала региона, выделил объектами управления помимо капитала здоровья и культуры профессиональный капитал как важнейшей компонент в рамках создания и развития инновационных кластеров [1, с. 245-248].

К основным задачам и направлениям управления развитием человеческого капитала в регионе В.Б. Зотов относит: обеспечение здоровья, образование, культуру и социальную защиту населения [3]. В развитие данного подхода Сывороткина О.С. дополняет приоритетные направления формирования человеческого капитала на региональном уровне и считает важными такие аспекты, как работа с молодежью, с состоянием экологии и криминогенностью в регионе [10, с.116]. Кроме того, в управлении таким сложным объектом, как

человеческий капитал региона, автор отмечает необходимость скоординированных действий со стороны государственной власти и общественных объединений разного уровня, а также для повышения эффективности управления предлагает создать Региональный центр мониторинга условий управления человеческим капиталом (РЦМ).

Снегирева В.Т. определяет как одну из форм управления человеческим капиталом региона интегральную кадровую политику [9, с.62-66]. В данном случае автор довольно полно раскрывает сущность управления процессом использования человеческого капитала посредством региональной кадровой политики.

Петрыкина И.Н., Рисин И.Е. придерживаются позиций необходимости совершенствования управления человеческим капиталом региона в трех основных направлениях: улучшение условий жизни населения региона, активизацию человеческого капитала региона и рост конкурентоспособности человеческого [8, с.21-27]. На наш взгляд, более детально управление человеческим капиталом региона представили эти авторы, выделив отдельно процессы его формирования и развития.

Для обеспечения инновационноориентированного роста региона Черкасова Т.П. Узденов А.Д. считают главным созданием условий привлекательности территории как сферы жизнедеятельности для человеческого капитала и подчеркивают важность управленческого воздействия на уровень обеспеченности населения жильем и его качество; развитость системы дошкольной и школьной подготовки детей; наличие и развитость учреждений культуры [12, с.86-96] В целом авторы охватили первичные потребности населения для эффективного формирования человеческого капитала.

Кондаурова И.А., Кузнецова А.М. предлагают механизм управления человеческим капиталом региона, который первоначально предполагает формирование общего человеческого капитала путем получения знаний, навыков и образования населением региона, далее формирование и реализацию в рамках трудовой деятельности и третий этап – формирование и использование специфического человеческого капитала, обусловленного процессами переподготовки и повышения квалификации населения [5, с.190-193]. Данные авторы управление человеческим капиталом проводят с позиций получения образования, переподготовки и повышения квалификации населения.

Овчинникова Ю.С. определяет элементами управленческого воздействия на формирование и развитие человеческого капитала региона - повышение привлекательности территории для населения как место проживания и трудоустройства, т.е. регулирование регионального рынка труда, демографических и миграционных процессов, в первую очередь противодействие оттоку населения из региона [7, с. 56-60]. Как видим, данный автор трактует управление человеческим капиталом региона с позиции создания благоприятных условий и среды для формирования человеческого капитала региона.

По мнению Г.А. Хмелевой, под управлением человеческим капиталом в интересах инновационного развития понимается «совокупность целенаправленных действий субъектов регионального управления по формированию свойств человеческого капитала потенциально трудоспособного населения с целью дальнейшего использования и получения желаемых результатов в виде новых знаний, технологий, инновационной продукции» [11, с. 111]. В этом определении автор разделяет

управление отдельно на процессы формирования и использования человеческого капитала региона.

Анализ и систематизации научных исследований по проблеме управления человеческим капиталом дает возможность нам сделать вывод о том, что объект управления на региональном уровне недостаточно четко определен; как правило, большинство исследований носит фрагментарный характер, управление направлено на достижение целей инновационного развития и охватывает один или несколько аспектов, или компонентов человеческого капитала региона.

По нашему мнению, в целом управление человеческим капиталом региона можно рассматривать в двух аспектах: как формирование и использование его в интересах социально-экономического развития региона. Это позволяет констатировать необходимость их разграничения, так как для регулирования этих процессов на региональном уровне используются различные инструменты.

Вместе с тем необходимо исходить из того, что для успешной организации процессов формирования и использования человеческого капитала в целях эффективного управления социально-экономическим развитием региона требуется налаживание продуктивного диалога и взаимодействия между ключевыми элементами региональной экономической системы - органами власти, предпринимательскими структурами и обществом (общественными объединениями).

Представляется, что процесс формирования и использования человеческого капитала в регионе будет успешен в значительной мере только в том случае, если удастся согласовать интересы власти и бизнеса и общества. Данный фактор зачастую игнорируется при организации работы по формированию и использованию человеческого капитала в регионе. Следовательно, складывается ситуация, при которой власть решает свои задачи, бизнес – свои, при этом человеческий капитал развивается стихийно, а заложником данного подхода является общество, которое в результате неорганизованности не дополучает определенные социальные блага. В качестве примера можно привести тот факт, что в современных условиях образовательная компонента в процессе формирования человеческого капитала региона почти полностью регулируется государством без должного нормирования, планирования, балансировки качества подготовки специалистов (не разрабатывается трудовой баланс как на уровне страны, так и региона) с учетом потребностей рынка, бизнес-структур и общественных организаций. Как показывает практика, в российских регионах между бизнесом и государством (за исключением отдельных успешных практик) пока еще не налажено конструктивное взаимодействие по вопросу подготовки профессиональных кадров. Все это ведет к тому, что образовательная компонента в процессе формирования человеческого капитала лишь частично соответствует реальным потребностям экономики региона.

В целом, необходимо понимать, что согласование интересов властных структур и совокупности субъектов предпринимательства в регионе – это очень сложная задача, требующая использования инструментов институционального проектирования. Анализируя возможности сопряжения и согласования интересов власти и бизнеса и общества, необходимо исходить из того, что в принципе их базовые целевые установки отличаются своей противоположностью. Бизнесу важна экономическая прибыль, приоритетом властных структур и

общества де-юре является решение социальных вопросов развития территорий. Исходя из логики стратегических задач функционирования власти и бизнеса, представляется, что точкой реального сопряжения интересов может быть четкое понимание всеми сторонами реальной пользы высококачественного человеческого капитала для власти, бизнеса и общества.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что управление социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала – это процесс приоритетного, целенаправленного и комплексного воздействия органов власти на различные параметры формирования и использования человеческого капитала с учетом сопряжения интересов государства, бизнеса и общества с целью реализации инновационной парадигмы социально-экономического развития региона. В отличие от существующих подходов нами предложено рассматривать управление социально-экономическим развитием региона через развитие человеческого капитала с позиции согласования интересов государства, бизнеса и общества, где целями управления выступают не просто повышение качества уровня жизни населения, но и формирование благоприятных условий для полной реализации потенциала человеческого капитала в целях социально-экономического развития территории, что, в конечном итоге, также ведет к росту благосостояния местных сообществ.

Все это обуславливает необходимость совершенствования системы управления социально-экономическим развитием региона, основным драйвером которой должен стать человеческий капитал. Таким образом, в предлагаемой нами модели системы управления социально-экономическим развитием региона особый акцент делается на формирование высококачественного человеческого капитала.

В этой связи в методическом плане особый интерес представляют научные задачи выявления и решения комплекса проблем организационно-экономического обеспечения эффективности системы управления социально-экономическим развитием региона на основе проектного подхода, позволяющего выстраивать траектории развития системы с учетом большинства факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное влияние на предлагаемую к реализации модель управления.

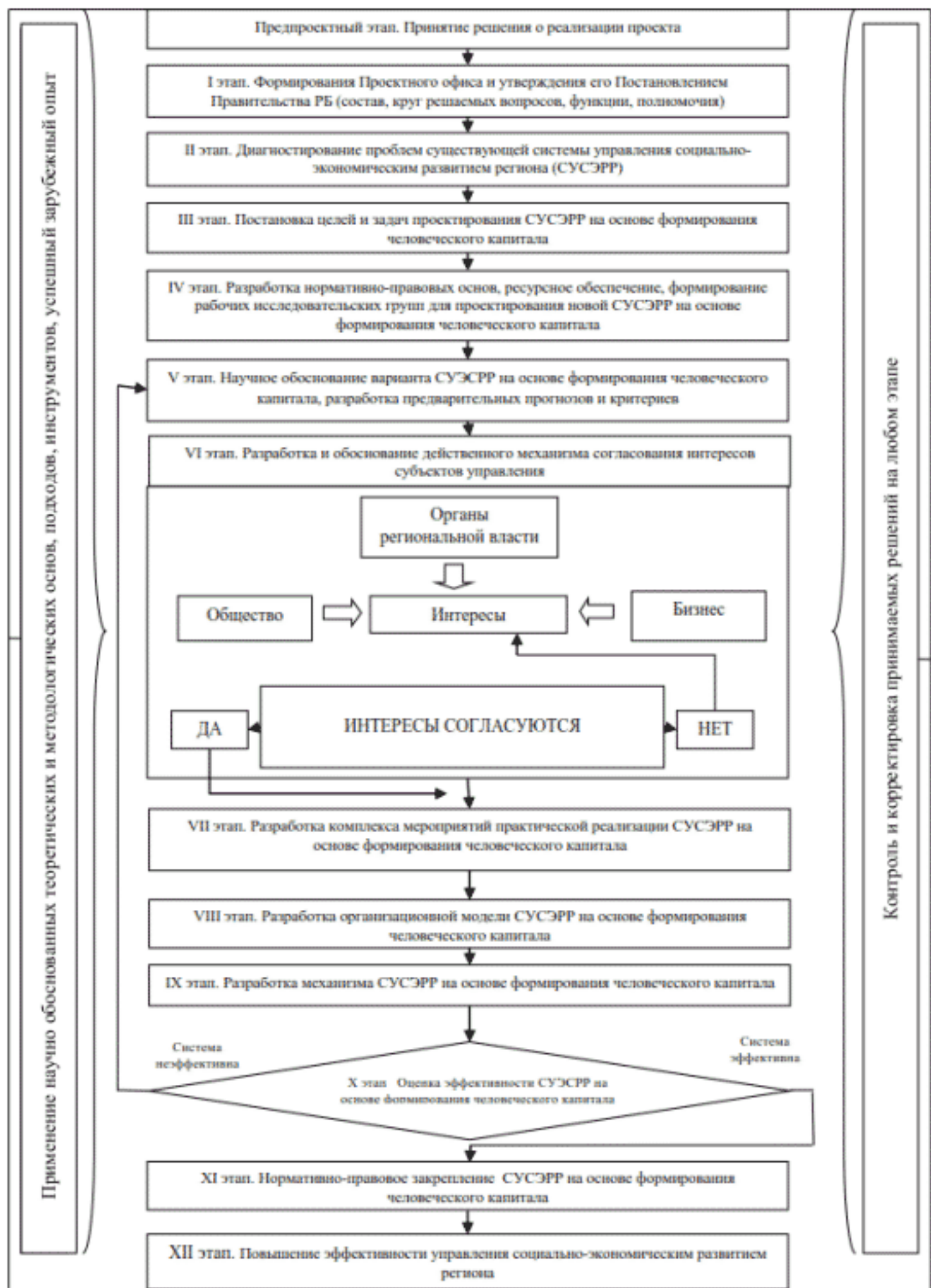
Алгоритм проектирования системы управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала представлен на рисунке 1.

В рамках этой работы важно определить приоритетные направления инновационного развития региональной экономики на основе формирования человеческого капитала, выявить сильные и слабые стороны, диагностировать проблемные места, являющиеся сдерживающими факторами для дальнейшего развития.

На следующем этапе необходимо формирование организационной структуры для разработки новой модели управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала – Проектного офиса, который должен быть официально утвержден Постановлением Правительства субъекта РФ. Соответственно должны быть определены полно-

мочия, функции и круг решаемых вопросов создаваемого проектного офиса. Такая структура могла бы выполнять функции головного разработчика. При этом правительству региона необходимо выделить ресурсы, необходимые для создания и функционирования новой структуры.

В работе Проектного офиса непосредственное участие должны принимать исполнительные и представительные органы субъекта Федерации, органы местного самоуправления, территориальные органы федеральной власти, Академия наук, научно-исследовательские институты, вузы, научные и общественные организации, бизнес. Команда Проектного офиса занимается диагностированием и анализом проблем функционирования существующей системы управления социально-экономическим развитием региона, с привлечением экспертов осуществляет исследование и анализ социально-экономического развития региона, проводит комплексную оценку человеческого капитала региона, а также оценку потерь валового регионального продукта от недоиспользования человеческого капитала, анализ факторов и внешней среды и др., а также прорабатывает вопросы проектирования новой системы управления социально-экономическим развитием региона. В дальнейшем на основе аналитической работы проведенной специалистами Проектного офиса, осуществляется постановка целей и формулируются задачи проектирования системы управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала. На следующем этапе проводится разработка нормативно-правовой базы, необходимой для проектирования новой системы управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала, анализ ресурсного обеспечения, рисков и ограничений проекта, формирование рабочих исследовательских групп. Рабочие исследовательские группы целесообразно формировать на базе ведущих вузов субъекта РФ. Их задача – решение конкретных задач системы. Они занимаются сбором информации, анализом, разработкой прогнозов и целевых ориентиров по видам деятельности региональной экономики. Рабочие исследовательские группы определяют необходимый состав документов для эффективной работы механизма управления. Разработанные документы рабочими исследовательскими группами согласуются со всеми заинтересованными организациями, входящими в систему управления, и утверждаются органом региональной власти (руководящим органом). Одновременно с разработкой документов системы разрабатываются планы мероприятий по их внедрению и реализации. План мероприятий должен включать меры технического, организационного, экономического, социального и информационного характера, которые в совокупности направлены на создание условий, обеспечивающих возможность достижения целей эффективного управления развитием региональной экономики на основе формирования человеческого капитала. Руководящие, координационные органы и рабочие исследовательские группы, разрабатывающие документы системы управления, в дальнейшем также организуют работу по выполнению плана мероприятий по внедрению системы управления социально-экономическим развитием региона.



Источник: разработано автором

Рисунок 1 – Алгоритм проектирования системы управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала

На следующем этапе дается научное обоснование предлагаемого проекта системы управления социально-экономическим развитием региона

на основе формирования человеческого капитала, разработка предварительных прогнозов и критериев.

На этапе научного обоснования проекта должны быть четко проработаны вопросы разработки и обоснования действенного механизма согласования интересов органов власти, субъектов бизнеса и общественных структур в процессе развития человеческого капитала. По нашему мнению, без решения данной задачи проект будет обречен на неудачу и не сможет достичь поставленной цели. К этой работе должны быть привлечены все крупные структуры, в той или иной мере участвующие в формировании и развитии человеческого капитала региона. Это органы исполнительной и законодательной власти региона, органы местного самоуправления, территориальные подразделения федеральных органов исполнительной власти, высшие и средние специальные и общеобразовательные учебные заведения, учреждения здравоохранения и культуры, научно-исследовательские организации, субъекты крупного и малого бизнеса, общественные объединения предпринимателей, общественные организации, профсоюзы, экспертное сообщество. Результатом этой работы должна стать выработка понимания того, что только инновационная модель развития

региона в наибольшей мере способна удовлетворить совокупные интересы власти, бизнеса и общества. Таким образом, основной точкой сопряжения интересов всех субъектов управления является ставка на инновационное развитие территории, которое невозможно без формирования и развития высококачественного человеческого капитала региона.

При этом согласование и сопряжение этих интересов на основе взаимовыгодного сотрудничества дает положительный синергетический эффект в управлении социально-экономическим развитием на основе формирования человеческого капитала.

Предложенный алгоритм перепроектирования позволит конструировать эффективные организационные модели и механизмы управления социально-экономическим развитием региона на основе формирования человеческого капитала, на основе которых региональные органы власти будут способны решить задачу реализации инновационной модели социально-экономического развития региона.

Библиографический список

1. Берман С.С. Управление человеческим капиталом региона в условиях неустойчивого состояния макросреды / Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 16, с. 245-248.
2. Евграшина И.А. Управление человеческим капиталом молодежи в целях инновационного развития региона / Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. №3-5, с. 73-75.
3. Зотов В.Б. Система муниципального управления. Ростов-на-Дону, 2010, с. 717.
4. Ложко В.В. Управление качеством жизни - стратегическая основа формирования человеческого капитала регионов России/ Здоровье - основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2010. том 5, с. 462-463.
5. Кондаурова И.А., Кузнецова А.М. К вопросу формирования организационно-экономического механизма управления человеческим капиталом региона / Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Махачкала: ООО «Апробация», 2016, с. 190-193.
6. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал как фактор роста и развития или стагнации, рецессии и деградации: Монография./ Воронеж: ЦИРЭ, 2016, с. 252.
7. Овчинникова Ю.С. Формирование и развитие человеческого капитала как стратегическая цель социально-экономического развития региона / Актуальные вопросы экономических наук. 2016. №39, с.56-60.
8. Олиевская М.Г. Региональные аспекты управления человеческим капиталом / Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2011 № 4 (19), с. 93-100
9. Петрыкина И.Н., Рисин, И.Е. Основные направления совершенствования управления развитием человеческого капитала регионов Центрального федерального округа/ РЕГИОН: системы, экономика, управление. 2014. №1 (24), с.2 1-27.
10. Снегирева В.Т. Интегральная кадровая политика как форма управления человеческим капиталом региона/ Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18), с. 62-66.
11. Сывороткина О.С. Механизм участия государственных и общественных институтов в управлении человеческим капиталом региона / Журнал правовых и экономических исследований. 2008. №1, с. 115-121.
12. Хмелева Г.А. Развитие инновационной экономики: процессный подход: монография. Тамбов: Никитина М.А., 2012, с. 208.
13. Черкасова Т.П., Узденов А.Д. Человеческий капитал как базовый элемент механизма управления инновационно-ориентированным ростом региона/ Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2014. №3. том 5, с.88-96.

References

1. Berman S.S. Upravlenie chelovecheskim kapitalom regiona v usloviyah neustojchivogo sostoyaniya makrosredy / Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2014. T. 17. № 16, s. 245-248.
2. Evgrashina I.A. Upravlenie chelovecheskim kapitalom molodezhi v celyah innovacionnogo razvitiya regiona / Teoreticheskie i prikladnye aspekty sovremennoj nauki. 2014. №3-5, s. 73-75.
3. Zotov V.B. Sistema municipal'nogo upravleniya. Rostov-na-Donu, 2010, s. 717.
4. Lozhko V.V. Upravlenie kachestvom zhizni - strategicheskaya osnova formirovaniya chelovecheskogo kapitala regionov Rossii/ Zdorov'e - osnova chelovecheskogo potenciala: problemy i puti ih resheniya. 2010. tom 5, s. 462-463.
5. Kondaurova I.A., Kuznecova A.M. K voprosu formirovaniya organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma upravleniya chelovecheskim kapitalom regiona / Aktual'nye problemy social'no-trudovyh otnoshenij: materialy VI Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem, Mahachkala: ООО «Апробация», 2016, с. 190-193.

6. Korchagin YU.A. *Chelovecheskiy kapital kak faktor rosta i razvitiya ili stagnacii, recessii i degradacii: Monografiya.* / Voronezh: CIREH, 2016, s. 252.
7. Ovchinnikova YU.S. *Formirovanie i razvitie chelovecheskogo kapitala kak strategicheskaya cel' social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona / Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk.* 2016. №39, s.56-60.
8. Ollevskaya M.G. *Regional'nye aspekty upravleniya chelovecheskim kapitalom / Ojkumena. Regionovedcheskie issledovaniya.* 2011 № 4 (19), s. 93-100
9. Petrykina I.N., Risin, I.E. *Osnovnye napravleniya sovershenstvovaniya upravleniya razvitiem chelovecheskogo kapitala regionov Central'nogo federal'nogo okruga/ REGION: sistemy, ehkonomika, upravlenie.* 2014. №1 (24), s.2 1-27.
10. Snegireva V.T. *Integral'naya kadrovaya politika kak forma upravleniya chelovecheskim kapitalom regiona/ Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik volgogradskogo instituta biznesa.* 2012. № 1 (18), s. 62-66.
11. Syvorotkina O.S. *Mekhanizm uchastiya gosudarstvennyh i obshchestvennyh institutov v upravlenii chelovecheskim kapitalom regiona / Zhurnal pravovyh i ehkonomicheskikh issledovaniy.* 2008. №1, s. 115-121.
12. Hmeleva G.A. *Razvitie innovacionnoj ehkonomiki: processnyj podhod: monografiya.* Tambov: Nikitina M.A., 2012, s. 208.
13. *CHerkasova T.P., Uzdenov A.D. Chelovecheskiy kapital kak bazovyy ehlement mekhanizma upravleniya innovacionno-orientirovannym rostom regiona/ Journal of economic regulation (Voprosy regulirovaniya ehkonomiki).* 2014. №3. tom 5, s.88-96.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ

Назимова Е.А., аспирант, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Аннотация: В статье раскрыты понятие, сущность и содержание государственных и муниципальных услуг как категории государственного управления. Рассмотрены нормативно-правовые основы определения и виды государственных и муниципальных услуг, их роль в оценке работы органов исполнительной власти Российской Федерации, и повышении качества жизни населения страны. Так как в инновационных методах общественного управления в государстве существенно возрастает актуальность проблемы повышения эффективности государственного и муниципального администрирования, то крайне необходима разработка методологической основы реформирования административного управления, повышение его клиентоориентированности и доступности. Оказание государственных и муниципальных услуг рассмотрено с точки зрения содержания, доступности и комфортности предоставления населению страны. Рассмотрены преимущества работы многофункциональных центров и электронных порталов (на примере Многофункционального центра Республики Бурятия). По результатам проведенного научного исследования сделаны выводы.

Ключевые слова: государственные и муниципальные услуги, общественное управление, административная реформа, организация обслуживания населения, качество предоставления государственных и муниципальных услуг, многофункциональный центр, портал государственных услуг.

Abstract: The article deals with the concept, essence of state and municipal services as a category of public administration. Legal basis for the definition and types of state and municipal services, their role in the evaluation of the executive authorities of the Russian Federation, and improving the quality of life of the population are considered. Since the innovative methods of social control in the country significantly increased the relevance of the problem of increasing the efficiency of state and municipal administration, it is necessary to develop a methodological framework of reforming the administration, improving its customer focus and availability. Provision of public and municipal services is examined in terms of content, accessibility and comfort of the country's population. The advantages of the work of the multipurpose centers and e-portals (for example, the Republic of Buryatia multifunctional center). According to the results of the research conclusions are made.

Keywords: state and municipal services, public administration, administrative reform, the organization of public services, the quality of public and municipal services, multi-center, portal of public services.

Введение. Актуальность темы проводимого нами исследования заключается в новизне и недостаточной изученности поставленного вопроса, так как само понятие государственных и муниципальных услуг введено сравнительно недавно, то есть является новым для российской управленческой практики, но в тоже время крайне важным, так как расценивается как поддающийся стандартизации, реальный и подлежащий контролю продукт деятельности органов исполнительной власти, в конечном итоге определяющий оценку их работы и финансирование. Практика предоставления государственных и муниципальных услуг продемонстрировала, что остаются проблемные вопросы, как в законодательном регулировании, так и в инновационных методах осуществления процесса оказания услуг, что свидетельствует о необходимости исследования данной категории и поиска современных решений возникающих вопросов.

Постановка задач. Целью проводимого нами исследования является рассмотрение сущностных особенностей понятия государственных и муниципальных услуг как одной из категорий государственного управления. Для достижения цели в процессе проведения исследования изучим и проанализируем понятия государственных и муниципальных услуг; их сущность, содержание, принципы предоставления, инновационные методы и повышение эффективности их оказания.

Изучение проблемы проведено по научным статьям, исследованиям, публикациям в данной области следующих авторов: М. М. Акулич, М. В. Батыревой, Г. И. Алькиной, В. А. Герба, М. Д. Асраташвили, С. С. Зенина, Н. А. Истоминой, В. В. Плещева, В. А. Канылина, Н. Г. Типенко, Н. Н. Файзуллина, Д. А. Медведева, А. В. Хохлова, В. В. Яковлевой, Б. С. Шапхаева, Э. Б. Найдановой, В.

Н. Южакова, В. Э. Бойкова, А. Н. Покида, Н. В. Зыбуновской, Е. И. Добролюбовой.

Инструментально-методологический аппарат исследования включает общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение, группировку и сопоставление.

Перейдем к рассмотрению поставленного вопроса. Понятие государственных и муниципальных услуг было введено в Федеральном законе Российской Федерации № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27 июля 2010 года, который призван регулировать отношения, возникающие при оказании соответствующими федеральными и муниципальными органами государственных и муниципальных услуг.

Согласно этому закону под государственными услугами понимается деятельность федеральных органов исполнительной власти, органов государственных внебюджетных фондов, исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, при осуществлении переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации по реализации их функций, осуществляемых по запросам заявителей в пределах полномочий этих органов. [4]

В этом же законе содержится и определение муниципальных услуг, под которыми понимается деятельность по реализации функций органов местного самоуправления по запросам заявителей по решению вопросов местного значения, осуществляемая в пределах полномочий этих органов. [4]

При этом понятие государственных услуг не имеет полного аналога в мире и сходно с понятием «public services», воспринимаемом как «публичные услуги», то есть услуги, являющиеся функциями

власти, направляемыми на удовлетворение интересов членов общества.

Таким образом, понятие государственных и муниципальных услуг включает в себя практически любые действия органов власти, на которые при наличии соответствующих условий имеет право получатель, и которые обязаны выполнять органы власти. Получатели государственных услуг имеют право требовать их в соответствии с действующими законами. Список таких услуг достаточно обширный. К ним, например, относятся:

- выдача паспортов граждан Российской Федерации и заграничных;
- регистрация граждан;
- регистрация рождения, браков и смерти;
- регистрация транспортных средств;
- информация из реестров;
- выдача сертификатов и признание иностранных документов об образовании;
- сведения о сертификации и соблюдении технических регламентов;
- запись в дошкольные детские учреждения;
- выдача водительских удостоверений;
- информация по налогам, подача налоговых деклараций;
- медико-социальная экспертиза;
- запись на прием к врачам и информация о медицинских услугах;
- установление пенсии, извещение о состоянии лицевого счета в ПФР;
- справки МВД;
- кадастровый учёт, регистрация прав на недвижимость и оплата ЖКХ;
- оплата штрафов и прочие.

Ограничения в оказании государственных и муниципальных услуг накладываются только возможностью их осуществления соответствующими органами власти.

Само понятие государственных услуг появилось во время проведения в Российской Федерации административной реформы, направленной на повышение качества жизни населения страны, так как именно качество жизни рассматривается специалистами и учеными как один из основных целевых показателей социально-экономического развития государства. [1, 23]

Повышение отдачи государственного и муниципального самоуправления выступает основополагающей задачей в проводимой административной реформе, а доступность и повышение качества государственных и муниципальных услуг – ее существенным элементом. [3, 367] При этом государственные и муниципальные услуги являются одной из важных функций государственного управления, то есть осуществляемой на основе законов и других нормативных актов исполнительной, организующей и распорядительной деятельностью государственных органов, реализующей цели государства – важное направление внутренней политики, призванной повышать качество жизни населения.

Важным вопросом, решаемым в ходе проведения административной реформы, выступает переориентирование системы и порядка работы органов исполнительной власти на удовлетворение потребностей населения. Для его достижения проводится бюджетная реформа, направленная на переход финансирования оказываемых услуг в зависимости от их объема и качества, а не финансирование учреждений. В связи с чем остро встает определение понятия государственных и муниципальных услуг. [8, 50-51]

Так как одной из функций государства, особенно социального государства, каким является Российская Федерация, выступает повышение качества жизни населения, заключающееся в возможности получения качественных услуг, обеспечении социальной защиты нуждающихся категорий граждан и прочих благ, то потребность в доступных и качественных государственных и муниципальных услугах, несомненно, велика и актуальна. Так как именно эти услуги характеризуют основные направления деятельности органов власти в области формирования государственной и муниципальной политики, направленной на повышение уровня жизни населения страны. [5, 2761-2762]

Будучи недостаточно изученной в настоящее время, тема оказания государственных и муниципальных услуг привлекает внимание российских ученых. Так, Г. И. Алькина и В. А. Герба считают, что государственные услуги являются одной из разновидностей государственных функций, а их предоставление – это функция по оказанию услуг. [2, 130] Такие услуги можно подразделить на следующие группы:

- защита прав и законных интересов организаций и граждан;
- распределение материальных ресурсов;
- консультации и методологическая помощь;
- предоставление различного рода информации.

То есть государственные и муниципальные услуги могут выступать как информационные, материально-вещественные или юридически значимые действия.

В. В. Плещев и Н. А. Истомина считают, что государственные услуги – это осуществление действующими от лица государства организациями определенной деятельности, имеющей не осязаемый результат, но социальную ценность, получаемой по желанию физических и юридических лиц добровольно, в их интересах и для удовлетворения их потребностей. При оказании таких услуг между сторонами возникают административные отношения. [6, 23]

По определению Г. И. Алькиной и В. А. Герба под государственными услугами следует понимать деятельность органов государственной власти, которая выражается в совершении действий и принятии решений, которые влекут за собой возникновение, прекращение или изменение документированной информации или правоотношений из-за обращения граждан или организаций для реализации их законных интересов, прав или обязанностей, возложенных на них нормативно-правовыми актами. [2, 131]

Принято считать, что основными признаками государственных и муниципальных услуг является то, что их оказывают органы исполнительной власти, в процессе оказания услуг происходит взаимодействие оказывающих услуги и их получателей, адресность и они являются реализацией прав, свобод и обязанностей граждан или организаций.

При этом муниципальные услуги понятие схожее с государственными услугами, имеющее предметное и территориальное ограничение, так как предполагает деятельность в определенных муниципальных образованиях. То есть муниципальными услугами являются услуги, предоставляемые муниципальными органами местного самоуправления. [5, 2765]

Правила и нормы права по предоставлению государственных и муниципальных услуг установлены административными регламентами по оказа-

нию каждой конкретной услуги. Административные регламенты являются нормативно-правовыми и процессуальными актами, а содержащиеся в них нормы обязательны для исполнения. В этих регламентах определены порядок обращения, сроки исполнения и последовательность действий уполномоченного субъекта по оказанию государственной или муниципальной услуги.

Государственные и муниципальные услуги оказывают наделенные соответствующими полномочиями органы исполнительной власти, местного самоуправления или уполномоченные организации. Это могут быть органы ЗАГС, ГИБДД, Федеральной регистрационной службы, паспортно-визовые отделы, государственные нотариальные конторы и другие.

Оказание государственных услуг финансируется из государственного бюджета, а оказываются они бесплатно, но с оплатой установленной в налоговом законодательстве государственной пошлины.

Для повышения эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг созданы многофункциональные центры, которые работают по принципу «одного окна», создавая возможность получения различных услуг в одном месте. В настоящее время такие центры оказывают в основном государственные услуги. Создание сети многофункциональных центров является достижением административной реформы в обеспечении доступности и качества оказываемых государственных и муниципальных услуг. [11, 116]

Государство заинтересовано в повышении качества и доступности государственных и муниципальных услуг, оказываемых населению, поэтому на всех уровнях власти, от федерального до региональных, постоянно проводится мониторинг их доступности и качества. [1, 25]

В настоящее время самым прогрессивным и удобным видом оказания государственных и муниципальных услуг является их получение через сеть Интернет, что обеспечивает современный уровень сервиса. [7, 28]

Такие нововведения позволяют упростить процесс предоставления услуг, уменьшить время, организационные и финансовые затраты для их получения. Для оказания государственных и муниципальных услуг в электронном виде создан Единый портал государственных услуг. [9, 212]

Так, уже в 2015 году в общей сложности было оказано более ста миллионов государственных услуг в электронном виде, наиболее востребованы услуги по проверке наличия штрафов в ГИБДД, задолженности по налогам, оплате услуг ЖКХ, состояния пенсионного счета и оформление загранпаспортов, пенсий, субсидий. Все социально-демографические группы россиян включены в си-

стему по предоставлению государственных и муниципальных услуг. Для бизнеса востребованы услуги по организации работы предприятий, выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРИП, регистрация, подача налоговых деклараций и прочие услуги. [13, 135]

Д. А. Медведев на совещании по вопросам информатизации отметил, что в 2016 году сорок процентов населения Российской Федерации получают государственные услуги именно в электронном виде. Тем не менее, он считает, что это недостаточные показатели и говорит о том, что к 2018 году необходимо, чтобы они составили семьдесят процентов населения страны. [10] Кроме очевидного удобства – экономии времени, таким образом оказываемые государственные и муниципальные услуги исключают коррупцию и зависимость принимаемых решений и совершаемых действий от человеческого фактора.

В Республике Бурятия создан и действует Многофункциональный центр Республики Бурятия по предоставлению государственных и муниципальных услуг с филиалами в районах. Для организации оказания услуг по принципу «одного окна» заключены соглашения о взаимодействии с пятнадцатью администрациями и семидестью семью муниципальными образованияами в городских и сельских поселениях. Ежедневное обращение за государственными услугами в 2015 году превысило пять тысяч. [12] Несмотря на имеющиеся сложности в деятельности, центр проводит большую работу по оказанию государственных и муниципальных услуг населению.

Выводы. По материалам проведенного исследования сделаны следующие общетеоретические выводы:

- оказываемые государственные и муниципальные услуги населению способствуют повышению эффективности государственного управления и качества жизни людей;
- оказываемые государственные и муниципальные услуги являются количественным и качественными показателями деятельности органов исполнительной власти;
- введение новых способов организации предоставления государственных и муниципальных услуг способствует повышению качества предоставляемых услуг, поэтому оказание комплекса взаимосвязанных услуг через многофункциональные центры и в электронном виде перспективно и эффективно;
- несмотря на принятые законодательные акты, регулирующие предоставление государственных и муниципальных услуг в Российской Федерации, данные вопросы требуют дальнейшего научного исследования и усовершенствования.

Библиографический список

1. Акулич М. М. Государственные и муниципальные услуги как фактор повышения качества жизни населения / М. М. Акулич, М. В. Батырева // Вестник тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2015. – № 4. – С. 19-31.
2. Алькина Г. И. Сущность государственных услуг / Г. И. Алькина, В. А. Герба // Вестник тихоокеанского государственного университета. – 2009. – № 3. – С. 130. С. 129-134.
3. Асраташвили М. Д. Государственные и муниципальные услуги / М. Д. Асраташвили // Сборник трудов конференции Закон и общество: история, проблемы, перспективы. – 2016. – С. 366-368.
4. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: [Федер. закон принят 27 июля 2010 № 210-ФЗ] // Российская газета. Федеральный выпуск. – 2010. – № 5247 (168). – 30 июля.
5. Зенин С. С. Правовое регулирование обязанностей органов публичной власти, предоставляющих государственные и муниципальные услуги / С. С. Зенин // Актуальные проблемы российского права. – 2014. – № 12. – С. 2759-2766.
6. Истомина Н. А. Государственные (муниципальные) услуги: сущность, планирование и актуальная практика использования / Н. А. Истомина, В. В. Плещев // Управленец. – 2011. – № 7-8. – С. 22-24.

7. Канылин В. А. Государственные и муниципальные услуги: проблемы повышения качества / В. А. Канылин // Самоуправление. – 2011. – № 8. – С. 27-28.
8. Типенко Н. Г. Переход к государственному (муниципальному) заданию и стоимость услуги / Н. Г. Типенко // Народное образование. – 2011. – № 5. – С. 48-54.
9. Файзуллин Н. Н. Государственные и муниципальные услуги посредством межведомственного электронного взаимодействия/ Н. Н. Файзуллин //Сборник статей НПК Инновационные технологии научного развития. – Уфа. – 2016. – С. 211-214.
10. Медведев Д. А. О планах Правительства РФ по продвижению порталов госуслуг [Электронный ресурс] // Д. А. Медведев // РИА НОВОСТИ. – 2016. – 26 июля. – Режим доступа <https://ria.ru>.
11. Хохлов А. В. Оказание государственных услуг в многофункциональных центрах представления государственных муниципальных услуг (на примере МВД России) / А. В. Хохлов, В. В. Яковлева // Современные проблемы гуманитарных общественных наук. – 2015. – № 3 Т 7. – С. 112-118.
12. Шапхаев Б. С. Анализ управления государственными и муниципальными услугами в регионе на примере Республики Бурятия [Электронный ресурс] // Б. С. Шапхаев, Э. Б. Найданова // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 2. – Режим доступа <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64380>
13. Южаков В. Н. Государственные и муниципальные услуги: характер и качество предоставления // В. Н. Южаков, В. Э. Бойков, А. Н. Покида, Н. В. Зыбуновская, Е. И. Добролюбова // Власть. – 2014. – № 6. – С. 128-136.

References

1. Akulich M. M. Gosudarstvennye i municipal'nye uslugi kak faktor povysheniya kachestva zhizni naseleniya/ M. M. Akulich, M. V. Batyreva // Vestnik tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Social'no-ehkonomicheskie i pravovye issledovaniya. – 2015. – № 4. – С. 19-31.
2. Al'kina G. I. Sushchnost' gosudarstvennyh uslug/ G. I. Al'kina, V. A. Gerba // Vestnik tihookeanskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2009. – № 3. – С. 130. S. 129-134.
3. Asratashvili M. D. Gosudarstvennye i municipal'nye uslugi/ M. D. Asratashvili // Sbornik trudov konferencii Zakon i obshchestvo: Istoriya, problemy, perspektivy. – 2016. – С. 366-368.
4. Ob organizacii predostavleniya gosudarstvennyh i municipal'nyh uslug: [feder. za-kon prinyat 27 iyulya 2010 № 210-FZ] //Rosijskaya gazeta. Federal'nyj vypusk. – 2010. – № 5247 (168). – 30 iyulya.
5. Zenin S. S. Pravovoe regulirovanie obyazannostej organov publichnoj vlasti, predo-stavlyayushchih gosudarstvennye i municipal'nye uslugi / S. S. Zenin // Aktual'nye problemy rossijskogo prava. – 2014. – № 12. – С. 2759-2766.
6. Istomina N. A. Gosudarstvennye (municipal'nye) uslugi: sushchnost', planirovanie i aktual'naya praktika ispol'zovaniya/ N. A. Istomina, V. V. Pleshchev // Upravlenec. – 2011. – № 7-8. – С. 22-24.
7. Kanylin V. A. Gosudarstvennye i municipal'nye uslugi: problemy povysheniya kachestva / V. A. Kanylin // Samoupravlenie. – 2011. – № 8. – С. 27-28.
8. Tipenko N. G. Perekhod k gosudarstvennomu (municipal'nomu) zadaniyu i stolmost' uslugi / N. G. Tipenko // Narodnoe obrazovanie. – 2011. – № 5. – С. 48-54.
9. Fajzullin N. N. Gosudarstvennye i municipal'nye uslugi posredstvom mezhvedom-stvennogo ehlektronnogo vzaimodejstviya/ N. N. Fajzullin //Sbornik statej NPK In-novacionnye tekhnologii nauchnogo razvitiya. – Ufa. – 2016. – С. 211-214.
10. Medvedev D. A. O planah Pravitel'stva RF po prodvizheniyu portalov gosuslug [EHlektronnyj resurs] // D. A. Medvedev // РИА НОВОСТИ. – 2016. – 26 iyulya. – Rezhim dostupa <https://ria.ru>.
11. Hohlov A. V. Okazanie gosudarstvennyh uslug v mnogofunkcional'nyh centrah pred-stavleniya gosudarstvennyh municipal'nyh uslug (na primere MVD Rossii) / A. V. Hohlov, V. V. YAKovleva // Sovremennye problemy gumanitarnyh obshchestvennyh nauk. – 2015. – № 3 Т 7. – С. 112-118.
12. SHaphaev B. S. Analiz upravleniya gosudarstvennymi i municipal'nymi uslugami v regione na primere Respubliki Buryatiya [EHlektronnyj resurs] // B. S. SHaphaev, EH. B. Najdanova // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. – 2016. – № 2. – Rezhim dostupa <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64380>
13. YUzhakov V. N. Gosudarstvennye i municipal'nye uslugi: harakter i kachestvo predo-stavleniya // V. N. YUzhakov, V. EH Bojkov, A. N. Pokida, N. V. Zybunovskaya, E. I. Dobro-lyubova // Vlast'. – 2014. – № 6. – С. 128-136.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Орлова В.С., к.э.н., доцент, Вологодский государственный университет

Аннотация: В статье предложен подход к исследованию туристского потенциала территории. Проведен критический анализ существующих подходов к оценке туристского потенциала, выявлены их достоинства и недостатки. Представлена авторская методика определения уровня туристского потенциала территорий. Методика апробирована на материалах Северо-Западного федерального округа. Выделены регионы с наибольшим уровнем туристского потенциала, обозначены проблемы, сдерживающие его реализацию. Определены перспективы развития туризма.

Ключевые слова: туристский потенциал территории, компоненты туристского потенциала, оценка туристского потенциала, развитие туризма.

Abstract: In article approach to a research of tourist capacity of the territory is offered. The critical analysis of the existing approaches to assessment of tourist potential is carried out, their merits and demerits are revealed. The author's technique of determination of level of tourist capacity of territories is presented. The technique is approved on materials of the Northwestern Federal District. Regions with the largest level of tourist potential are allocated, the problems constraining his realization are designated. The prospects of development of tourism are defined.

Keywords: Tourist potential of the territory, tourist resources, components of tourist potential, estimation of tourist potential, tourism development.

В современных условиях сфера туризма согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года рассматривается как экономически выгодная и экологически безопасная отрасль национальной экономики, а также как существенная составляющая инновационного развития Российской Федерации в долгосрочной перспективе [3].

В настоящее время туристский потенциал большинства российских регионов используется далеко не в полной мере, что обусловлено слабо развитой туристской инфраструктурой, достаточно низкой степенью удобства и комфортности объектов отдыха и рекреации или полным их отсутствием. Вместе с тем на значительной части территории России сфера туризма может стать одной из приоритетных отраслей экономики.

Туристский потенциал территории отражает совокупную способность материальных, трудовых, природных и других ресурсов территории обеспечивать максимальное удовлетворение туристских потребностей. При этом потенциал следует рассматривать как совокупность средств, возможностей, существующих в явном и скрытом виде.

В настоящее время существует проблема формирования единого подхода к оценке туристского потенциала территории в силу ряда причин:

- исследование изучаемой категории специалистами разных областей знаний: географии, архитектуры, туризма и др.;
- сложный компонентный состав туристского потенциала.

В исследовательской базе сложились две формы оценок туристского потенциала: качественная и количественная. Качественная характеристика позволяет логически обосновать оценочные признаки на основе анализа генезиса и морфологической структуры природных территориальных комплексов, а также определять «веса» фактора при использовании математических методов. Сильной стороной количественной оценки является краткость выражения и возможность сопоставления.

Сложность структуры туристского потенциала определяет множество исследовательских подходов к выделению компонентов и критериев его оценки. Так, в соответствии с подходом И.А. Башалханова и Л.Б. Башалхановой критериями оценки туристского потенциала служат первозданность, необычность и самобытность рекреаци-

онных ресурсов, качество отдыха, удовлетворение потребности человека в общении с «дикой природой», а также возможность восстановления природных рекреационных ресурсов [1]. Преимущества оценки – широкий спектр компонентов природного потенциала, а также учет его роли в процессе удовлетворения потребностей туриста. Однако отсутствует количественная оценка, а также не включены культурно-исторические и инфраструктурные ресурсы, социально-экономическая составляющая.

Исследователь А.В. Дроздов выделяет подлежащие количественной оценке основные компоненты туристского потенциала: природные и культурные ландшафты, средства и условия осуществления туров [4]. Итоговая суммарная величина преобразуется в качественную характеристику. Е.Ю. Колбовский усовершенствовал данный подход, предложив оценивать не отдельный участок территории, а относительно большую по площади административную область или район. Достоинства указанной методики оценки состоят в том, что оценивается фиксированный набор компонентов, для расчета итоговой оценки используются качественные шкалы в балльной форме, обозначены территориальные рамки сравнения. К недостаткам можно отнести направленность методики на применение в условиях особо охраняемых природных территорий национальных парков, а также отсутствие системы количественной оценки.

Ю.А. Худеньких, используя балльную оценку, определяет величину природного и историко-культурного компонента на основе ценности наследия территории [4]. При расчете природного компонента объектам местного значения присваивается 1 балл, регионального – 2 балла, федерального – 3 балла, зарезервированным объектам – 1 балл. При этом учитывается не только значимость объектов, но и их функциональное разнообразие, степень привлекательности которых оценивается с помощью коэффициентов (археологические и монументальные – 0,6, исторические – 0,8, градостроительные, архитектурные и комплексные – 1,0). Итоговым результатом является доля каждой конкретной территории в природном, историко-культурном и социально-экономическом компонентах потенциала. Вместе с тем отмечается сложность расчета корректирующих коэффициентов. Так, для расчета коэффициента по узнаваемости географических объектов на территории рекомендуется использовать одно из самых полных энцикло-

лопедических изданий страны или региона. Если об объекте было упомянуто на нескольких территориях, за каждое упоминание добавляется пропорциональная доля баллов. Затем итоговое число баллов учитывается при определении поправочного коэффициента.

На основе обобщенного индекса и интегральных характеристик ресурсного, экологического, инфраструктурного, потребительского факторов оценивает туристский потенциал и Е.Н. Карачевская [2]. Однако не включаются показатели, характеризующие природные ресурсы территории, а также ее социально-экономическое развитие.

В соответствии с подходом В.П. Расковалова комплексный потенциал территории складывается из четырех неравнозначных частей (блоков): природный, историко-культурный, транспортный потенциалы и комплекс факторов природной среды, ограничивающих развитие туризма [5]. При этом автор не учитывает социально-экономическое развитие, инфраструктурные ресурсы и экологическую благоприятность территории.

Стоит отметить, что каждый подход имеет достоинства и недостатки, а также «узкие места», посредством которых существенное влияние на оценку оказывает субъективный фактор.

С целью объективной комплексной оценки туристского потенциала, на наш взгляд, целесообразно использовать избирательный подход, в основе которого - выбор наиболее функциональных оценочных критериев применительно к конкретной

территории. Для исследования туристского потенциала территории нами выбран Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) как перспективное туристское направление.

Округ расположен на севере и северо-западе европейской части России и включает в свой состав 11 субъектов Российской Федерации. Центром его является город федерального значения Санкт-Петербург. СЗФО занимает выгодное геополитическое положение – граничит с Финляндией, Норвегией, Польшей, Эстонией, Латвией, Литвой, Беларусью, имеет выход в Балтийское, Белое, Баренцево, Карское моря. Площадь округа составляет 1677,9 тыс. кв. км (10,5% территории России). Значительные размеры территории округа определяют разнообразие его природных условий. Вместе с тем Северо-Западный федеральный округ обладает уникальными объектами природного и культурно-исторического наследия.

В настоящее время на территории округа реализуется туристский проект «Серебряное ожерелье», который направлен на формирование туристско-рекреационного кластера, способного объединить наиболее интересные историко-культурные центры. Необходимо отметить, что в последние годы туристская деятельность на территории СЗФО заметно активизировалась. Об этом свидетельствует увеличение объема оказанных населению на территории округа туристских услуг (табл. 1).

Таблица 1 - Объем туристских услуг, оказанных населению на территории субъектов Северо-Западного федерального округа в 2012-2015 гг., млн. руб.

Субъект	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2012 г., %
г. Санкт-Петербург	9032,1	9266,9	8804,1	6641,5	73,5
Архангельская область	1079,7	1755,2	1770,8	1934,3	179,2
Вологодская область	1264,4	1407,9	1547,0	1799,2	142,3
Республика Коми	1299,2	1564,1	1665,2	1521,7	117,1
Калининградская область	785,7	855,6	1151,5	1437,7	183,0
Мурманская область	710,3	1026,2	1089,5	1070,2	150,7
Республика Карелия	660,8	693,5	723,6	769,4	116,4
Псковская область	323,2	423,8	474,1	535,1	165,6
Новгородская область	244,9	254,9	281,9	319,5	130,5
Ленинградская область	243,6	253,1	268,3	292,1	119,9

Источник: Туризм в Вологодской области: стат. сб. /Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области. - Вологда, 2016. - 81 с.

В рейтинге среди субъектов Северо-Западного федерального округа первые позиции по данному показателю в 2015 г. после г. Санкт-Петербурга заняли Архангельская и Вологодская области (1,9 и 1,8 млрд. руб. соответственно), а также Республика Коми (1,5 млрд. руб.). При этом наибольшим возрастанием объема туристских услуг в 2015 г. по отношению к 2012 г. отличаются такие туристские регионы, как Калининградская и Архангельская области (183 и 179,2% соответственно).

В силу неоднородности функционирования туристских регионов в качестве оценочных критериев для выявления предпосылок развития, с нашей точки зрения, целесообразно использовать следующие составляющие туристского потенциала: имидж туристского региона, уровень развития туристской инфраструктуры и супраструктуры, трудовой потенциал туризма, транспортная доступность и экологическая благоприятность территории, экономический интерес туриста к региону, комфорт и безопасность туриста, а также кон-

курентная, институциональная и инновационная составляющая туристской сферы.

На основании выделенных составляющих потенциала развития туризма в ноябре 2016 г. была проведена экспертная оценка туристского потенциала субъектов Северо-Западного федерального округа по 10-бальной шкале (1 – низкий, 6 – средний, 10 – высокий уровень; табл. 2). В роли экспертов выступили региональные туроператоры, функционирующие на рынке туризма более 10 лет. Относительная значимость компонентов и уровень их выраженности определялись на основе групповых экспертных оценок, при этом групповая экспертиза осуществлялась посредством метода Дельфи.

Индекс туристского потенциала территорий СЗФО определялся посредством следующей формулы:

$$Pt = \sum_{k=1}^n \frac{Svk * Uvk}{Svk} . (1)$$

где:

P_t – индекс туристского потенциала территории;
 S_v – степень важности компонента (k) туристского потенциала;
 U_v – уровень выраженности компонента (k) туристского потенциала;

n – число компонентов (k) туристского потенциала.
 В зависимости от выявленных интегральных оценочных характеристик территории Северо-Западного федерального округа распределяются по уровню туристского потенциала (рис. 1).

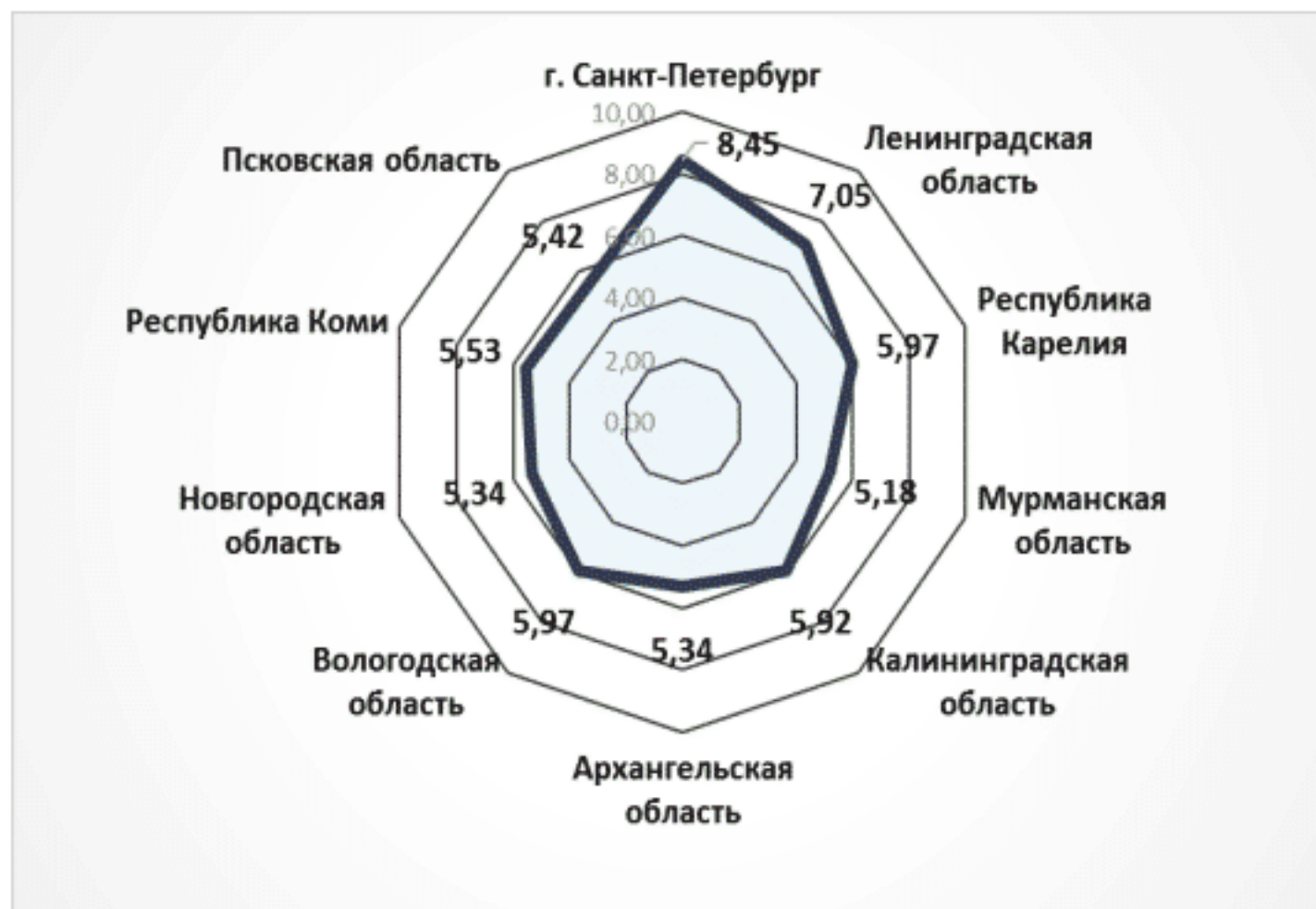


Рисунок 1 - Уровень туристского потенциала субъектов СЗФО

Так, основу развития сферы туризма СЗФО составляют туристские регионы с наибольшим уровнем потенциала: г. Санкт-Петербург ($P_t=8,45$), Ленинградская ($P_t=7,05$), Вологодская ($P_t=5,97$) и Калининградская ($P_t=5,92$) области, а также Республика Карелия ($P_t=5,97$). Выделенные территории служат каркасом для формирования туристско-рекреационных зон. Необходимо отметить, что расхождение между значениями индекса туристского потенциала большинства субъектов

округа незначительно и не превышает 0,8 (за исключением г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области).

Следует полагать, что для дальнейшего развития туристской деятельности на территории СЗФО целесообразно создание и реализация единых туристских проектов и маршрутов, объединяющих территории с разным уровнем туристского потенциала с целью увеличения и равномерного распределения туристского потока.

Библиографический список

1. Башалханова Л.Б. Проблемы оценки природно-рекреационного потенциала территории /Л.Б. Башалханова, И. А. Башалханов // Проблемы и перспективы развития туризма в странах с переходной экономикой. – Смоленск: СГУ, 2000. – С. 154-156.
2. Карачевская Е.Н. Методическое обеспечение регионального развития и пространственной дифференциации туризма в Гомельской области // Проблемы региональной экологии. – 2008. № 4. – С. 155-161.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/>
4. Кусков А.С. Туристское ресурсоведение /А.К. Кусков. – Москва: Академия, 2008. – 208 с.
5. Расковалов В.П. Основные направления природно-ориентированного туризма в Пермском крае: оценка и географический анализ возможностей развития //Вестник ВГУ. – 2010. – № 1. – С. 41-44.
6. Туризм в Вологодской области: стат. сб. /Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области. – Вологда, 2016. – 81 с.
7. Ribeiro J.C. The Tourist Potential of the Minho-Lima Region (Portugal). Visions for Global Tourism Industry / J.C. Ribeiro, L.C. Vareiro //Creating and Sustaining Competitive Strategies. – Rijeka: InTech, 2012. – P. 339-356.

References

1. Bashalhanova L.B. Problemy ocenki prirodno-rekreativnogo potenciala territorii /L.B. Bashalhanova, I. A. Bashalhanov // Problemy i perspektivy razvitiya turizma v stranah s perekhodnoj ehkonomikoj. – Smolensk: SGU, 2000. – S. 154-156.
2. Karachevskaya E.N. Metodicheskoe obespechenie regional'nogo razvitiya i prostranstvennoj differenciacii turizma v Gomel'skoj oblasti // Problemy regional'noj ehkologii. – 2008. № 4. – S. 155-161.
3. Konceptiya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda: utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 17 noyabrya 2008 g. № 1662-r. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/194365/>
4. Kuskov A.S. Turistskoe resursovedenie /A.K. Kuskov. – Moskva: Akademiya, 2008. – 208 s.
5. Raskovalov V.P. Osnovnye napravleniya prirodno-orientirovannogo turizma v Permskom krae: ocenka i geograficheskij analiz vozmozhnostej razvitiya //Vestnik VGU. – 2010. – № 1. – S. 41-44.
6. Turizm v Vologodskoj oblasti: stat. sb. /Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Vologodskoj oblasti. – Vologda, 2016. – 81 s.
7. Ribeiro J.C. The Tourist Potential of the Minho-Lima Region (Portugal). Visions for Global Tourism Industry / J.C. Ribeiro, L.C. Vareiro //Creating and Sustaining Competitive Strategies. – RIjeka: InTech, 2012. – P. 339-356.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ошкордина А.А., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Брыксина Н.В., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: Целью статьи является рассмотрение современных проблем и особенностей управления медицинским персоналом в учреждениях здравоохранения Свердловской области. Проанализированы основные показатели, характеризующие использование врачебного и среднего медицинского персонала за последние годы при переходе на новую систему оплаты труда и стимулирования в условиях оптимизации системы здравоохранения субъекта Российской Федерации. Определены основные направления в системе управления трудовыми ресурсами в медицинских учреждениях в рамках оптимизации здравоохранения.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, укомплектованность кадрами, обеспеченность персоналом, совместительство, штатные должности, физические лица, социальный пакет, коэффициент совместительства.

Abstract: The purpose of this paper is to examine contemporary issues and characteristics of management by medical personnel in the Sverdlovsk region health facilities. Analyzes the main indicators characterizing the use of medical and paramedical personnel in recent years, the transition to the new system of remuneration and incentives in terms of optimization of the health care system of the Russian Federation. The main directions in human resources management system in medical institutions in the health optimization.

Keywords: human resources, staffing, personnel security, moonlighting, staff positions, individuals, social package of combining ratio.

Медицинский персонал является основным экономическим ресурсом любой организации здравоохранения, не зависимо от формы собственности, от эффективного использования которого зависит конкурентоспособность и результативность организации в современных социально-экономических условиях развития здравоохранения. Поэтому эффективное использование трудовых ресурсов является одной из наиболее важных областей деятельности руководителя. Современные крупные многопрофильные больницы представляют собой сложные организации, включающие в свою структуру не только медицинские и парамедицинские отделения, обеспечивающие соответствующую лечебную помощь пациентам, но и вспомогательные службы: административную, экономическую, инженерную, юридическую и хозяйственные — прачечные, транспортные, пищеблоки, охраны и т.д. Основное внимание организаторов здравоохранения и исследователей прежде всего сосредоточено на проблемах ресурсного обеспечения, повышения эффективности и качества деятельности основных подразделений лечебно-профилактических учреждений [4, с. 11].

Вместе с тем, состав коллектива медицинского учреждения, как правило, неоднороден, поскольку даже в самой маленькой больнице необходимо выполнять разнообразные по своей функциональной направленности виды деятельности. Поэтому, на наш взгляд, в медицинском учреждении трудовые ресурсы можно подразделить на 3 группы по характеру выполнения функциональных обязанностей:

- к первой группе можно отнести административно-управленческий персонал, который непосредственно осуществляет функции менеджмента;

- ко второй группе отнесем основной (производственный) персонал, который непосредственно осуществляет основные функции лечебно-диагностического процесса (врачебный персонал, средний медицинский персонал и младшие медицинские сестры);

- к третьей группе относится обслуживающий персонал, т.е. тот персонал, который обеспечивает нормальное функционирование медицинской организации. Умалить достоинства данной группы персонала ни в коем случае нельзя, так как зачастую именно от слаженных действий и добросо-

вестного исполнения функциональных обязанностей этой группы персонала зависит конечный результат лечебно-диагностического процесса.

Во всех отраслях народного хозяйства именно основной производственный персонал является важнейшим экономическим ресурсом, способным повысить экономическую эффективность деятельности любой организации. Большинство показателей эффективности управления трудовыми ресурсами организаций здравоохранения определяются заранее определенными нормативами затрат труда и времени. В этом случае именно выполнение медицинским работником трудовых и временных норм является оценкой эффективности использования и управления трудовыми ресурсами, а также рациональными затратами финансовых средств на выплату заработной платы за выполненные объемы оказанных медицинских услуг [3, с. 105].

Таким образом, анализ состава и движения основного производственного персонала в организациях здравоохранения является неотъемлемой составной частью оценки экономической эффективности его деятельности. В целях повышения эффективности деятельности системы здравоохранения Свердловской области разработана «Концепция развития кадровой политики Свердловской области», в соответствии с которой определены приоритеты:

- укомплектование учреждений здравоохранения медицинскими и фармацевтическими кадрами и оптимизации их численности;

- управление текучестью медицинских и фармацевтических кадров;

- организация системы трудоустройства и закрепления медицинских и фармацевтических кадров;

- управлению системой профессиональной подготовки медицинских и фармацевтических кадров в соответствии с требованиями отрасли и конкретных учреждений здравоохранения Свердловской области;

- совершенствовании мер, направленных на мотивацию и материальное стимулирование медицинских и фармацевтических кадров;

- развитию социального партнерства с профессиональными общественными организациями;

- поддержке молодых специалистов здравоохранения;

- повышении престижа медицинской профессии [5, с. 9].

На наш взгляд, такой системный подход к формированию кадровой политики в здравоохранении позволит оптимально задействовать человеческий фактор в решении стратегических задач, стоящих перед отраслью, и обеспечить дальнейшее повышение качества медицинской помощи населению на основе рационального использования трудовых ресурсов.

Таблица 1 - Оценка использования медицинского персонала в Свердловской области

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность врачей, тыс. чел.	19,6	18,4	19,2	19,0	18,4
Численность среднего медицинского персонала, тыс. чел.	48,1	48,0	48,5	48,1	47,9
Численность врачебного персонала на 10 000 населения	45,4	42,7	43,5	43,8	42,4
Численность среднего медицинского персонала на 10 000 населения	111,6	111,3	112,1	111,1	110,6

Сокращение численности врачебных должностей в 2015 году, на наш взгляд, связано прежде всего с началом реализации Федерального закона «О специальной оценке условий труда», что привело к сокращению длительности отпускного периода, увеличению продолжительности рабочего времени, сокращению различных доплат за вредные условия работы врачебного персонала и т.д. в силу сокращения перечня влияния вредных воздействий на здоровье медицинских работников. Во многих медицинских учреждениях области по причине действия «аттестации рабочих мест» льготы и компенсации для многих врачебных должностей сохранились, что послужило усилению оттока востребованных специалистов в эти учреждения.

Вместе с тем, отток врачебного персонала так же можно связать и с вступившей в действие программой «Земский доктор», т.е. врачи продолжают жить в городе, стараются устроиться на работу в поселковые учреждения и организации здравоохранения, для того, чтобы получить государственные субсидии.

По данным расчета, представленных в таблице 1, можно говорить о достаточно высоком уровне обеспеченности населения врачебными должностями. Вместе с тем, данный показатель рассчитывается исходя из количества занятых штатных должностей в медицинском учреждении. Если же данный показатель сопоставить с показателем степени занятости врачебных должностей физическими лицами, то можно выявить не укомплектованность врачебными кадрами в среднем на 50-60%, что в свою очередь негативно может влиять на качество оказания медицинских услуг в силу перезагруженности медицинских кадров. Данный факт подтверждает и стабильно не меняющийся коэффициент совместительства врачебных должностей. В то же самое время, необходимо помнить, что за счет низкой укомплектованности штатов физическими лицами формируется финансовый резерв в фонде оплаты труда, который в свою очередь, дает возможность повышать уровень заработной платы врачебному персоналу.

Кроме того, сохраняется неравномерность распределения медицинских кадров по муниципальным образованиям в Свердловской области. Основная часть их сосредоточена в городах Екатеринбург и Нижний Тагил (крупных промышленных городах), в том числе врачей - 40% от общего их количества в области, среднего медицинского персонала - 30%.

Рассматривая ситуацию в разрезе муниципальных образований в Свердловской области, необходимо обратить внимание на неравномер-

Вместе с тем, на сегодняшний день во всех учреждениях здравоохранения выявлена наиболее явная проблема в работе учреждений здравоохранения – это достаточно низкая укомплектованность медицинскими кадрами. Вновь разработанная система оплаты труда и переход оплаты медицинской помощи по КСГ (клинико-статистическим группам) не всегда в полной мере позволяет мотивировать медицинских работников на высокоэффективный труд в должной мере.

ность занятости и укомплектованности врачами по городам и районам области. Во многих муниципальных образованиях Свердловской области показатель обеспеченности врачами варьирует в пределах от 20 до 30 врачей на 10 000 населения. Около 12 % муниципальных образований в Свердловской области имеют показатель обеспеченности средним медицинским персоналом от 40 до 60 на 10 000 человек и 40% муниципальных образований от 60 до 80 на 10 000 человек населения.

Данная ситуация продолжает сохраняться и в 2016 году. Так, по данным Свердловскстата, среднесписочная численность медицинских работников в Свердловской области в первом полугодии 2016 года еще снизилась на 3700 сотрудников по сравнению с прошлым годом. Эксперты считают, что уменьшение числа медицинских работников так же связано и с проводимой в области оптимизацией здравоохранения.

Показатель укомплектованности врачебных должностей физическими лицами по Свердловской области составляет около 60-70 %. Коэффициент совместительства среди врачей варьирует на протяжении последних анализируемых пять лет на уровне 1,4, укомплектованность участковыми терапевтами – 60%, педиатрами – 61%, анестезиологами – 39%. Кроме того, сравнение фактических объемов амбулаторной помощи с нормативной потребностью выявило существенный дефицит объемов в первичном звене по терапии и педиатрии в участковой службе.

Таким образом, совместительство в здравоохранении играет противоречивую роль. С одной стороны – это возможность увеличения заработной платы медицинских работников и усиления мотивации врачебного труда. С другой стороны, поскольку нормы затрат рабочего времени научно обоснованы, то можно сделать предположение, что совмещение должностных обязанностей приводит к снижению качества оказания медицинской помощи, поскольку врачебный персонал работает на «пределе» физических, моральных и душевных сил.

Именно нехватка специалистов в поликлиниках стала главной причиной падения доступности медицинской помощи в России. Согласно докладу Общероссийского народного фронта, отток медицинских кадров первичного звена был вызван непродуманной системой распределения труда, низкой социальной поддержкой и высоким «бумажным оборотом». [6]

Поскольку нехватка врачей – это внешний фактор, присущий всей Российской Федерации. Решить эту проблему невозможно силами больниц-

цы, но сгладить последствия этого фактора больнице под силу. Государство наделило правом руководителя учреждения здравоохранения заключать с сотрудниками эффективные контракты, в которых закреплены не только условия труда и критерии оплаты, но и меры социальной поддержки, т.е. учреждение вправе установить социальный пакет для каждого сотрудника индивидуально. Важно дать востребованным врачам право выбора, ведь потребности у каждого человека в различные периоды жизни достаточно различны и зависят от множества неоднозначных факторов.

Сам социальный пакет должен предлагаться по двум критериям. Первый критерий – это востребованность больницы в данном специалисте, именно он характеризует условно-материальную наполняемость социального пакета. Второй критерий – это потребности самого врача, этот критерий характеризуется качественной составляющей социального пакета, которая напрямую зависит от жизненных потребностей врача.

Анализ состояния кадровых ресурсов здравоохранения Свердловской области позволяет сделать выводы о том, что на сегодня в Свердловской области:

- 1) имеется выраженный дефицит медицинских;
- 2) отсутствует научно и экономически обоснованное регулирование численности медицинских кадров;

3) имеет место несоответствие профессиональной подготовки кадров требованиям конкретных учреждений здравоохранения Свердловской области;

4) нет системной работы по формированию кадрового резерва;

6) не развиты меры по привлечению квалифицированных кадров и закреплению молодых специалистов на местах.

Таким образом, планирование численности и структуры кадров здравоохранения необходимо осуществлять на научной основе с учетом анализа и прогноза потребности населения в лекарственном и медико-санитарном обеспечении, стремясь к выравниванию диспропорции кадров в городской и сельской местности, соотношения врачей и среднего медицинского персонала и другим значимым показателям. Необходимо создание эффективной системы сбора, обработки, хранения и передачи кадровой информации для принятия обоснованных управленческих решений. Информатизация кадровой службы здравоохранения должна быть направлена на совершенствование статистического учета медицинских и фармацевтических кадров, постоянную актуализацию областного сегмента Федерального регистра медицинских работников.

Библиографический список

1. Вишняков Н.И., Гусев О.А. Основы экономики здравоохранения. Москва: Медпресс-информ, 2014. – 356 с.
2. Дефицит врачей в России составил 40 тысяч. // Путеводитель в мире информации 09.09.2015 // <http://medportal.ru/>
3. Ошкордина А.А. Оценка использования трудовых ресурсов в медицинских учреждениях. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2016. - №27 (2). – с. 104 - 108
4. Пироговский М.Л., Леонтьев И.Л., Брыксина Н.В. Анализ состояния и кадровых ресурсов деятельности пищеблоков лечебно-профилактических учреждений. // Вестник уральской медицинской академической науки. – 2014. - № 1(47). – с. 11-12.
5. Постановление правительства Свердловской области от 14 июня 2011г. № 721-ПП «О Концепции кадровой политики здравоохранения Свердловской области до 2020 года».

References

1. Vishnyakov N.I., Gusev O.A. Osnovy ekonomiki zdavoohraneniya. Moskva: Medpress-Inforn, 2014. – 356 s.
2. Deficit vrachej v Rossii sostavil 40 tysyach. // Putevoditel' v mire informacii 09.09.2015 // <http://medportal.ru/>
3. Oshkordina A.A. Ocenka ispol'zovaniya trudovyh resursov v medicinskih uchrezhdeniyah. // Novoe slovo v nauke i praktike: gipotezy i aprobaciya rezul'tatov issledovanij. – 2016. - №27 (2). – s. 104 - 108
4. Pirogovskij M.L., Leont'ev I.L., Bryksina N.V. Analiz sostoyaniya i kadrovyyh resursov deyatel'nosti pishcheblokov lechebno-profilakticheskikh uchrezhdenij. // Vestnik ural'skoj medicinskoj akademicheskoy nauki. – 2014. - № 1(47). – s. 11-12.
5. Postanovlenie pravitel'stva Sverdlovskoj oblasti ot 14 iyunya 2011g. № 721-PP «O koncepcii kadrovoj politiki zdavoohraneniya Sverdlovskoj oblasti do 2020 goda».

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ

Петрова Л.А., к.э.н., доцент, Пензенский государственный университет

Аннотация: В статье рассматриваются главные элементы рынка банковских продуктов. Цели и задачи. Целью является раскрытие современного состояния и перспективы развития банковских продуктов. В соответствии с целью решались следующие задачи: обобщены теоретические основы и практика использования банковских продуктов; анализ текущей ситуации на российских и зарубежных рынках банковских продуктов; конкурентные преимущества банковских продуктов перед традиционными (вклады и депозиты); перспективы и направления совершенствования банковских продуктов; определена специфика российского рынка с учетом востребованности банковских продуктов, вкладов физических лиц и доли вкладов в иностранной валюте. Дан прогноз развития рынка банковских услуг в 4 квартале 2016 г. Методология. Применялись методы анализа научной и информационной базы, синтеза полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации. Методологическую и теоретическую основу исследования составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых по теории и практике экономического и финансового обеспечения. Результаты. Внедрение иных банковских продуктов служит важнейшим средством обеспечения стабильности функционирования банков, обеспечивает повышение эффективности банковского бизнеса и конкурентоспособности. Выводы. Сегодня в банковской системе России не наблюдается роста спроса на финансовые инструменты помимо традиционных вкладов и депозитов. Можно говорить о наличии потенциального спроса со стороны российского клиента, однако для полного удовлетворения потребности инвесторов необходимо устранить проблемы развития финансового рынка, в том числе оптимизировать порог вхождения на этот рынок, нивелировать негативное воздействие повышенного налогообложения, минимизировать факторы риска.

Ключевые слова: банковский вклад и депозит, Агентство по страхованию вкладов, сберегательный сертификат, индивидуальный инвестиционный счет

Abstract: The article discusses the main elements of banking products. Goals and objectives. The purpose is to reveal the current state and prospects of development of banking products. In accordance with the purpose of following tasks were solved: summarizes the theoretical basis and practice of banking products; analysis of the current situation in the Russian and foreign markets of banking products; competitive advantages over traditional banking products (deposits and deposits); prospects and directions of improvement of banking products. Methodology. We used scientific methods of analysis and information base, the synthesis of the data obtained in the theoretical conclusions and practical recommendations. The methodological and theoretical basis of the research constitute is the scientific works of domestic and foreign scholars on the theory and practice of economic and financial security. Results. The introduction of other banking products is the most important means of ensuring the stability of functioning of banks, provides increased efficiency and competitiveness of the banking business. Conclusions. Today in the banking system of Russia are observed the growth of demand for financial instruments in addition to traditional savings and deposits. You can talk about the presence of the potential demand from the Russian customer; however, to fully meet the needs of investors is necessary to eliminate the problems of development of the financial market. That is optimization barriers to entry into this market, to neutralize the negative impact of high taxation, minimize risk factors.

Keywords: savings and deposit, the Deposit Insurance Agency, savings certificate, an individual investment account.

Введение. Значение денежно-кредитных институтов, их вклада в развитие экономики и обеспечения экономического роста бесспорно велико. Более того, банковский сектор, занимая стратегическое положение в экономической системе, обладает достаточным потенциалом и выполняет весьма важные для нее функции, связанные с аккумуляцией и перераспределением денежных средств, регулированием предложения денег в экономике и гармонизации платежей [9, с. 36]. Не вызывает сомнения, что банковские продукты в коммерческих банках аккумулируют денежные средства, а перераспределяют их с помощью кредитования.

Домашние хозяйства, то есть граждане, как известно, являются наиболее значительным поставщиком денежных ресурсов в экономику. Выделяют несколько причин, по которым они не тратят все получаемые денежные доходы, а сберегают их определенную часть: накопление достаточной суммы для будущих дорогостоящих покупок и других предстоящих крупных расходов; увеличение будущих доходов за счет получения процентов и дивидендов; поддержание уровня жизни при выходе на пенсию и потере трудоспособности и другое. Растущие доходы населения приводят к быстрому увеличению сбережений населения и повышению спроса на услуги по размещению свободных денежных средств. Так как частные лица в отличие от организаций не «привязаны» к опреде-

ленному банку, то их сбережения становятся предметом острой конкретной борьбы между банками.

Услуги банков по размещению временно свободных средств граждан можно разделить на следующие группы:

- прием вкладов и продажа собственных долговых обязательств;
- размещение денежных средств в драгоценные металлы;
- размещение денежных средств в ценные бумаги на основании договоров на брокерское обслуживание;
- доверительное управление денежными средствами и ценными бумагами граждан.

Наряду с этими банковскими продуктами российские банки все активнее подключаются к предложению паев паевых инвестиционных фондов (ПИФов), которые приносят гражданам наиболее высокие доходы.

Соответственно, целью исследования было получение детальной информации о тенденции и перспективах развития таких banking products как, вклады и депозиты, инвестиционный счет, ценные бумаги и другие инструменты.

Также возможно, даны сравнения с результатами, полученными при проведении аналогичных исследований в США и Европейских странах.

Банковские вклады и депозиты. Банковские вклады и банковский депозит являются одним из наиболее «привычных» финансовых инструментов не только в России, но и во многих других странах мира. Это связано как с историей развития банковской сферы, так и с простотой и доступностью

данного способа сбережения для обычного гражданина.

В России с точки зрения вкладчика все вклады можно разделить на депозиты юридических лиц и вклады физических лиц (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация банковских вкладов

За рубежом депозиты коммерческих банков подразделяются на три основные группы [11-20]:

1. Чековые (транзакционные) депозиты – это счета, дающие право вкладчикам на выписку чека,

подлежащего обязательному погашению в рамках осуществления расчетных операций (рисунок 2).



Рисунок 2 – Формы чековых депозитов

2. Сберегательные вклады – это вклады предназначены для привлечения средств клиентов, которые желают сохранить деньги в ожидании

будущих расходов или возникновения необходимости в финансовых средствах (рисунок 3).



Рисунок 3 – Формы сберегательных вкладов

3. Срочные депозиты – это сберегательные вклады, по которым установлен определенный срок (рисунок 4).

На сегодня в России наблюдается тенденция снижения процентных ставок по вкладам и депозитам при несущественном изменении ключевой ставки Банка России, что связано со стабилизацией экономики и понижением уровня инфляции. Именно эти факторы влияют на уровень процентных ставок по вкладам и депозитам.



Рисунок 4 – Формы срочных депозитов

Рассмотрим такой фактор как инфляция. Снижение инфляции очевидно, так как в предыдущем году уровень инфляции превышал 12%, а в июне текущего года уровень составил 7,5%. Кроме того по оценке Банка России и Министерства экономического развития России снижение инфляции продолжится. По прогнозу Банка России уровень инфляции к концу текущего года составит 6,5%, а концу 2017 года достигнет 4%. Таким образом, несмотря на снижение ставок по вкладам и депозитам, данный финансовый инструмент позволяет не только сохранить, но и обогнать рост цен [3].

Анализ динамики процентных ставок по вкладам и депозитам показывает, что в среднем по банковской системе наблюдается снижение процентных ставок, который начался в апреле 2016 года. В то время в январе и феврале 2015 года ставки были на уровне максимума. На сегодня средняя максимальная ставка снизилась до 9,65%. И это соответствует минимуму октября 2014 года. В ПАО «Сбербанк России» снизились ставки по

рублевым депозитам в среднем на 1,5%, в ВТБ24 – на 0,6%. К примеру, сегодня открыть вклад в этих банках на год в размере 1,4 млн. руб. (размер страховой суммы), то доходность составит менее 8% [5].

В 2015 году размер вкладов и депозитов в российских банках увеличился более чем на 4,5 трлн. руб. За первые четыре месяца 2016 года тенденция роста продолжилась при существенном укреплении курса рубля, если не учитывать влияние курсовой разницы. За это время прирост общей суммы вкладов без валютной переоценки составил 1%, при курсовой переоценки объем вкладов сократился на 2,2%. Обычно к середине и концу года темп роста объема вкладов увеличивается. Вероятно, и 2016 год не будет исключением (таблица 1).

Ситуация со средствами привлеченными от организаций иная. В марте 2015 года произошел существенный их отток из отечественных банков [7, с. 115].

Таблица 1 - Темпы прироста показателей банковского сектора России, %

Дата	Вклады физических лиц за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате	Средства привлеченные от организаций за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате
01.01.09	14,5	24,4
01.01.10	26,7	6,9
01.01.11	31,2	16,4
01.01.12	20,9	25,8
01.01.13	20,0	11,8
01.01.14	19,0	13,7
01.01.15	9,4	40,6
01.01.16	25,2	13,7

Сегодня в России средний размер суммы вклада составляет 160 тыс. руб. В 2015 году было 115 тыс. руб., что показывает тенденцию роста объема вкладов физических лиц (таблица 2). Одним из факторов данного роста является повышение доверия населения к банкам [2, с. 10].

За последние два года Банк России отозвал лицензии более чем у 100 коммерческих банков. При этом серьезных волнений среди вкладчиков не наблюдалось. Были и случаи мошенничества и недобросовестного выполнения своих обязательств банками, но это эпизодические случаи. В целом банкротство банков перестало быть новостью для СМИ и причиной серьезных волнений для вкладчиков [8, с.10].

Ситуация на зарубежных рынках. Вступление в силу новых требований Базеля по оценке рыночных рисков окажет дополнительное давление на банковский капитал. Прослеживается тенденция к замедлению роста корпоративных депозитов, сопряженная со спадом макроэкономических показателей в странах Европы. Субъекты предпринимательства стремятся вкладывать свои денежные средства в депозиты, а не в развитие бизнеса, как и в России. По депозитам физических лиц прослеживается тренд на снижение их доли в пассивах, что обусловлено закрепитованностью населения стран Центральной Европы. В целом структура банковских пассивов относительно устойчива [1, с. 77].

Таблица 2 - Структура вкладов физических лиц, млрд. руб. [6]

№ п/п	Наименование статьи	1.01.2015	1.01.2016	1.04.2016	1.06.2016	1.07.2016
1	2	3	4	5	6	7
1	Вклады физических лиц из них:	18 552,7	23 219,1	22 518,9	22 924,7	23 062,7
	- сберегательные сертификаты	460,5	571,4	615,0	599,4	599,2
2	Вклады физических лиц до востребования и сроком до 30 дней:	3 214,6	3 843,7	3 414,0	3 673,1	3 909,7
	- в рублях	2 664,9	3 176,5	2 749,1	2 995,9	3 211,7
	- в иностранной валюте	549,7	667,1	664,9	677,2	698,0
3	Вклады физических лиц сроком от 31 дня до 1 года	5 124,0	9 278,4	8 557,9	8 188,8	8 031,8
	- в рублях	3 814,6	6 948,4	7 158,4	7 039,6	6 941,7
	- в иностранной валюте	1 309,4	2 330,1	1 399,5	1 149,2	1 090,1
4	Вклады физических лиц сроком свыше 1 года	10 214,1	10 097,0	10 547,0	11 062,8	11 121,2
	- в рублях	7 227,1	6 273,3	6 453,2	6 836,1	6 978,8
	- в иностранной валюте	2 987,0	3 823,7	4 093,8	4 226,7	4 142,4

Агентство по страхованию вкладов. С 1 января 2015 года Агентство по страхованию вкладов в России ввело практику дифференцированных взносов. В настоящее время видим, что не так много банков завышают процентные ставки по вкладам. За III и IV кв. 2015 года таких банков было около 60 и дополнительные взносы в Фонд страхования составили 70 млн. руб. [4]

С 2016 года начался второй этап дифференциации взносов, после которого видим существенное повышение платежей в Агентство по страхованию вкладов (АСВ). В связи с тем, что банки платят дополнительные взносы не только за высокие процентные ставки по вкладам, но и за несоответствие показателей финансовой устойчивости, установленным нормативам Банка России, а также за нахождение банка под ограничениями или запретами. Дополнительная сумма страховых взносов в Фонд страхования за I кв. 2016 года составила около 2 млрд. руб. Данная сумма существенна по сравнению с предыдущим годом, тогда как в целом за квартал банки платят страховые взносы около 22 млрд. руб. Соответственно дополнительные страховые взносы составляют уже 10% от общего объема взносов банками [10, с. 117].

В связи с большим числом страховых случаев за последнее время, финансирование Фонда страхования вкладов осуществляется не только за счет регулярных взносов банков, но и за счет кредитов Банка России. Общая сумма кредитов предоставленных Банком России АСВ около 400 млрд. руб.

С целью накопления своих ресурсов Совет директоров принял решение об увеличении базовой ставки страховых взносов банков в Фонд с 0,1 до 0,12% в квартал. И это изменение начнет действовать с III кв. 2016 года.

Обратимся к истории, с начала работы АСВ и до 2007 года банки отчисляли в Фонд страхования вкладов 0,15% от суммы остатка на счетах физических лиц за каждый квартал. С 2007 года базовую ставку снизили на 0,02%, а с 2008 года она

равнялась 0,1%. Теперь с III кв. 2016 года ставка составит 0,12%. Данное решение связано с увеличением нагрузки на АСВ. По май текущего года лицензии лишились 41 банк с объемом страховой ответственности 197 млрд. руб., а в прошлом году наступило 77 страховых случаев и размер страховой ответственности составил более 435 млрд. руб. [4]

Повышение взносов в Фонд страхования вкладов и ставки по вкладам и депозитам безусловно взаимосвязаны. В условиях роста базовой ставки по страховым взносам в год на 0,08% окажется не столь существенным влиянием на банки, и никак не повлияет на бизнес поведение банков. Но с учетом того, что рынок вкладов и депозитов крайне неконкурентен, то не стоит ожидать изменений для вкладчиков.

В зарубежной банковской практике объектом страховой защиты часто являются не только вклады физических лиц, к примеру, в США, Канаде и Норвегии под защитой находятся межбанковские депозиты.

Иные финансовые инструменты в коммерческих банках. Сегодня российским банкам требуются иные каналы и инструменты привлечения средств населения, помимо традиционных вкладов и депозитов. Актуальным становится использование инновационных продуктов и решений, в частности инвестиционных счетов, сберегательных сертификатов, металлических счетов и других инструментов.

Если касаться государственных ценных бумаг, то их текущая доходность ниже традиционных банковских вкладов.

Банки также предлагают сберегательные сертификаты своим клиентам. Ставка по сберегательным сертификатам в среднем выше на 1-2% по сравнению с депозитами (таблица 3). При этом риски заключаются в том, что данный финансовый инструмент не подвержен страхованию в АСВ.

Таблица 3 - Тенденция выпущенных долговых обязательств банков России, млрд. руб. [5]

Наименование статьи	1.01.2015	1.01.2016	1.04.2016	1.06.2016	1.07.2016
Выпущенные долговые обязательства – всего	2 692,0	2 536,9	2 337,4	2 339,7	2 283,1
в том числе:					
- облигации	1 357,5	1 266,5	1 139,7	1 188,9	1 175,8
- депозитные сертификаты	5,8	2,8	1,3	0,9	1,0
- сберегательные сертификаты	460,5	571,4	615,0	599,4	599,2
- векселя и банковские акцепты	868,1	696,2	581,4	550,4	507,1

Помимо этого банками выпущен новый banking product – это индивидуальные инвестиционные счета. Около 100 тыс. человек их уже приобрели. В среднем доходность по индивидуальным инвестиционным счетам выше на 2% по сравнению с вкладами и депозитами.

Также банки предлагают плавающие процентные ставки по депозитам, то есть банк гарантирует определенный процент, но в зависимости от волатильности рынка этот процент может увеличиваться или уменьшаться.

Заключение. Такие банковские инструменты, как индивидуальные инвестиционные счета, сберегательные сертификаты, металлические счета имеют большую волатильность в цене по сравнению с вкладами и депозитами. А также необходимо помнить и о дополнительном налогообложении дохода, полученного с помощью данных финансовых инструментов, что понижает их привлекательность. Кроме того серьезным препятствием все еще является низкий уровень финансовой грамотности населения

Таким образом, сегодня в банковской системе России не наблюдается роста спроса на финансо-

вые инструменты помимо традиционных вкладов и депозитов.

Можно говорить о наличии потенциального спроса со стороны российского клиента, однако для полного удовлетворения потребности инвесторов необходимо устранить проблемы развития финансового рынка, в том числе оптимизировать порог вхождения на этот рынок, нивелировать негативное воздействие повышенного налогообложения, минимизировать факторы риска.

Объемы привлекаемых конкретным банком срочных вкладов зависят от разных факторов, среди которых можно отметить следующие:

- рейтинг банка, что повышает степень доверия потенциальных вкладчиков (с появлением АСВ значимость данного фактора снижается);
- величина и вид (форма) вклада, а также сроки;
- возможность совершения приходно-расходных операций в течение срока действия договора;
- доступность банка для клиентов;
- наличие бонусов и дополнительных услуг.

Библиографический список

1. Ануреев С.В. Профессиональные вкладчики – фиксаторы и процентные риски банков // Деньги и кредит. 2015. №6, С. 77-85.
2. Безуглый Э.А. Банковская инновация как процесс модернизации деятельности банка // Успехи современной науки и образования. Том 2. 2016. №3. С. 26-27.
3. Вестник Банка России №71(1789) от 29.07.2016 г.
4. Официальный сайт «Агентство по страхованию вкладов». – URL.: <http://www.acv.org.ru>.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/refor
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL.: <http://www.cbr.ru>.
7. Рожков Ю.В. Конкурентоспособность розничных кредитных организаций // Успехи современной науки и образования. Том 2. 2016. №8. С. 115-117.
8. Сюй Хань. Современные тенденции развития мирового финансового рынка // Современный ученый. 2016. №2. С. 10-11.
9. Фомина Л.Б. Развитие банковской системы в контексте обеспечения непрерывности воспроизводственных процессов // Успехи современной науки. Том 1. 2016. №6. С. 36-38.
10. Янкина И.А., Райкова Н.А. Кредитные деньги в современной экономике и проблема реализации воспроизводственной функции // Успехи современной науки. Том 3. 2015. №7. С. 117-120.
11. Aleksandrova O.A., Yarasheva A.V. Transformation of investment and savings behavior of high-income groups during the crisis // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2016. №1(43), pp. 122-137 IIII
12. By John D. The Rise and Fall of British Banking Stability, 1800 to the Present. – URL.: <http://ebooks.cambridge.org/ebook.jsf?bid=CBO9781139380874>Zotova A.V Savings banks of the soviet union: a specific form of soviet credit institutions (june 1941-may 1945) // International review of management and marketing. 2016. №S1, pp. 125-129.
13. George G. Kaufman. Deposit Variability and Bank Size // Journal of Financial and Quantitative Analysis. №7. pp 2087-2096.
14. Goldwasser J. Banks bid for your savings // Kiplinger's personal finance magazine. 1996. Т. 50. №7. С. 21-22.
15. Jimenez-rodriguez E.J, Ferla-dominguez J.M., Marti-marin J. What about the loss threshold for operational value at risk? // В сборнике: Моделирование и анализ безопасности и риска в сложных системах, Труды Международной Научной Школы МАБР – 2009. С. 159-164.
16. Lapenkov V.Y. Bank stability issues // Экономика и социум. 2015. №3-1(16). С. 15-17.
17. Nikitin L.V. National banking areas in dynamics: evidence from the usa and russia, 1980s – 2015 // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. Т. 8. № 11. С. 2545-2553.
18. Scott J. D., Erasmus K. K. Economies of scale in banking, confidence shocks, and business cycles. – URL.: <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=9291635&fulltextType=RA&fileId=S1365100512000831>
19. Top 1000 world banks: impressive expansion keeps russia in front. Banker. 2003. Т. 153. № 929. С. 155.
20. Zolotova I.V., Lapteva E.V., Portnova I.V. Assessment of influence the level of personal savings on the dynamics of banking sector indices // European science and technology. 2015, pp. 234-243

References

1. Anureev S.V. Professional'nye vkladchiki – fiksatory i procentnye riski bankov // Den'gi i kredit. 2015. №6, S. 77-85.
2. Bezuglyj E.A. Bankovskaya innovaciya kak process modernizacii deyatel'nosti banka // Uspekhi sovremennoj nauki i obrazovanija. Tom 2. 2016. №3. S. 26-27.
3. Vestnik Banka Rossii №71(1789) ot 29.07.2016 g.

4. Oficial'nyj sajt «Agentstvo po strahovaniju vkladov». – URL.: <http://www.acv.org.ru>.
5. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. – URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform
6. Oficial'nyj sajt Central'nogo Banka Rossijskoj Federacii. – URL.: <http://www.cbr.ru>.
7. Rozhkov YU.V. Konkurentosposobnost' roznichnyh kreditnyh organizacij // Uspekhi sovremennoj nauki i obrazovaniya. Tom 2. 2016. №8. S. 115-117.
8. Syuj Han'. Sovremennye tendencii razvitiya mirovogo finansovogo rynka // Sovremennyyj uchenyj. 2016. №2. S. 10-11.
9. Fomina L.B. Razvitie bankovskoj sistemy v kontekste obespecheniya nepreryvnosti vosproizvodstvennyh processov // Uspekhi sovremennoj nauki. Tom 1. 2016. №6. S. 36-38.
10. Yankina I.A., Rajkova N.A. Kreditnye den'gi v sovremennoj ehkonomie i problema realizacii vosproizvodstvennoj funkcii // Uspekhi sovremennoj nauki. Tom 3. 2015. №7. S. 117-120.
11. Aleksandrova O.A., Yarasheva A.V. Transformation of investment and savings behavior of high-income groups during the crisis // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2016. №1(43), pp. 122-137 !!!!
12. By John D. The Rise and Fall of British Banking Stability, 1800 to the Present. – URL.: <http://ebooks.cambridge.org/ebook.jsf?bid=CBO9781139380874>Zotova A.V Savings banks of the soviet union: a specific form of soviet credit institutions (june 1941-may 1945) // International review of management and marketing. 2016. №51, pp. 125-129.
13. George G. Kaufman. Deposit Variability and Bank Size // Journal of Financial and Quantitative Analysis. №7. pp 2087-2096.
14. Goldwasser J. Banks bid for your savings // Kiplinger's personal finance magazine. 1996. T. 50. №7. S. 21-22.
15. Jimenez-rodriguez E.J, Feria-dominguez J.M., Marti-marin J. What about the loss threshold for operational value at risk? // V sbornike: Modellirovanie i analiz bezopasnosti i riska v slozhnyh sistemah, Trudy Mezhdunarodnoj Nauchnoj SHkoly MABR – 2009. S. 159-164.
16. Lapenkov V.Y. Bank stability issues // EHkonomika i socium. 2015. №3-1(16). S. 15-17.
17. Nikitin L.V. National banking areas in dynamics: evidence from the usa and russia, 1980s – 2015 // Zhurnal Sibirskogo federal'nogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki. 2015. T. 8. № 11. S. 2545-2553.
18. Scott J. D., Erasmus K. K. Economies of scale in banking, confidence shocks, and business cycles. – URL.: <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=9291635&fulltextType=RA&fileId=S1365100512000831>
19. Top 1000 world banks: impressive expansion keeps russia in front. Banker. 2003. T. 153. № 929. S. 155.
20. Zolotova I.V., Lapteva E.V., Portnova I.V. Assessment of influence the level of personal savings on the dynamics of banking sector indices // European science and technology. 2015, pp. 234-243.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Поздняков К.К., к.э.н., доцент, Финансовый Университет при Правительстве РФ
Воронов С.А., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация. В статье раскрываются актуальные проблемы слияний и поглощений в банковском секторе России. Целью статьи является исследование механизмов воздействия корпоративной культуры на процессы слияний и поглощений. Методология исследования опирается на аналитические, прогнозные, психологические и социологические методы. Показана прямая зависимость корпоративной культуры от системы мотивации персонала банка и её влияние на эффективность вновь создаваемой банковской структуры в результате процесса слияния или поглощения. Сформулированы инновационные тенденции развития корпоративной культуры в банках будущего.

Ключевые слова: тенденции, слияния и поглощения, банковский сектор, мотивы, корпоративная культура, духовные ценности, синергия.

Abstract: It is disclosed the actual problems of merges and absorption in bank sector of Russia reveal in article. The main goal of article is research of mechanisms of influence of corporate culture on processes of merges and absorption. The research methodology leans against analytical, look-ahead, psychological and sociological methods. Direct dependence of corporate culture on system of motivation of the personnel of bank and its influence on efficiency of again created bank structure as a result of merge or absorption process is shown. Innovative tendencies of development of corporate culture in future banks are formulated.

Keywords: Tendencies, merges and absorption, bank sector, motives, corporate culture, cultural wealth, synergy.

Введение

В условиях перманентного экономического кризиса многие банки вынуждены корректировать стратегию своего развития. Результаты исследований PwC (Pricewaterhouse Coopers - международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита) свидетельствуют о том, что рост активности на рынке банковских слияний и поглощений, наблюдающийся в последние годы, является не фазой экономического цикла, а радикальным изменением экономической, нормативно-правовой и социальной среды. В связи с этим особую актуальность в управлении приобретают интегративные процессы на базе современной культурной парадигмы [11;322]: новая философия призвана стать неотъемлемой частью внутренней жизни кредитных организаций, основой психологического контакта сотрудника с банком. А. Данилов в 2017 году прогнозирует дальнейшую реструктуризацию банковского сектора Российской Федерации при систематической поддержке государства. Он считает, что на долю таких крупных банков, как Сбербанк и Альфа-банк, которые не будут нуждаться в государственной поддержке, приходится примерно до 40% активов сектора. Еще 30% приходится на долю трех системообразующих государственных банков (ВТБ, Россельхозбанк и Газпромбанк), которые регулярно поддерживаются государством. Остается еще порядка 600 банков, среди которых банкротства и отзывы лицензий продолжатся. На сегодня существует 100 крупнейших банков, которые выживают из последних сил и существуют, пока Центральный банк России их не закроет. Дальнейшее снижение ставок по депозитам более крупными игроками ставит средние и мелкие банки на грань выживания. Падение ставок по депозитам определяется снижением ключевой ставки на 1,5-2 процентных пункта до 8-8,5% и притоком денег в крупные банки. Это вызвано тем, что Центральный банк России будет пополнять денежную массу (до 2 трлн. ежегодно) в рамках финансирования дефицита бюджета [4]. В такой ситуации корпоративная культура может сыграть решающую роль в мобилизации ресурсов банка на достижение целей или заблокировать его развитие [3;10-24]. Поэтому целью статьи является исследование механизмов формирования и изменения корпоративной культуры, приведение её стандартов в соот-

ветствие со стратегическими целями многопрофильного банка с учётом нарастания динамики слияний и поглощений.

Примером успешного внедрения в банковскую деятельность элементов корпоративной культуры можно считать американский «Umpqua Bank» (г. Портленд, штат Орегон) [6;288], где инновационные подходы сочетаются с тщательной практической проработкой основных принципов корпоративного управления. Регулирующие органы в различных регионах мира настаивают, чтобы многие банки оптимизировали свою корпоративную культуру. В исследованиях PwC подчеркивается, что смена моделей корпоративного поведения вызывает большие трудности. Всемирно известные банки, которые затратили значительные средства на совершенствование своей корпоративной культуры, ориентированной на нормы этического поведения, в условиях слияний и поглощений сталкиваются с проблемами, связанными с упрощённой реализацией нормативно-правовых требований, элементами недобросовестного ведения бизнеса.

Термин «корпоративная культура» сформулировал Х. фон Мольте в XIX веке применительно к взаимоотношениям в офицерской среде [10;312]. Л. Розенштиль считает, что понятие «корпоративная культура» отражает нормы, усвоенные работниками банка и определяющие их поведение [13;464]. Р. Пэксэйл и Э. Этос понимали под корпоративной культурой «высшие цели» и «духовные ценности» организации. М. Мид рассматривала корпоративную культуру, как квинтэссенцию традиционного поведения, которую группа людей, объединённая общим прошлым, передаёт последующим поколениям [17;256]. П. Вейлл определял корпоративную культуру как систему отношений, действий и артефактов, испытанную временем, формирующую у членов организации уникальную общую для них психологию [2;224]. Подчёркивая психологические аспекты корпоративной культуры, Р. Рютингер отмечает её некоторую эфемерность, которая, однако, оказывает решающее влияние на функционирование финансовых организаций [14;237]. Т. Питерс и Р. Уотерман по результатам обследований корпораций IBM, Boeing, Dana, MacDonald's сделали выводы, что преуспевающие компании имеют жесткую систему ценностей. В условиях банковских слияний и поглощений, как

отмечают Р. Киган и Л. Лейхи (2006), часто возникает сопротивление со стороны сотрудников грядущим изменениям. Это необязательно выражается в несогласии или инерции. Многие сотрудники, патристично настроены по отношению к банку, однако, неосознанно направляют свою энергию на противодействие грядущим переменам. В тоже время Д. Сулл (2006) показывает, что вопреки общественному мнению дело не в сопротивлении, а в активной инерции, стремлении людей придерживаться устоявшихся моделей поведения, сложившейся корпоративной культуры.

Теоретическим обоснованием процессов слияний и поглощений в Российской Федерации выступают теория агентских издержек, теория синергии и теория амбиций. Исходя из основных положений этих теорий, необходимо отметить, что на уровень корпоративной культуры банка негативно влияет ориентация менеджеров на: собственные интересы, а не на интересы акционеров; увеличение личной власти; динамичный рост банковского бизнеса; рассмотрение процесса слияния как результата индивидуального решения менеджеров поглощаемого банка; приверженность менеджмента субъективным управленческим решениям. Указанные факторы обуславливают отношение к корпоративной культуре банка, как ключевому элементу процессов слияний и поглощений. Президент федерального резервного банка Нью-Йорка У. Дадли отмечал, что если наблюдается частое нарушение служебных обязанностей персоналом банковской структуры, то можно сделать вывод, что банк слишком крупный и структура его не оптимальна, чтобы управлять им эффективно [5]. Правила финансовой устойчивости подсказывают, что банк должен быть реструктурирован с целью повышения результативности менеджмента, указывал он. Основанием для заявлений, сделанных на закрытом семинаре крупнейших банкиров по реформированию корпоративной культуры на Уолл-стрит, стали банковские скандалы с LIBOR, торговлей иностранной валютой. В своё время крупные американские банки широко обвинялись в принятии чрезмерно рискованных решений, которые способствовали возникновению мирового финансового кризиса 2008 года. Лидер Barclays Plc Д. Уолкер считает, что банки могут и должны иметь возможность самостоятельно перестраивать свою корпоративную культуру без вмешательства внешних регуляторов.

В России схема слияний и поглощений выглядит простой. Проблемный банк либо продаётся за символическую цену государственным банкам либо частному коммерческому банку, который обеспечивает его санацию и исполнение им своих обязательств. Происходит это за счет средств, выделяемых «Агентством по страхованию вкладов» [15]. Заблаговременное изучение особенностей корпоративной культуры банка, определение ключевых культурных различий и планирование мер по их устранению является важным фактором, определяющим успех процессов слияния и поглощения. Исследования KPMG (аудиторская компания «Большой четвёрки» наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC с штаб-квартирой в Амстердаме (Нидерланды)) подтверждают, что процент удачных сделок с учётом элементов корпоративной культуры значительно выше, чем обычных. Следствием влияния неопределённости, присущей любой сделке в сфере слияний и поглощений, является снижение стоимости банка и понижение его стату-

са, поэтому в процессе регулярного и конструктивного информационного общения следует проанализировать максимальное количество элементов корпоративной культуры. Оценка корпоративной культуры приобретаемого банка позволит установить различия между системами мышления его новых руководителей и представителей приобретаемого банка. Как только будет установлен характер этих различий, появится возможность сформировать целенаправленный механизм их коррекции и выстроить процесс коммуникации. Сравнительный анализ корпоративных культур банков поможет идентифицировать их общие черты для придания динамизма процессу формирования новой корпоративной культуры.

Информационное взаимодействие с приобретённым банком на протяжении всей сделки помогает получить чёткое представление о сформировавшейся в нем корпоративной культуре, ролевой структуре, коммуникациях. Важно заранее определить круг специалистов, которых необходимо сохранить в процессе слияния или поглощения для новой банковской структуры. Необходимо обратить внимание на план информационного взаимодействия после завершения процесса слияния или поглощения. Сотрудники болезненно переживают неопределённость. Адаптировать их в новой банковской структуре поможет соответствующая стратегия общения, которая активно влияет на имидж и авторитет банковской структуры.

Очень важно рассматривать любую сделку в сфере банковских слияний и поглощений с позиции интеграции корпоративной культуры банков, которые объединяются. Наиболее удачными оказываются сделки, изначально нацеленные на интеграцию. Они характеризуются активным процессом внутренней коммуникации, который исключает недопонимание между сотрудниками и руководством, соответствует ожиданиям сотрудников обеих банков, является универсальным для банковской корпоративной культуры и помогает стабилизировать кадровый состав банка [12;46]. В системе корпоративной культуры банка основную роль играют группы влияния (см. рис. 1).

Основным элементом корпоративной культуры банка в процессе слияния или поглощения выступает система мотивации сотрудников. Она непосредственно влияет на формирование эмоционального фона жизнедеятельности банка, который проявляется в характеристиках морально-психологического климата, настроениях и самочувствии сотрудников [16;12-16].

Система управления мотивацией сотрудников банка основывается на ценностях и стратегии процесса слияния или поглощения [1]. Для этого вводятся критерии оценки сотрудников на основе составляющих корпоративной культуры: бизнес-мышление (знает бизнес банка); стратегическое мышление (мыслит системно, перспективно, вариативно); ориентация на результат (берется за решение сложных задач); построение отношений (устанавливает и развивает продуктивные отношения с ключевыми людьми внутри и вне организации); командное лидерство (умеет убеждать, управляет работой команды); управление изменениями (способен быстро поменять шаблон мышления). Такая система позволяет оценивать уровень влияния мотивации на развитие корпоративной культуры в процессе слияний и поглощений [9;18-22].

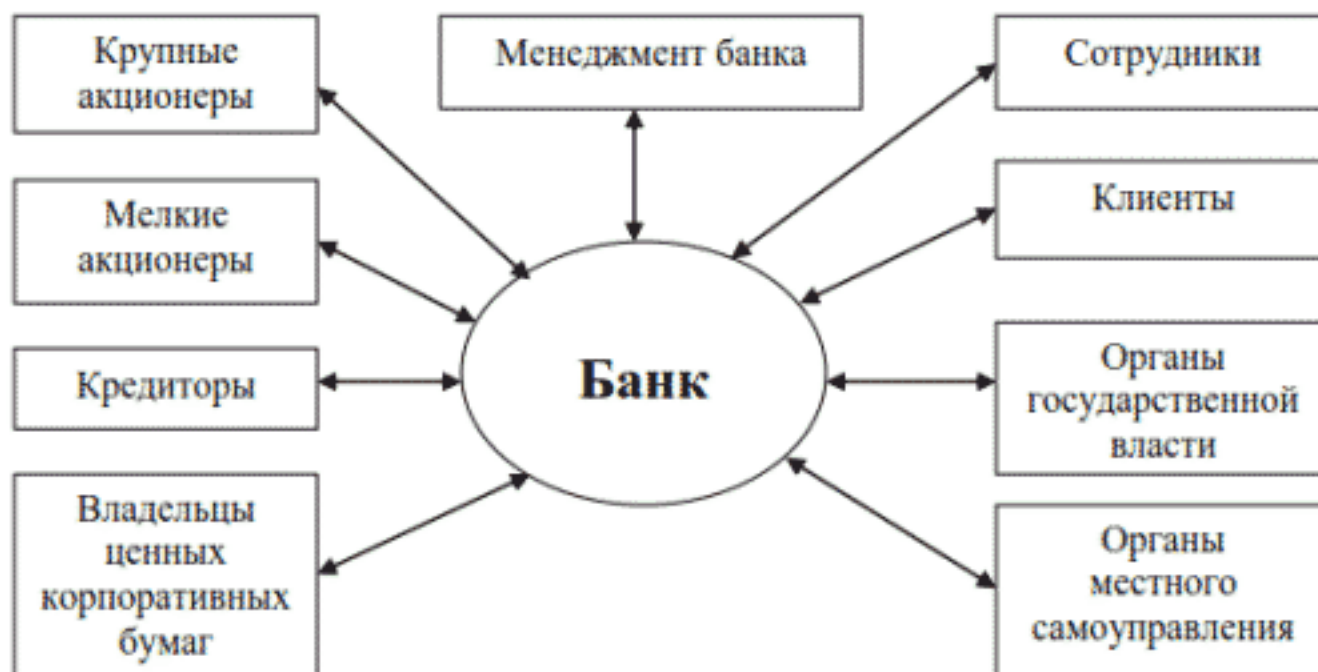


Рисунок 1 - Группы влияния в системе корпоративной культуры банка
Источник: составлено авторами.

Система управления мотивацией сотрудников банка основывается на ценностях и стратегии процесса слияния или поглощения [1]. Для этого вводятся критерии оценки сотрудников на основе составляющих корпоративной культуры: бизнес-мышление (знает бизнес банка); стратегическое мышление (мыслит системно, перспективно, вариативно); ориентация на результат (берется за решение сложных задач); построение отношений (устанавливает и развивает продуктивные отношения с ключевыми людьми внутри и вне организации); командное лидерство (умеет убеждать, управляет работой команды); управление изменениями (способен быстро поменять шаблон мышления). Такая система позволяет оценивать уровень влияния мотивации на развитие корпоративной культуры в процессе слияний и поглощений [9; 18-22].

Нами разработана модель трансформации ведущих мотивов корпоративной культуры банка в

условиях слияний и поглощений, которая ориентируется на формирование интеграционного механизма корпоративного управления вновь создаваемого банка или оптимизации корпоративной культуры основного банка, обеспечивающего процесс слияния на основе системообразующих ценностей профессиональной банковской деятельности (см. рис. 2). Селекция наиболее передовых и оправдавших себя традиционных ценностей по основным направлениям банковской деятельности позволяет получить синергетический эффект, стимулирующий динамику формирования жизнестойкости новой банковской структуры. Дж. Коллинз и Дж. Поррас отмечают, что продукты устаревают и финансовые рынки меняются. Сохраняется лишь идеология в виде корпоративной культуры банка, как движущая сила, духовный стержень организации, который не позволяет ей разрушиться в процессе её развития, децентрализации, глобальной экспансии, слияний и поглощений [7; 352].



Рисунок 2 - Ведущие мотивы корпоративной культуры банка в процессе слияний или поглощений
Источник: составлено авторами.

Идеологию корпоративной культуры банка определяет системный набор ценностей. Самые идеальные ценности не смогут сделать банк успешным без трансформации их в конкретные нормы поведения сотрудников. Основными базовыми ценностями банка мы считаем доверие и ответственность; постоянное обучение совершенствование; командная работа; честность и открытость; поиски и формирование лояльной клиентуры; деловое партнерство.

За время своего исторического развития банки претерпели глубокую эволюцию, что позволяет спрогнозировать основные тенденции в развитии банковского сектора [8;58-61]. Высокая технологичность приводит к тому, что в банках будущего получат широкое распространение системы видеорегистрации и биометрии, видеоконсультанты и киоски самообслуживания, интерактивные витрины и тацскрин-стола, электронный кассир и автоматический депозитарий, устройства для бесконтактных платежей и электронной подписи. Внедрение новых технологий (в частности дистанционного обслуживания) и повышение финансовой грамотности населения приведут к увеличению числа операций, где клиент будет принимать решения самостоятельно, повышая свой суверенитет. Для компетентного клиента на первом плане оказывается продукт и его эффективная дифференциация со стороны банка. Банковский продукт движется по пути разделения на базис (финансовые услуги) и надстройку (сервис, престиж, комфорт). Динамично возрастает влияние информационного обеспечения на дифференциацию банковских продуктов и привлечение клиентов. К нивелированию границ между банками и небанковскими кредитными организациями приводит развитие небанковских платежных систем, создание финансово-кредитных социальных сетей, аутсорсинг банковских услуг. Общество старается отказаться от наличности, в результате чего функционирование денежной системы вне банков (или ассимили-

рованных с ними небанковских организаций) становится невозможным. Банки всё больше превращаются в социально ориентированный институт, деятельности которого не сводится всего лишь к получению прибыли. Вышеперечисленные тенденции, ведут к тому, что у клиентов появиться возможность самостоятельно моделировать актуальные банковские продукты, к возникновению в банке будущего новой корпоративной культуры, основы которой формируются сегодня.

Тенденции развития банковского сектора в России свидетельствуют, что устоявшиеся модели банковской корпоративной культуры не могут адекватно реагировать на такие вызовы современного финансового рынка, как: лавинообразное нарастание темпов технологических изменений, повышение интеллектуального уровня и усложнение интеллектуально-психологических характеристик клиентов. Формирование корпоративной культуры, нацеленной на эффективный банковский бизнес, в перспективе, превратится в основополагающий фактор стимулирования готовности персонала к переменам, необходимым для обеспечения конкурентоспособности на рынке, который кардинально меняется под влиянием современных цифровых технологий, социально-политических изменений, роста интеллектуальной и профессиональной грамотности клиентов. Сильная и устойчивая корпоративная культура банка, в большей степени, связана с динамикой стабильного развития и высокой эффективностью его деятельности, чем со стратегией, функциональной моделью или номенклатурой банковских услуг. Для разрешения этой задачи в ходе исследования сформирована модель согласования элементов корпоративной культуры банков находящихся в процессе слияния или поглощения и определена технология формирования корпоративной культуры вновь сформированной банковской структуры, как основы её эффективного функционирования.

Библиографический список

1. Базилевич А. Р., Фролова Т. Д. Особенности межбанковских слияний и присоединений в России / Экономика и социум. 2015. №6 (9). URL:www.iurp.ru (дата обращения 11.01.2017)
2. Вейлл П. Искусство менеджмента. М.: Новости, 1993. С.224.
3. Веснин М. А., Бурков А. В. Роль корпоративной культуры в формировании профессионального интереса работников банка «Йошкар-Ола» / Маркетинг и менеджмент: наука и практика: материалы II Межд. науч.-практ. конф., г. Йошкар-Ола, 14 марта 2016 года // Вестник международных научных конференций. 2016. Вип.1. С.10-24.
4. Данилов А. Что год грядущий нам готовит? Взгляд банковского аналитика. URL:<http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/336093-chto-god-gryadushchiy-nam-gotovit-vzgl-yad-bankovskogo-analitika> (дата обращения 5.01.2017)
5. Дадли У. Банки должны изменить корпоративную культуру. 21 октября 2014 года. URL:<http://www.vestifinance.ru/articles/48468> (дата обращения 4.01.2017)
6. Дэвис Р., Шредер А. История успеха одного банка: как с помощью нестандартного мышления достичь значительного роста. М.: Дикта, 2008. С.288.
7. Коллинз Дж., Поррас Дж. Построенные навечно: успех компаний, обладающих видением. СПб: Стокгольмская школа экономики, 2005. С.352.
8. Коробов Ю. И., Прокофьев М. Е. Банк будущего и его корпоративная культура // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. №4 (58). С.58-61.
9. Михальченко Е. В., Шевелев Г. Е. Совершенствование корпоративной культуры коммерческого банка посредством мотивации сотрудников // Известия Томского политехнического университета. 2012. Т. 320. № 6. С.18-22.
10. Мольтке Г. Военные поучения. М.: ГВИ Наркомата обороны СССР. 1938. С. 312.
11. Поздняков К.К., Кобякова А.В. Взаимоотношения со стейкхолдерами компаний в условиях кризисов // Бюллетень науки и практики. 2016. № 12 (13). С. 322.
12. Рынок слияний и поглощений. М.: АО «КПМГ». 2015. С.46.
13. Розенштиль Л., Мольтман В., Рюттингер Б. Организационная психология. М.: Гуманитарный центр, 2014. С.464.
14. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.: ЭКОМ, 1992. С.237.
15. Состояние и перспективы рынка банковских слияний и поглощений в России // Банковское дело. 2010. URL:<http://www.alebedev.ru/media/2384.html> (дата обращения 21.12.2016)

16. Федин М. К. Корпоративная культура через регламентацию деятельности сотрудников // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 12. С. 12–16.
17. Mead M., (2000), *And Keep Your Powder Dry: An Anthropologist Looks at America*, Berghahn Books (July 30, 2000), P.256.

References

1. Bazilevich A. R., Frolova T. D. Osobennosti mezhsobremennyykh slivaniy i prisoedineniy v Rossii / *Ekonomika i socium*. 2015. №6 (9). URL:www.iupr.ru (data obrashcheniya 11.01.2017)
2. Vejll P. *Iskusstvo menedzhmenta*. M.: Novosti, 1993. S.224.
3. Vesnin M. A., Burkov A. V. Rol' korporativnoy kul'tury v formirovani professional'nogo interesa rabotnikov banka «Joshkar-Ola» / *Marketing i menedzhment: nauka i praktika: materialy II Mezhd. nauch.-prakt. konf., g. Joshkar-Ola, 14 marta 2016 goda* // *Vestnik mezhdunarodnykh nauchnykh konferenciy*. 2016. Vip.1. S.10-24.
4. Danilov A. Chto god gryadushchij nam gotovit? Vzglyad bankovskogo analitika. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/336093-chto-god-gryadushchij-nam-gotovit-vzglyad-bankovskogo-analitika> (data obrashcheniya 5.01.2017)
5. Dadli U. Banki dolzhny izmenit' korporativnuyu kul'turu. 21 oktyabrya 2014 goda. URL:<http://www.vestifinance.ru/articles/48468> (data obrashcheniya 4.01.2017)
6. Dehvis R., Shreder A. Istoriya uspekha odnogo banka: kak s pomoshch'yu nestandartnogo myshleniya dostich' znachitel'nogo rosta. M.: Dikta, 2008. S.288.
7. Kollinz Dzh., Porras Dzh. *Postroennyye navechno: uspekhi kompaniy, obladayushchih videniem*. SPb: Stokgol'mskaya shkola ekonomiki, 2005. S.352.
8. Korobov YU. I., Prokof'ev M. E. Bank budushchego i ego korporativnaya kul'tura // *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta*. 2015. №4 (58). S.58-61.
9. Mihal'chenko E. V., Shevelev G. E. Sovershenstvovanie korporativnoy kul'tury kommercheskogo banka posredstvom motivatsii sotrudnikov // *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta*. 2012. T. 320. № 6. S.18-22.
10. Mol'tke G. *Voennyye poucheniya*. M.: GVI Narkomata obrony SSSR. 1938. S. 312.
11. Pozdnyakov K.K., Kobyakova A.V. Vzaimootnosheniya so steykholderami kompaniy v usloviyakh krizisov *Byulleten' nauki i praktiki*. 2016. № 12 (13). S. 322.
12. *Rynok slivaniy i pogloshcheniy*. M.: AO «KPMG». 2015. S.46.
13. Rozenshtil' L., Mol'tman V., Ryuttinger B. *Organizacionnaya psihologiya*. M.: Gumanitarnyj centr, 2014. S.464.
14. Ryuttinger R. *Kul'tura predprinimatel'stva*. M.: EHKOM, 1992. S.237.
15. *Sostoyaniye i perspektivy rynka bankovskikh slivaniy i pogloshcheniy v Rossii* // *Bankovskoe delo*. 2010. URL:<http://www.alebedev.ru/media/2384.html> (data obrashcheniya 21.12.2016)
16. Fedin M. K. Korporativnaya kul'tura cherez reglamentatsiyu deyatel'nosti sotrudnikov // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. 2007. № 12. S. 12–16.
17. Mead M., (2000), *And Keep Your Powder Dry: An Anthropologist Looks at America*, Berghahn Books (July 30, 2000), P.256.

ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД КАК СИСТЕМАТИЗИРУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Пономарев О.Б., к.э.н., доцент, Балтийский федеральный университет им. Э.Канта

Аннотация: Многочисленные противоречия в теории предпринимательства, когда учёные пытаются определить свойства предпринимателя и особенности предпринимательской деятельности, вызваны тем, что предприниматель рассматривается учёными в статике. Но поскольку предприниматель проходит в своём развитии несколько стадий, то на каждой из них он меняет некоторые свои свойства. В статье изложены основы динамического подхода к предпринимательству, уточнены некоторые понятия в теории предпринимательства и предложен новый коэффициент благоприятности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предприниматель, динамика, этапы предпринимательской деятельности, модель жизненного цикла предпринимательской деятельности, пирамида предпринимательства, предпринимательское вещество, способности.

Abstract: Numerous contradictions in the theory of entrepreneurship, when scientists are trying to determine the properties of the entrepreneur and characteristics of entrepreneurship, because the entrepreneur is considered by scientists to be static. But as the entrepreneur progresses in several stages, on each of them it changes some of its properties. The article presents the basis of the dynamic approach to entrepreneurship, clarified some of the concepts in the theory of entrepreneurship and the new coefficient of favorable business activities.

Keywords: entrepreneur, dynamics, stages of entrepreneurship, the life-cycle model of entrepreneurial activity, the pyramid of entrepreneurship, the entrepreneurial substance, ability.

Предпринимателя, как объект исследования, следует рассматривать с помощью динамического подхода – понимая, что любой предприниматель эволюционирует и во времени, и в зависимости от накопленного капитала. Именно этот подход позволил ранее систематизировать многочисленные выводы и рекомендации, которые сгенерировала по настоящее время теория предпринимательства [9].

Используя предлагаемый динамический подход, следует уточнить понятийный аппарат теории предпринимательства и некоторые элементы его аксиоматического ядра. Прежде всего, следует обратить внимание на то, что помимо самого базового понятия «предприниматель» в современной литературе не совсем чётко определяют и некоторые другие понятия.

Довольно часто в научной литературе используется такое понятие, как «Предпринимательский дух». Его в научный оборот ввёл В.Зомбарт. Особенно концентрированно это у него было сделано в работе «Буржуа». В ней Зомбарт упоминает несколько видов «духа» – хозяйственный, мещанский, предпринимательский и т.п. Чаще всего исследователи останавливаются только на понятии «предпринимательский дух» [3, 7, 12 и др.], используя его в аксиоматическом порядке, понимая, что это понятие ранее и в полном объёме определил Зомбарт. Иногда это же определение и приводят дословно: «предпринимательский дух это синтез жадности денег, страсти к приключениям, изобретательности и многого другого; мещанский дух состоит из склонности к счёту и осмотрительности, из благоразумия и хозяйственности».

Но если внимательно прочитать самого В.Зомбарта, то можно убедиться в том, что сама цитата вырвана из общего контекста и звучит она так:

«... мы обнаружим отдельные составные элементы, из которых сросся воедино капиталистический дух, мы проследим в их постепенном развитии два, сначала каждый в отдельности: предпринимательский дух и мещанский дух, которые, только объединившись, образуют капиталистический дух. Оба эти составных элемента сами по себе сложной природы: предпринимательский дух это синтез жадности денег, страсти к приключениям, изобретательности и многого другого; мещанский дух состоит из склонности к счёту и осмотритель-

ности, из благоразумия и хозяйственности» [6, с.19].

Это означает, что Зомбарт выделял капиталистический дух как основу, которая состоит из двух частей – предпринимательского духа и мещанского духа, и предпринимательский дух является «составной частью капиталистического духа» [6, с.43]

При этом и капиталистический дух представляет собой часть духа более высокого уровня:

«Хозяйственный дух – это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование. Это все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных стремлениях, но это также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйствующего человека» [6, с.6]. И далее: «Этот современный капиталистический дух есть новое явление для нашего европейского мира, начало которого лежит в раннем средневековье, что, однако, не исключает ни того, что подобный же хозяйственный дух развился уже когда-то раньше в культурах старого мира, ни также и того, что этот уже ранее существовавший дух замешан в создании современного капиталистического духа» [6, с.11]

Высказав гипотезу о структуре капиталистического духа, как состоящего из двух слагаемых – мещанского и предпринимательского духа, Зомбарт в дальнейшем и анализировал развитие капиталистического духа как общего явления для всех европейских и американских народов, составляющих историю Нового времени. При этом, существующие отличия в ходе роста капиталистического общества, вызванные национальными различиями, Зомбарт по сути сводил к разному сочетанию двух составляющих капиталистического духа – предпринимательского и мещанского духа: «Эти различия могут заключаться:

1) различным может быть момент времени, в который нация (народ или как-нибудь иначе отграниченная группа; характер отграничения здесь значения не имеет, ибо я в последующем буду разграничивать главным образом великие исторические нации как группы, подлежащие в отдельности рассмотрению) бывает захвачена потоком капиталистического развития, момент, в который начинается генезис буржуа;

2) различной может быть продолжительность времени, в течение которого капиталистический дух владеет нацией; таким образом, получается

различие в продолжительности времени капиталистического развития;

3) различной может быть степень интенсивности капиталистического духа: мера напряжения предпринимательского духа и инстинкта наживы, мера мещанской добродетели и отчётности;

4) различной может быть экстенсивность капиталистического духа: распространение его по различным социальным слоям народа;

5) различным может быть соотношение и сочетание отдельных составных частей капиталистического духа (предпринимательский дух - мещанский дух - различные формы проявления предпринимательского духа и т. д.);

6) различной может быть сила развития и продолжительность развития этих отдельных составных частей; развитие может у всех иметь равномерный ход или у каждой составной части особенный.

Легко можно сообразить, какое чрезвычайное разнообразие может проявить общее развитие буржуазной природы в отдельных странах при наличии бесчисленных комбинаций перечисленных возможностей. Важнейшее различие национального развития, однако, следующее: сильно или слабо развит капитализм в данной стране; доходят ли все составные части или отдельные - и какие - до полного расцвета; начинается ли развитие рано или поздно; является ли оно преходящим, перемежающимся или длительным» [6, с. 75].

С позиций динамического подхода в теории предпринимательства предложенные Зомбартом взаимосвязи следует пересмотреть. Как было показано ранее, капиталист - это высший уровень, высшее достижение предпринимательской деятельности. То есть, капиталистический дух - есть одна из форм предпринимательского духа. И именно на этом, высшем уровне своего развития предприниматель теряет «жажду денег и страсть к приключениям». Он становится более осмотрительным и осторожным, у него появляется «склонность к счёту и осмотрительности, благоразумию и хозяйственности».

Тогда предпринимательский дух - это разновидность хозяйственного духа, определяемая жаждой самостоятельной хозяйственной деятельности, нацеленной на непрерывное развитие собственного бизнеса. А жажда наживы или склонность к осторожности - это характеристики разных этапов трансформации предпринимательского духа.

Довольно часто в публикациях, связанных с предпринимательством, используют понятие «предпринимательский капитал».

И здесь мы встречаемся с разногласием. Например: «Предпринимательский капитал - это инвестиции в предприятия - как новые, так и уже действующие. Различают два вида инвестиций:

1) прямые инвестиции - капиталовложения непосредственно в машины, оборудование и другие факторы производства;

2) портфельные - вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги зарубежных предприятий» [8, с. 354].

Очевидно, что такое определение предпринимательского капитала связано с тем, что автор ставит знак равенства между бизнесом и предпринимательством. Следует отметить, что такой подход является типичным для отечественных специалистов в области экономической теории [1, 2, 10, 11 и др.].

Елкин В.В. определяет предпринимательский капитал несколько иначе. Он считает, что сам ка-

питал вовсе не представляет собой инвестиции, под капиталом понимаются материальные или финансовые средства, а также интеллектуальные наработки и организаторские навыки, используемые в процессе производства и служащие средством извлечения прибыли [5]. Этой точки зрения на предпринимательский капитал придерживаются и некоторые другие авторы: «Предпринимательский капитал - это определённая сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве».

Но и в этом случае не понятно - чем отличается предпринимательский капитал от, например, кооперативного капитала.

Если согласиться с тем, что предпринимательский капитал - это капитал, используемый предпринимателем, то со всеми вышеуказанными определениями следует согласиться. Но тогда не понятно, для чего к слову капитал нужно прилагательное «предпринимательский»?

На наш взгляд ключевым в определении понятия «предпринимательский капитал» является указание на то, что капитал используется для извлечения прибыли. Классики экономической науки давно указали на то, что предприниматель использует в своей деятельности наёмный труд и (чаще всего) заёмный капитал. Поэтому некоторые авторы и ставят знак равенства между предпринимательским капиталом и инвестициями. Но наёмный труд и капитал используют и другие участники хозяйственной системы. Ключевым в предпринимательском капитале является его интеллектуальная собственность - идея, харизма, связи, опыт, целеустремлённость. Всё это можно назвать «предпринимательским веществом». Тогда предпринимательский капитал - это материальные и денежные ресурсы, которые в сочетании с предпринимательским веществом реализуются в самостоятельное, нацеленное на максимизацию прибыли, производство.

Отсюда следует очевидный вывод: как только у предпринимателя иссякает «предпринимательское вещество», то его предпринимательский дух принимает форму «мещанского духа» по Зомбарту. И его бизнес становится просто хозяйственной деятельностью.

Теперь следует обратить внимание на вновь введённое понятие «предпринимательское вещество». Поскольку именно оно отличает предпринимателя от других участников хозяйственной системы, необходимо более чётко остановиться на его характеристиках. К предпринимательскому веществу мы должны отнести такие его характеристики как предпринимательская сила, предпринимательские способности и талант предпринимателя.

Словосочетание «предпринимательская сила» встречается нечасто в отечественной научной литературе, также как оно редко применяется и в зарубежной литературе. При этом встретить определения этого понятия не удалось. Так, Д.Гроу не определяя это понятие, использует его как некоторую альтернативу «силе доходов»: «Ели вы применяете только силу дохода в бизнесе и больше ничего, вы будете получать доход и заплатите за это много больше, если вы будете использовать в сочетании предпринимательскую силу и силу доходов» [13, с.20]. Минг Лу и Ху Пан утверждают, что «предпринимательская сила рефлексирована «мощь», заключающуюся в ресурсах хозяйственной системы» [14, с. 63]. Де Сото утверждает, что «предпринимательская сила, порождающая динамическую эффективность посредством создания и обнаружения новых возможностей для извлечения

прибыли, это та же самая сила, которая обеспечивает достижение наиболее высокого из возможных в данный конкретный момент уровня статистической эффективности, обеспечивая исправление существовавших ранее нарушений координации» [4, с. 26].

Отечественные авторы, используя это словосочетание, также не определяют его, но подразумевают под ним некоторую силу, способную приводить к новым хозяйственным результатам. Поскольку сила, по определению представляет собой меру воздействия на тело других тел и полей, то и предпринимательскую силу следует по аналогии определять как меру воздействия предпринимателя на хозяйственную систему, в которой он работает.

Очевидно, что это воздействие определяется в первую очередь наличием предпринимательского потенциала, как способности предпринимателей участвовать в хозяйственной деятельности, и условий, которые создаются для ведения этой предпринимательской деятельности.

Предпринимательский талант и предпринимательские способности, также составляющие предпринимательское вещество, могут быть использованы, если согласиться с тем, что предпринимательство, это всё же не ремесло, а искусство. И заниматься этим искусством могут только талантливые и способные личности. Предпринимательские способности – это набор качеств, умений и способностей человека, позволяющих ему организовать самостоятельный бизнес, для чего находить и использовать лучшее сочетание ресурсов, находить и принимать нестандартные хозяйственные решения, позволяющие получить максимальную прибыль. Это способность правильно оценивать риски от принятия этих решений и добиваться их реализации.

Поскольку талант это выдающиеся способности человека, которые открываются с приобретением опыта, формируя определённый навык, то и предпринимательский талант – это выдающиеся предпринимательские способности. Практически у любого человека есть предпринимательские способности. Как показала история экономики России 90-х годов конца XX века предпринимательской деятельностью занимались люди с самыми разными исходными жизненными позициями – реформы сломали устоявшуюся десятилетиями социально-экономическую структуру и многие люди оказались в силу этого на нижних уровнях социальной иерархии. Выбраться из этого положения они могли только с помощью предпринимательской деятельности. Но достичь заметных успехов могли только талантливые предприниматели.

Из миллионов жителей постсоветского пространства, вступивших на путь предпринимательской деятельности только несколько тысяч стали крупными фигурами на федеральном или региональном уровне, те, у кого был талант к предпринимательской деятельности. Те же миллионы предпринимателей, кто не обладал этими талантами, либо разорились, либо стали ремесленниками, либо остановились на уровне среднего бизнеса, пополнив класс бизнес-персон.

Это позволяет нам предложить концепцию Пирамиды предпринимателей.

Не вызывает никаких сомнений тот факт, что 100% всех желающих заниматься предпринимательской

деятельностью, проходя последовательно все стадии жизненного цикла предпринимателя – этапы юниора, ремесленника, начинающего предпринимателя, предпринимателя-собственника, капиталиста, рантье и пенсионера, – уменьшаются в своём составе. Это вызвано разными обстоятельствами: кто-то не смог рассчитаться с кредиторами, кто-то потерпел неудачу со сбытом, у кого-то изменились семейные обстоятельства и т.п. В любом случае – если взять за основание общее число ступивших на путь предпринимателя юниоров, и к этому основанию последовательно прибавлять численность предпринимателей-ремесленников, начинающих предпринимателей и т.п., – мы получим пирамиду.

Количество предпринимателей, находящееся на каждой стадии жизненного цикла предпринимательской деятельности, различно в зависимости от условий предпринимательской деятельности.

Обозначим количество предпринимателей, находящихся на стадии «юниор» через D_1 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «ремесленник» через D_2 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «начинающий предприниматель» через D_3 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «предприниматель-собственник» через D_4 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «капиталист» через D_5 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «рантье» через D_6 ; количество предпринимателей, находящихся на стадии «пенсионер» через D_7 .

Очевидно, что только в условиях, абсолютно благоприятных для предпринимательской деятельности количество предпринимателей на каждой стадии одинаково и равно 100% – предприниматели последовательно переходят из стадии в стадию:

$$D_1 = D_2 = D_3 = D_4 = D_5 = D_6 = D_7. \quad (1)$$

Но это – только теоретически возможная ситуация. На практике такого никогда не будет. Поэтому выполняется неравенство:

$$D_1 > D_2 > D_3 > D_4 > D_5 > D_6 > D_7. \quad (2)$$

Если просуммировать (1), то будет получена такая сумма:

$$D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5 + D_6 + D_7 = 7D_1, \quad (3)$$

которая всегда больше суммы всех частей неравенства (2):

$$D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5 + D_6 + D_7 < 7D_1. \quad (4)$$

Тогда, если разделить левые и правые части данного неравенства на правую часть, получим коэффициент, который всегда меньше единицы:

$$K = (D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5 + D_6 + D_7) / 7D_1 < 1 \quad (5)$$

Если предпринимательские условия в обществе благоприятны – предложенный коэффициент стремится к единице; если условия для предпринимательской деятельности неблагоприятны, этот коэффициент стремится к нулю.

Из такой интерпретации свойств предложенного коэффициента вытекает и его смысл – это коэффициент благоприятности предпринимательской деятельности. Можно предложить различные модификации предлагаемого коэффициента, в том числе и с помощью сложных математических моделей так, как это сделано, например, в [15], но сложность этих задач обуславливает необходимость более тщательной разработки этих вариантов.

Библиографический список

1. Булетова Н.Е., Кузибецкая Г.В., Демичева Е.В., Злочевский И.А., Демянчук С.Н. Статистические методы исследования макроэкономических явлений и процессов. – М.: Scientific magazine "Kontsep", 2014. – 320 с.

2. Вечканов Г.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2011. – 511 с.
3. Гаджиев К.С. Сравнительный анализ национальной идентичности США и России. – М.: Логос, 2013, 408 с.
4. Де Сото, Хесус Уэрта. Социально-экономическая теория динамической эффективности. – М.: Litres, 2016 г. – 1392 с.
5. Елкин В.В. Основы бизнеса. – СПб.: СПбГУАП, 2004. – 76 с.
6. Зомбарт В. Собрание сочинений в 3-х томах. Т. 1. – СПб.: «Владимир Даль», 2005. – 640 с.
7. Кийосаки Роберт Т. Руководство богатого папы по инвестированию. – М.: Попурри, 2012. – 544 с.
8. Океанова Э.К. Экономическая теория. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 652 с.
9. Пономарев О. Б., Светуных С. Г. Экономика и предпринимательство. СПб. : Левша-Санкт-Петербург, 2015. 631 с.
10. Попов А.И. Экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2006 – 544 с.
11. Светуных С.Г. Экономическая теория маркетинга. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 207 с.
12. Ducre H. Michael. The Entrepreneurial Spirit. Taylor-Brooke Media Incorporated, 2005. 172 p.
13. Grau David. Buying, Selling, and Valuing Financial Practices, + Website: The FP Transitions M&A Guide. - John Wiley & Sons, 2016. 320 p.
14. Ming Lu, Hul Pan. Government-Enterprise Connection: Entrepreneur and Private Enterprise Development in China. - Springer, 2015. 168 p.
15. Svetunkov Sergey. Complex-Valued Modeling in Economics and Finance – Springer Science+Business Media, New York, 2012. – 318 p.

References

1. Buletova N.E., Kuzibeckaya G.V., Demicheva E.V., Zlochevskij I.A., Demyanchuk S.N. Statisticheskie metody issledovaniya makroekonomicheskikh yavlenij i processov. – М.: Scientific magazine "Kontsep, 2014. – 320 s.
2. Vechkanov G.S. EHkonomicheskaya teoriya. – SPb.: Piter, 2011. – 511 s.
3. Gadzhiev K.S. Sravnitel'nyj analiz nacional'noj identichnosti SSHA i Rossii. – М.: Logos, 2013, 408 s.
4. De Soto, Hesus Uehrta. Social'no-ehkonomicheskaya teoriya dinamicheskoy ehffektivnosti. – М.: Litres, 2016 g. – 1392 s.
5. Elkin V.V. Osnovy biznesa. – SPb.: SPbGUAP, 2004. – 76 s.
6. Zombart V. Sbranie sochinenij v 3-h tomah. T. 1. – SPb.: «Vladimir Dal'», 2005. – 640 s.
7. Kijosaki Robert T. Rukovodstvo bogatogo papy po investirovaniyu. – М.: Popurri, 2012. – 544 s.
8. Okeanova Z.K. EHkonomicheskaya teoriya. – М.: Dashkov i Ko, 2012. – 652 s.
9. Ponomarev O. B., Svetun'kov S. G. EHkonomika i predprinimatel'stvo. SPb. : Levsha-Sankt-Peterburg, 2015. 631 s.
10. Popov A.I. EHkonomicheskaya teoriya: Uchebnik dlya vuzov. – SPb.: Piter, 2006 – 544 s.
11. Svetun'kov S.G. EHkonomicheskaya teoriya marketinga. - SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2003. – 207 s.
12. Ducre H. Michael. The Entrepreneurial Spirit. Taylor-Brooke Media Incorporated, 2005. 172 p.
13. Grau David. Buying, Selling, and Valuing Financial Practices, + Website: The FP Transitions M&A Guide. - John Wiley & Sons, 2016. 320 p.
14. Ming Lu, Hul Pan. Government-Enterprise Connection: Entrepreneur and Private Enterprise Development in China. - Springer, 2015. 168 p.
15. Svetunkov Sergey. Complex-Valued Modeling in Economics and Finance – Springer Science+Business Media, New York, 2012. – 318 p.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ»

Савченко И.В., к.э.н., доцент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Беркутова Е.А., аспирант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Токарева Е.Г., аспирант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье исследуется эволюция научных взглядов на понятие «конкурентоспособность предпринимательской структуры». Для определения тренда в развитии понятия, оно рассматривается в сопряжении с периодами развития теории конкурентных преимуществ. Это позволяет оценить процесс смещения содержательных компонент определения: тенденция развития начинается с концентрации, переходит к систематизации и обобщению, а затем к детализации. Тенденция к детализации выражается в том, что современные авторы, принимая во внимание все компоненты существующих подходов, предпочитают фокусироваться на одном из аспектов определения и глубоко его проработать. В результате исследований можно сделать вывод о перспективности развития теории в направлении коммуникации со стейкхолдерами, а именно, интернет-коммуникации с потребителями на рынке конечного продукта (b2c) и потенциальными сотрудниками на рынке труда.

Ключевые слова: конкурентоспособность, фактор конкурентоспособности, конкурентное преимущество, коммуникации, интернет-коммуникации, бренд работодателя.

Abstract: This article examines the evolution of scientific views on the concept of "competitiveness of business structure." To determine the trend in the development of the concept, it is considered in conjunction with the periods of development of the theory of competitive advantage. This allows to evaluate the process of the displacement of a substantial component of determining the trend of development begins with concentration, goes to the systematization and generalization, and then to detail. The tendency to detail is reflected in the fact that modern authors, taking into account all components of existing approaches prefer to focus on one aspect of the definition and in-depth study. As a result of the research can be concluded about the prospects of development of the theory towards communication with stakeholders, namely, the Internet communication with consumers in the market of the final product (b2c) and potential employees on the labour market.

Keywords: competitiveness, competitiveness, competitive advantage, communications, online communications, employer brand.

Введение

В данной статье конкурентоспособность рассматривается как экономическая категория. В классической трактовке, конкурентоспособность – это свойство, определяющее способность предпринимательской структуры выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами конкретного рынка [3]. Т.е. конкурентоспособность является относительной характеристикой.

Следует сказать, что конкурентоспособность формируется на различных уровнях [9, с. 16-24]:

- 1) Товарный, или уровень товара/услуги.
- 2) Микроуровень – уровень фирмы (предпринимательской структуры).
- 3) Мезоуровень – объединения фирм в отрасли.
- 4) Макроуровень – народное хозяйство в целом, конкурентоспособность страны/региона.

В данном исследовании объектом является микроуровень – уровень фирмы (предпринимательской структуры). Понятия фирма, компания, предпринимательская структура мы будем считать синонимами. Отметим, что анализу конкурентоспособности на этом уровне в российской и зарубежной литературе уделяется значительное внимание, существует большое количество определений, к анализу которых необходимо подходить системно.

С течением времени взгляды на понятие конкурентоспособности видоизменялись под воздействием множества внешних факторов, новых вызо-

вов конкурентной среды, изменения параметров качества и скорости коммуникации. Само по себе рассмотрение эволюции понятия «конкурентоспособность» не даст нам объяснения понимания того, что выступало двигателем этой эволюции. В основе конкурентоспособности предприятия лежит система конкурентных преимуществ.

Под конкурентным преимуществом мы будем понимать «превосходство хозяйствующего субъекта над конкурентами в экономической, технической, управленческой деятельности предприятия, связанной с научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками, производством, реализацией, обслуживанием продукции, которые является основой формирования конкурентоспособности предприятия и ведут к реальному или потенциальному увеличению объема продаж, доли рынка, прибыли, рентабельности» [11, с. 126-133].

Развитие содержательных компонент понятия «конкурентоспособность предприятия» во многом повторяет эволюцию взглядов на конкурентные преимущества. А потому мы предлагаем рассматривать в параллели (рис 1.). При этом мы не будем подробно рассматривать эволюцию теории конкурентных преимуществ – данное направление на высоком уровне проработано другими авторами, а используем существующую модель в качестве «вектора» для собственного исследования.



Рисунок 1 - Понятие конкурентоспособности и теория конкурентных преимуществ (составлено автором).

Эволюция подхода к определению понятия «конкурентоспособность»

У истоков теории конкурентных преимуществ стояло два доминирующих блока – рыночный подход и ресурсный подход, из которого выросли подход, основанный на знаниях и подход, осно-

ванный на навыках. Основное отличие состоит в том, какого типа преимущества лежат в основе стратегии. В более позднее время приобрел популярность подход, основанный на отношениях. Наиболее же современные разработки в этой области и вовсе предлагают подход «переходящего преимущества» (Рис.2).



Рисунок 2 - Видоизменение теории конкурентных преимуществ со временем. (составлено автором)

Таким образом, определяя конкурентоспособность предприятия не стоит упускать из вида какой-либо из типов конкурентных преимуществ, т.к. невозможно представить себе конкурентоспособное предприятие, существующее в изоляции от стэйкхолдеров, не обладающее ресурсами, или не находящееся под влиянием/не влияющее на рынок. Что должно меняться в определении понятия, так это угол, под которым исследователь рассматривает проблему, в соответствии с ним должны расставляться акценты.

Далее мы проследим трансформацию понятия «конкурентоспособность предпринимательской структуры» в зависимости от смещения фокуса между каждым конкретным типом преимуществами, лежащих в основе её.

Рыночный подход утверждает, что отраслевые факторы и ориентиры внешних рынков являются основными направляющими для определения успеха фирмы [48]. А основным фактором конкурентного преимущества предпринимательской структуры до 1990-х считалось эффективное стратегическое позиционирование в отрасли [2]. К приверженцам данного подхода принято относить

М. Портера, И. Ансоффа, К. Эндрюсса и других (Таблица 1). В настоящее время часть исследователей также продолжает фокусироваться в своих работах на данном типе преимуществ, не исключая при этом существования прочих.

Определения в совокупности обладают следующими характеристиками:

- Взаимное влияние отрасли и предприятия;
- Относительность – сравнение с конкурентами.

Ограниченность рыночного подхода, а также определений понятия «конкурентоспособность» его приверженцев, заключается в том, что он рассматривает только внешние факторы, в отрыве от внутренних. А соответственно, не несет практической применимости, т.к. не дает понимания, каким именно образом такого уровня конкурентоспособности может достичь отдельно взятая предпринимательская структура. Параллельно развивался ресурсный подход, который, в отличие от рыночного был нацелен на внутреннюю среду фирмы как на драйвер конкурентного преимущества, он описывает ресурсы, которые фирма должна создать для того чтобы иметь возможность конкурировать в отрасли.

Таблица 1 - Понятие конкурентоспособности предпринимательской структуры в рамках рыночного подхода (составлено автором)

Год	Автор	Определение	Комментарий
1933	Э. Чемберлин и Дж. Робинсон	«Конкурентоспособность – это не только способность противостоять конкурентам, но и обходить борьбу, развивая новые рынки дифференцированной продукции» [31].	Таким образом, конкурентоспособность достигается выходя на новые рынки или создавая их. Т.е. влияя на развитие рынка и прочих игроков.
1989	К. Макки	«Компания, отрасль или страна с наивысшим в отрасли уровнем производительности может быть определена как наиболее конкурентоспособная» [54, с 35].	Положение в отрасли, выраженное в уровне производительности, – абсолютный показатель конкурентоспособности.
1990	М. Портер	«Конкурентоспособность на уровне фирмы – высокая продуктивность, сопряженная с более низкими издержками, дифференцированными продуктами и более премиальным ценовым позиционированием по сравнению с конкурентами» [56].	Под продуктивностью понимается стоимость отдачи от труда и капитала. Т.е. чем выше уровень прибыльности, тем конкурентоспособнее компания.
1994	Д. Шендел	«Конкурентоспособность предпринимательской структуры – показатель результативности, определяющийся составом и конкурентной динамикой отрасли, в которой она действует» [57, с 1-5].	Фирма подвластна воздействию других игроков в отрасли. Связь является двухсторонней, каждая отдельная фирма может влиять на положение остальных игроков.
2000	Р.А. Фатхутдинов	«Свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке» [39].	Смодит через призму соответствия продукта/услуги компании ожиданиям потребителя. Т.е. чем выше степень удовлетворенности потребителя, тем конкурентоспособнее фирма.

Ресурсный подход, основателем которого можно считать Пенроуса (1959) [55], который предположил, что ресурсы, которыми обладает организация, которые она использует, намного более важны, чем структура отрасли, в которой она находится (Таблица 2). Сам термин «ресурсный подход» был предложен намного позже Вернерфельдом (1984) [36, с. 171-180]. Со временем взгляды на классификацию ресурсов менялись, появилось мнение, что только стратегически важные ресурсы и компетенции должны рассматриваться в качестве составляющих конкурентного преимущества (Барни 1991) [47, с. 99-120].

Ванг (2004) [58] определил подход как требующий учета внутренних активов и возможностей, их инвентаризации. При этом активы следует разделять на физические и интеллектуальные, определяющие возможности компании.

Составной частью данного подхода является также подход, основанный на знаниях. Сторонники этого направления считают знания наиболее важным и ценным ресурсом. Г. Хамел и К. Прахад (1994) [52] пишут, что знания, ноу-хау, интеллектуальные активы и компетенции являются главными драйверами успеха фирмы в век информации. Эванс (2003) [50] отмечает, что материальные ресурсы в ходе использования преуменьшаются, в то время как знания с их использованием растут. Тивана (2002) [59] также пишет о том, что технологии, капитал, ресурсы намного проще скопировать, чем знания, информационные модели, кото-

рые скопировать и имплементировать намного сложнее, даже если они являются открытыми.

Основным недостатком ресурсного подхода считается то, что он игнорирует внешние факторы и концентрируется исключительно на внутрифирменных. Что касается определений конкурентоспособности данного подхода они обладают следующими характеристиками:

- Влияние разных типов ресурсов на уровень конкурентоспособности;
- Отражают не просто определяющее значение ресурсов, но и умение эффективно ими распоряжаться (навыки управления).

Стоит отметить, что ресурсный подход делает акцент на таких ресурсах как уникальное знание, уникальные навыки, опыт и неявное знание. Однако, заявляя о важности и необходимости вышеупомянутых ресурсов для компании, приверженцы ресурсного подхода не рассматривают пути их приобретения и удержания. Разработка тематики брендинга работодателя помогла бы разрешить и развить ресурсный подход.

Подход, основанный на отношениях, пожалуй, лучшим образом отображает важность грамотного построения коммуникации компании и потребителя (Таблица 3). Дайер и Сингх (1998) [49] предложили подход к конкурентному преимуществу компании, который основывается на отношениях, здесь база – это установленные сети взаимоотношений и процессов.

Таблица 2 - Понятие конкурентоспособности предпринимательской структуры в рамках ресурсного подхода (составлено автором)

Год	Автор	Определение	Комментарий
1994	Г. Хамел и К. Прахад	«Конкурентоспособность - способность предвидения, основанную на навыках, знаниях, опыте и интеллектуальном лидерстве».	Акцент на важности накопления знаний внутри компании.
2001	С. Емельянов	«Конкурентоспособность производителя – это его потенциальная или реализованная способность обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот собственных или привлеченных активов, могущих стать конкурентными преимуществами» [18].	Ресурсы (материальные) имеют потенциал стать конкурентными преимуществами, в случае наличия способностей (нематериальных ресурсов – навыков).
2001	Н.И. Перцовский	«Конкурентоспособность предприятия – возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы» [27].	Агрегированный показатель эффективности использования ресурсов. Делается попытка объединения ресурсного и рыночного подхода, с фокусом на первый.
2005	И. Сергеев И. Веретенникова	«Конкурентоспособность - способность производить конкурентоспособную продукцию за счет умения эффективно использовать имеющиеся ресурсы» [15].	Затрагивает управленческую сторону и спускается до товарного уровня.
2009	Е. Русак и Е. Сапелькина	«Конкурентоспособность предприятия – способ создавать и использовать стратегические факторы успеха, выгодно отличающие предприятие от конкурентов и дающие определенные рыночные преимущества выпускаемой продукции» [32, с. 117-118].	Фокус на управленческих ресурсах.

Сторонники этого подхода критикуют ресурсный подход за то, что в соответствии с ним принято считать/делать допущение о том, что ресурсы принадлежат единственной компании. Дайер и Сингх пишут о том, что критические для обеспечения конкурентного преимущества фирмы ресурсы могут распространяться и за её пределы, предпо-

лагая, что межфирменные связи также могут быть источником преимуществ.

Следует отметить, что на формирование данного подхода прямое влияние оказывало изменение параметров качества и скорости коммуникации и, как следствие, рост её значения.

Таблица 3 - Понятие конкурентоспособности предпринимательской структуры в рамках подхода, основанного на отношениях (составлено автором)

Год	Автор	Определение	Комментарий
1999	А.Ш. Хасанова	«Конкурентоспособность – структурный элемент системы конкурентных отношений. В этом качестве конкурентоспособность есть синтетическая многогранная категория, соединяющая в себе содержательные моменты конкуренции и монополизма, а также их общественно-государственные регуляторы, и реализующаяся на объектно-субъектных уровнях рынка» [43].	Отношения на двух уровнях: 1) компания – компания 2) компания – государство
2003	М.К. Старовойтов	«Конкурентоспособность является общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовом, финансовом и трудовом рынках. В числе главных определяющих факторов этой меры выступают стоимость предприятия, техническая оснащенность рабочих мест, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, организационная система, человеческий капитал, стратегический маркетинг, техническая, инвестиционная и инновационная политики» [37].	Фокус на внешних стейкхолдеров и определяемое ими положение компании, зависящее от множества факторов внутренних и «отношенческих» факторов.
2011	О.Б. Гедранович	«В условиях информационной экономики можно трактовать конкурентоспособность организации как способность эффективно управлять своими бизнес- процессами для достижения устойчивых позиций на определенном конкурентном рынке, основываясь на внутренних и внешних конкурентных преимуществах, а также используя свой конкурентный потенциал для формирования конкурентных преимуществ, основанных на информационных технологиях» [12].	Комплексное определение, совмещающее рыночный, ресурсный и отношенческий подходы с фокусом на последний.

Следует отметить, что сторонники подхода, основанного на отношениях, дают более комплексные определения, нежели сторонники двух предыдущих подходов, что обусловлено двумя

факторами: 1) более поздним его появлением (соответственно, более зрелыми взглядами на проблематику), 2) в плане выстраивания долгосрочного конкурентного преимущества, небольшую

отдачу имеет фокусное развитие «отношений» компании со стэйкхолдерами, не имеющее под собой основы в виде ресурсов и рыночных амбиций.

В то время как рыночный подход к стратегии предполагает, что основным источником высоких доходов является торговая мощность фирмы на рынке, а ресурсный подход предполагает, что это (источник высоких доходов) есть множество из уникальных ресурсов, возможностей и знаний фирмы, отношенческий подход заявляет, что источником являются общие знания и дополнительные ресурсы сети. Причем сеть включает в себя на самом высоком уровне - государство, регулирующие органы, на среднем - партнеров, конкурентов, поставщиков и дистрибьюторов, на базовом уровне - потребителей.

Тем не менее, анализ литературы показал, что большинство авторов фокусируется на высшем и среднем уровнях (Г. Хэмел, Д. Прахалад, Дж. Барни, С. Никифорова, А. Мраморов и др.). Базовый же уровень, уровень взаимоотношений с потребителями, рассматривается в большинстве своем маркетологами, нежели учеными, занимающимися разработкой проблематик конкурентоспособности компании. В последние годы этот вопрос начинает активно подниматься такими авторами

как О. Юлдашева [46], С. Никифорова, С. Полонский, Г. Багиева. Что с одной стороны говорит о высоком интересе к вопросу построения коммуникации компании с потребителем и актуальности дальнейшей работы в этом направлении. С другой стороны, о невысоком уровне проработки вопроса коммуникации компании с потребителем, как фактора, влияющего на уровень конкурентоспособности компании.

Подход переходящих преимуществ. В качестве основного фактора конкурентоспособности выступает способность быстро адаптироваться (Таблица 4). В работе 2013 года Мак Грат (Мак-Грат 2013) [53, с.62] сделал важное предложение, одновременно обобщающее и нивелирующее предложенные ранее подходы. Традиционно, стратегии должны формулироваться с учётом и пониманием того, что она будет вести фирму, определять её поведение в течение длительного периода времени (месяцы и годы). Новое же предложение говорит о том, что, учитывая развитие бизнес среды, возможно переформулирование стратегии, смена фокусов и подходов по необходимости, для роста конкурентоспособности. Важно отметить, что это означает, что необходима быстрая реакция фирмы при изменении рыночных условий.

Таблица 4 - Понятие конкурентоспособности предпринимательской структуры в рамках подхода, переходящих преимуществ (составлено автором)

Год	Автор	Определение	Комментарий
1994	Р. Ферер, К. Чахарбаги	«Конкурентоспособность относительна и не является абсолютной. Она зависит от ценности для акционеров и клиентов, финансовой мощи, которая определяет способность действовать и реагировать в рамках конкурентной среды и человеческого и технологического потенциалов для реализации необходимых стратегических изменений. Конкурентоспособность может поддерживаться, только если соответствующий баланс сохраняется между указанными факторами, которые могут иметь противоречивый характер» [51, с.58].	Важность баланса между разными типами конкурентных преимуществ.
2000	Н.В. Яшин	«Конкурентоспособность предприятия – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции» [26].	Акцент на возможность адаптироваться.
2003	М.В. Маркулин	«Конкурентоспособность компании – способность компании работать в динамичной конкурентной среде при удержании имеющихся конкурентных преимуществ, как минимум, в неизменном виде (лучше – с положительной динамикой)» [25, с.25-31].	Конкурентоспособность сопряжена с устойчивым развитием.
2010	Соломенникова Е.А.	«Под конкурентоспособностью предприятия будем понимать экономическую категорию, которая характеризует способность предприятия производить и продавать конкурентоспособную продукцию при лучшем, чем у конкурентов, использовании своего потенциала. При этом особенно важна способность предприятия оперативно и адекватно реагировать на все изменения, как внешней среды, так и внутренние изменения» [35]	Синтез ресурсного и рыночного подходов с фокусом на приспособляемость.
2012	Хараджян Л.В.	Конкурентоспособность предприятия (корпорации) – это оцененная в данный момент времени реальная и потенциальная способность предприятия (корпорации и её субъектов) без нарушения действующего законодательства и в соответствии с принятой бизнес-этикой эффективнее конкурентов: а) адаптироваться к условиям динамично развивающейся внешней среды по различным направлениям деятельности корпорации; б) интегрироваться в единое пространство участников рыночных отношений; в) реализовывать свой совокупный потенциал [42].	1) Фиксация момента - учёт фактора времени 2) Одно из наиболее комплексных определений - Синтез всех 4х подходов

Определения понятия конкурентоспособности авторов, придерживающихся подхода переходящих преимуществ характеризуются наибольшей комплексностью. Авторы данного подхода сходятся во мнении о важности различных типов конкурентных преимуществ, в интегрированном виде лежащих в основу и влияющих на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры. Так как на этапе формирования данного подхода общие концептуальные подходы к теории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ были определены, все больше внимания уделяется различным конкретным факторам конкурентоспособности, детально рассматривается степень и пути влияния их на искомый показатель. Это отражается и в определениях, в которых кор-

ректно подчеркивается та составляющая, на которую делается акцент в исследовании.

Современные понятия. Как уже было описано ранее, большинство из современных авторов сходятся во мнении о том, что наиболее жизнеспособной является концепция переходящих преимуществ, то есть, важен каждый из факторов и важно умение быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию. Общие тенденции в формировании теории модно описать следующим образом. Ранние авторы акцентировали внимание на чем-то одном (рыночный и ресурсный подходы), позже пришел период обобщения и систематизации (отношенческий подход и подход переходящих преимуществ), в настоящее же время наблюдается тенденция к детализации (Рис.3).



Рисунок 3 - Этапы становления теории конкурентных преимуществ (составлено автором)

Тенденция к детализации выражается в том, что современные авторы, принимая во внимание все компоненты существующих подходов, предпочитают фокусироваться на одном из аспектов определения и глубоко его прорабатывать. Таким образом,

- с одной стороны можно сказать, что современные авторы (2006-2016 г.), давая определение понятия «конкурентоспособность предпринимательской структуры» в рамках подхода переходящих преимуществ, но, при этом, фокусируясь на одном из аспектов предшествующих подходов, являются сторонниками «старой школы» - одного из предшествующих подходов, в рамках которого существует аспект фокусировки, что будет не совсем верно;

- с другой стороны, можно сказать, что образовавшаяся тенденция характеризуется не тем, что современные исследователи «делают шаг назад» и не принимают во внимание современных тенденций, а это является новым этапом развития теории – этапом детализации знаний о составляющих конкурентоспособности. Нам данное предположение видится более достоверным.

Опираясь на приведенные в данной статье определения современных авторов, а также и другие изученные нами определения выделим основные «моменты», на которых в большинстве своем фокусируются современные авторы и систематизируем их в виде таблицы (Таблица 5).

Таблица 5 - Современные аспекты исследований о конкурентоспособности компании (2006-2016) (составлено автором)

		Аспект	Авторы
1	Внешние	Аутсорсинг	Игнатъев А.В., Тихонов Е.Н. [21], Ващук Е.Ю. [7], Завалько Н.А., Михалев Е.О [20] и др.
2		Деловая активность (внешняя)	Е.А. Нацыпаева [28],
3		Логистика	Бочарова Ю.О [5], Пермязова Г.С [29], Эроза В.Е. [45] и др.
4		Коммуникация с потребителем	Е.П. Голубкова [14], Т.П. Данько [15], И.С Емельяненко, Д.Д. Костоглодов [17]
5		Уникальность товаров и услуг	М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, И.В. Савенкова [33] и др.
6	Внутренние	Нематериальные активы в целом	М.А. Кереев [22] и др.
7		Качество менеджмента	П.В.Звбелин, Н.К. Моисеева [19], Р.А. Фахутдинов [40], Томпсон-мл, А. Дж. Стрикленд [38] и др.
8		Бренд	Н.А. Абдуллаев [1] и др.
9		Инновационная деятельность	Н.М. Дудин, М.В. Лясников [16], Н.П. Братишко [6], Е.А. Герасимов [13]
10		Комбинации факторов производства и ресурсов	О.Ю. Ворожбит [8], А.М. Чуйкин, М.Н. [44], Комков Н. И Дудин, Н.В. [23], Философова, В.А. Быков [41] и др.
11		Бренд работодателя	Завьялова Е.К., Кучеров Д.Г. [24], Восканян Л.В. [10], Спиридонова Г.В. [36], Резанович А.Е [30]

В таблице выше отображены основные моменты, которые прорабатываются современными исследователями, а значит, являются актуальными в текущей экономической ситуации. Перечень направлений исследований может быть расширен при появлении других углов рассмотрения конкурентного преимущества.

Заключение.

Подводя итоги, следует отметить отсутствие четкого консенсуса, любое из разнообразия мнений является жизнеспособным и возможно для имплементации в будущем. Такое разнообразие взглядов на конкурентоспособность предприятия,

даже внутри каждого из четырех подходов обусловлено:

- Задачами и целями конкретного исследования, проводимого автором;
- Выбранным фокусным объектом конкуренции (рынок, какой-либо из факторов производства, спрос и др.);

На основе анализа слабых и сильных сторон приведенных выше определений, объединенных в группы в зависимости от подхода, современных тенденций, а также выделенного нами актуального направления исследований выделим основные компоненты, которыми наделим собственное определение «конкурентоспособность предпринимательской структуры»:

1) Содержит три уровня – 1) Предпринимательская структура; 2) потребители и прочие стейкхолдеры (потенциальные сотрудники, поставщики, дистрибьюторы, инвесторы и др.); 3) сама конкурентная среда.

2) Конкурентоспособность (её уровень) поддается измерению.

3) Относительная величина. Для оценки ее уровня необходимо сравнение с показателями конкурентоспособности других игроков рынка.

4) Тесно связана с идеей «действия», динамична, статическая модель не охватит всю картину в полной мере.

5) Включает в себя действия со стороны фирмы, в равной мере со стороны ее внутренних ресурсов, так и со стороны отношений за пределами фирмы.

6) Двухсторонняя коммуникация (взаимоотношения) с потребителем – приобретающий все больший вес фактор конкурентоспособности, тогда дадим следующее определение:

Конкурентоспособность – это динамический относительный показатель эффективности деятельности и степени приспособления к изменяющимся условиям среды предпринимательской структуры, действующей в условиях конкуренции, и базирующийся на системе непрерывно взаимодействующих факторов внутренней и внешней среды, а также на построении долгосрочных взаимоотношений со стейкхолдерами.

Научная новизна данной работы заключается в:

1. Рассмотрении развития понятия конкурентоспособности через эволюцию понятия конкурентное преимущество. Разнообразие взглядов на конкурентоспособность может быть объяснено через вариативность определения понятия конкурентное преимущество.

2. Выявлении наиболее перспективных и актуальных в современных условиях областей исследования в области конкурентоспособности. Развитие теории конкурентоспособности от концентрации переходило к обобщению, а текущий тренд на детализацию дает возможность подробно исследовать каждый фактор. В такой ситуации необходимо понимать на чем, стоит фокусироваться в дальнейших исследованиях, а данная работа решает этот вопрос.

3. На основе проанализированной литературы дано авторское определение конкурентоспособности.

На практике менеджеры компании могут использовать список наиболее актуальных факторов конкурентоспособности (Таблица 5): с его помощью менеджеры смогут проанализировать факторы конкурентоспособности в деятельности компании и возможно найти точки роста предприятия среди существующих аспектов исследования.

Библиографический список

1. Абдуллаев Н. А. Бренд - как фактор формирования конкурентных преимуществ. // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – №3
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер Ком, 1999.
3. Бабошин А.В. (2005) «О видах конкурентных стратегий организации // Учёные записки Московской финансово-промышленной академии. Система бизнеса. 2005. Выпуск 1.
4. Барнетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход. – СПб.: Питер, 2002.
5. Бочарова Ю.О. Развитие логистического сервиса как фактор повышения конкурентоспособности организации. // Социально-экономические явления и процессы – 2013. – № 5 (051).
6. Братишко Н.П. Повышение конкурентоспособности региональной промышленности на основе совершенствования инновационной деятельности/Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук.-Москва, 2010
7. Ващук Е. Ю. Совершенствование форм и способов управления инновационными процессами в экономических системах на основе аутсорсинга. // Транспортное дело России – 2011. – № 11.
8. Ворожбит О.Ю. Конкурентоспособность экономических систем: монография / О.Ю. Ворожбит, В.А. Осипов, А.И. Тонких. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. – 124 с.
9. Воронов А. (2001) Конкуренция в XXI веке // Маркетинг. 2001. №5. С 16-24.
10. Восканян Л. В. Кадровая политика как фактор повышения эффективности деятельности предприятия. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – №2.
11. Данилов И.А., Волкова Е.В., Вестник Челябинского государственного университета. 2010. №3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 126-133.
12. Гедранович О.Б. Методологические и методические аспекты оценки конкурентоспособности организации. http://media.mlu.by/files/store/items/elup/27/elu_27_2011_8.pdf
13. Герасимова Е.А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности. // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4.
14. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П.Голубков. – 2-е изд., перераб. – М. : Финпресс, 2009. – 464 с.
15. Данько Т.П., Голубев М.П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость. — М.: Инфра-М, 2011. — 416 с.
16. Дудин М. Н., Лясников Н. В. Проблемы функционирования и потери устойчивости предприятия: причины и методы противодействия. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2012. – №10.
17. Емельяненко И.С., Костоглодов Д. Д. Коммуникационные маркетинговые решения, направленные на рост конкурентоспособности розничного торгового предприятия. // Концепт. – 2015. – №16.

18. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. М.: Экономика, 2001. 405 с
19. Забелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления. – М.: Информ. – внедрен. Центр и маркетинг, 2011.
20. Завалько Н.А., Михалёв Е.О. Аутсорсинг как основной инструмент формирования сетевых организационных структур. // Известия Уральского государственного экономического университета – 2010. – № 5 (31).
21. Игнатъев А.В., Тихонов Е.Н. Консалтинг и аутсорсинг как факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях экономики знаний // Современные исследования социальных проблем – 2012. – № 6.
22. Керефов М. А. Нематериальные активы как фактор формирования и управления конкурентными преимуществами промышленных предприятий. // Terra Economicus – 2012. – № 4-3
23. Комков Н. И., Дудин М. Н., Лясников Н. В. Проблемы экономического развития: факторы и детерминанты // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 2(22). С. 116-128.
24. Кучеров Д.Г., Завьялова Е.К. Бренд работодателя в системе управления человеческими ресурсами организации. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент – 2012. – №4.
25. Маракулин М.В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом, 2003. № 4. С. 25-31.
26. Миронов, М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М. : Альфа-пресс, 2004.
27. Международный маркетинг: учеб. пособие / Н.И. Перцовский, И.А. Спиридонов, С.В. Барсукова; под ред. Н.И. Перцовского. – М.: Высшая школа, 2001. – 239 с.
28. Нацыпаева Е. А. К вопросу о сущности и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «деловая активность предприятия». // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №2.
29. Пермякова С.Г. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности. // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 47.
30. Резанович А.Е., сущность и структура hr-бренда предприятия // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14098> (дата обращения: 10.10.2016).
31. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.Ж Экономика 2006. 390 с.
32. Русак Е.С., Сапелкина Е.И.. Экономика предприятия // Минск: Тетра Системс. 2009. С. 117-118.
33. Селюков М. В., Шалыгина Н. П., Савенкова И. В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования. // Фундаментальные исследования – 2011. – № 8-2.
34. Сергеев И.В., Веретенникова И.И.. Экономика организаций (предприятий). М.: Велби; Проспект, 2005. С. 172.
35. Соломенникова Е.А. (2010) Проблемы исследования конкурентоспособности предприятия. НГУ. <http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22763/13.pdf>.
36. Спиридонова Г. В. Стратегия коммуникации HR-бренда в менеджменте современных компаний: зарубежный опыт. // Всероссийский журнал научных публикаций – 2013. – №1.
37. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием // Электронная библиотека «Экономика и управление на предприятиях» [Электронный ресурс]. – URL: <http://eur.ru/Documents/2003-01-13/FA0E.asp>.
38. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа 12-е изд., Пер. с англ. - М.: Изд. дом "Вильямс", 2006. — 928 с.
39. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
40. Фатхутдинов, Р.А. Основы управленческих решений. - М.: Инфра-М, 2008
41. Философова Т.Г., Быков В.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. 2-е изд., испр. И доп. М., 2005.
42. Хараджян Л.В. Экономическая природа конкуренции и конкурентоспособности предприятия (корпорации). Научный журнал КубГАУ, №82(08), 2012 года
43. Хасанова А.Ш. Конкурентные отношения и их трансформация в современных условиях: Дис. ... докт. экон. Наук. Казань 1999.
44. Чуйкин А. М. Концепция динамических способностей и анализ стратегического потенциала обучающейся организации. // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: гуманитарные и общественные науки. – 2011. – №09.
45. Эроза В. Е. Влияние управления цепочками поставок товаров на конкурентоспособность фирм. // Российский внешнеэкономический вестник – 2011. – № 1.
46. Юлдашева О.У. Реалии и перспективы развития маркетинга взаимодействия в России на стратегическом уровне: сетевая перспектива // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – №1. – С. 56-77.
47. Barney, J1991, 'Firm resources and sustained competitive advantage', Journal of Management, vol.17, no.1, pp. 99-120.
48. Bain, J1968, Industrial Organization, John Wiley and Sons, New York.
49. Dyer, JH& Singh, H1998, 'The relational view: cooperative strategy and sources of interorganisational competitive advantage', The Academy of Management Review, vol. 23, no. 4, pp.660-679.
50. Evans, C2003, Managing for Knowledge: HR's Strategic Role, Butterworth-Heinemann, Amsterdam.
51. Feurer, R. Defining Competitiveness: A Holistic Approach / R. Feurer, K. Chaharbaghi // Management Decision. – 1994. – Vol. 32, No. 2. – p. 58.
52. Hamel, G& Prahalad, C1994, Competing for the Future, Harvard University Press, Boston.
53. McGrath, RG2013, 'Transient Advantage', Harvard Business Review, vol. 91, no.6, pp. 62-70.

54. McKee and C Sessions-Robinson (1989) "Manufacturing Productivity and Competitiveness", Journal of Manufacturing, 3, pp 35-9
55. Penrose, ET1959, The Theory of Growth of The Firm, Blackwell, Oxford.
56. Porter M (1990) "Tre Competitiva Advantage of Nations", New York, Free Press.
57. Schendel, D1994, 'Competitive organizational behavior: toward an organizationally: based theory of competitive advantages', Strategic Management Journal, vol. 15, pp.1-5.
58. Tiwana, A2002, The Knowledge Management Toolkit: Orchestrating IT, Strategy, and Knowledge Platforms, 2nd edn, Prentice-Hall, Upper Saddle River.
59. Wang, HL2004, 'A framework to support and understand strategic decision-making in business-to-business electronic commerce', in The International Workshop on Business and Information (BAI2004), Taipei.
60. Wernerfelt, B1984, 'A resource-based view of the firm', Strategic Management Journal, vol. 5, no. 2, pp. 171-180.

References

1. Abdullaev N. A. Brend - kak faktor formirovaniya konkurentnyh preimushchestv. //Voprosy strukturizatsii ehkonomiki. - 2009. - №3
2. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya. - SPb.: Piter Kom, 1999.
3. Baboshin A.V. (2005) «O vidah konkurentnyh strategij organizatsii // Uchyonye zapiski Moskovskoj finansovo-promyshlennoj akademii. Sistema biznesa. 2005. Vypusk 1.
4. Barnett Dzh., Moriarti S. Marketingovyie kommunikatsii. Integrirovannyj podhod. - SPb.: Piter, 2002.
5. Bocharova YU.O. Razvitie logisticheskogo servisa kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti organizatsii. // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy - 2013. - № 5 (051).
6. Bratishko N.P. Povysenie konkurentosposobnosti regional'noj promyshlennosti na osnove sovershenstvovaniya innovacionnoj deyatel'nosti/Avtoreferat na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk.-Moskva, 2010
7. Vashchuk E. YU. Sovershenstvovanie form i sposobov upravleniya innovatsionnymi processami v ehkonomicheskikh sistemah na osnove outsorsinga. // Transportnoe delo Rossii - 2011. - № 11.
8. Vorozhbit O.YU. Konkurentosposobnost' ehkonomicheskikh sistem: monografiya / O.YU. Vorozhbit, V.A. Ostipov, A.I. Tonkih. - Vladivostok: Izd-vo VGUEHS, 2011. - 124 s.
9. Voronov A. (2001) Konkurenciya v XXI veke // Marketing. 2001. №5. S 16-24.
10. Voskanyan L. V. Kadrovaya politika kak faktor povysheniya ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya. // Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomicheskie i yuridicheskie nauki. - 2013. - №2.
11. Danilov I.A., Volkova E.V., Vestnik CHelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2010. №3 (184). EHkonomika. Vyp. 24. S. 126-133.
12. Gedranovich O.B. Metodologicheskie i metodicheskie aspekty ocenki konkurentosposobnosti organizatsii. http://media.miu.by/files/store/items/elup/27/elu_27_2011_8.pdf
13. Gerasimova E.A. Razvitie innovatsionnogo potentsiala predprinimatel'skoj struktury kak faktora povysheniya ee konkurentosposobnosti. // Problemy sovremennoj ehkonomiki. - 2011. - №4.
14. Golubkov E.P. Marketingovyie issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika / E.P.Golubkov. - 2-e izd., pererab. - M. : Finpress, 2009. - 464 s.
15. Dan'ko T.P., Golubev M.P. Menedzhment i marketing, orientirovannyj na stolimost'. - M.: Infra-M, 2011. - 416 s.
16. Dudin M. N., Lyanikov N. V. Problemy funkcionirovaniya i poteri ustojchivosti predpriyatiya: prichiny i metody protivodejstviya. // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. - 2012. - №10.
17. Emel'yanenko I.S., Kostoglodov D. D. Kommunikatsionnye marketingovyie resheniya, napravlennye na rost konkurentosposobnosti roznichnogo trgovogo predpriyatiya. // Koncept. - 2015. - №16.
18. Emel'yanov S.V. SSHA: mezhdunarodnaya konkurentosposobnost' nacional'noj promyshlennosti. 90-e gody HKH veka. M.: EHkonomika, 2001. 405 s
19. Zabelin P. V., Moliseeva N. K. Osnovy strategicheskogo upravleniya. - M.: Inform. - vnedren. Centr i marketing, 2011.
20. Zaval'ko N.A., Mihalyov E.O. Outsorsing kak osnovnoj instrument formirovaniya setevykh organizatsionnyh struktur. // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta - 2010. - № 5 (31).
21. Ignat'ev A.V., Tihonov E.N. Konsalting i outsorsing kak faktory povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya v uslovyah ehkonomiki znaniy // Sovremennye issledovaniya social'nyh problem - 2012. - № 6.
22. Kerefov M. A. Nematerial'nye aktivyy kak faktor formirovaniya i upravleniya konkurentnymi preimushchestvami promyshlennyh predpriyatij. // Terra Economicus - 2012. - № 4-3
23. Komkov N. I., Dudin M. N., Lyanikov N. V. Problemy ehkonomicheskogo razvitiya: faktory i determinanty // MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie). 2015. № 2(22). S. 116-128.
24. Kucherov D.G, Zav'yalova E.K. Brend rabotodatelya v sisteme upravleniya chelovecheskimi resursami organizatsii. // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 8. Menedzhment - 2012. - №4.
25. Marakulin M.V. Upravlenie kompromissami kak faktor konkurentosposobnosti kompanii // Menedzhment v Rossii i za rubezhom, 2003. № 4. S. 25-31.
26. Mironov, M.G. Vasha konkurentosposobnost' / M.G. Mironov. - M. : Al'fa-press, 2004.
27. Mezhdunarodnyj marketing: ucheb. posobie / N.I. Percovskij, I.A. Spiridonov, S.V. Barsukova; pod red. N.I. Percovskogo. - M.: Vysshaya shkola, 2001. - 239 s.
28. Nacypaeva E. A. K voprosu o sushchnosti i vzaimosvyazi ponyattij «konkurentosposobnost'» i «delovaya aktivnost' predpriyatiya». // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. - 2011. - №2.
29. Permyakova S.G. Logistika kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti. // Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk. - 2015. - № 47.
30. Rezanovich A.E., sushchnost' i struktura hr-brenda predpriyatiya // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2014. - № 4.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14098> (data obrashcheniya: 10.10.2016).
31. Robinson Dzh. EHkonomicheskaya teoriya nesovershennoj konkurencii. M.ZH EHkonomika 2006. 390 s.

32. Rusak E.S., Sapelkina E.I.. *EHkonomika predpriyatiya* // Minsk: Tetra Systems. 2009. S. 117-118.
33. Selyukov M. V., SHalygina N. P., Savenkova I. V. *Issledovanie podhodov k klassifikacii konkurentnyh preimushchestv rynochnyh sub"ektov hozyajstvovaniya*. // *Fundamental'nye issledovaniya* – 2011. – № 8-2.
34. Sergeev I.V., Veretennikova I.I.. *EHkonomika organizacij (predpriyatij)*. M.: Velbi; Prospekt, 2005. S. 172.
35. Solomennikova E.A. (2010) *Problemy issledovaniya konkurentosposobnosti predpriyatiya*. NGU. <http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22763/13.pdf>.
36. Spiridonova G. V. *Strategiya kommunikacii HR-brenda v menedzhmente sovremennyh kampanij: zarubezhnyj opyt*. // *Vserossijskij zhurnal nauchnyh publikacij* – 2013. – №1.
37. Starovojtov M.K., Fomin P.A. *Prakticheskij instrumentarij organizacii upravleniya promyshlennym predpriyatiem* // *EHlektronnaya biblioteka «EHkonomika i upravlenie na predpriyatiyah» [EHlektronnyj resurs]*. – URL: <http://eup.ru/Documents/2003-01-13/FA0E.asp>.
38. Tompson-mi. Artur A., Striklend III A. Dzh. *Strategicheskij menedzhment. Koncepcii i situacii dlya analiza* 12-e izd., Per. s angl. - M.: Izd. dom "Vil'yams", 2006. – 928 s.
39. Fathutdinov, R.A. *Konkurentosposobnost': ehkonomika, strategiya, upravlenie* / R.A. Fathutdinov. – M. : INFRA-M, 2000. – 312 s.
40. Fathutdinov, R.A. *Osnovy upravlencheskih reshenij*. - M.: Infra-M, 2008
41. Filosofova T.G., Bykov V.A. *Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizacii: ucheb.* 2-e izd., Ispr. I dop. M., 2005.
42. Haradzhyan L.V. *EHkonomicheskaya priroda konkurencii i konkurentosposobnosti predpriyatiya (korporacii)*. *Nauchnyj zhurnal KubGAU, №82(08), 2012 goda*
43. Hasanova A.SH. *Konkurentnye otnosheniya i ih transformaciya v sovremennyh usloviyah: Dis. ... dokt. ehkon. Nauk. Kazan' 1999.*
44. CHujkin A. M. *Koncepciya dinamicheskikh sposobnostej i analiz strategicheskogo potenciala obuchayushchejsya organizacii*. // *Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta. Seriya: gumanitarnye i obshchestvennye nauki.* – 2011. – №09.
45. EHroza V. E. *Vliyanie upravleniya cepochkami postavok tovarov na konkurentosposobnost' firm*. // *Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik* – 2011. – № 1.
46. YUldasheva O.U. *Realii i perspektivy razvitiya marketinga vzaimodejstviya v Rossii na strategicheskom urovne: setevaya perspektiva* // *Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyv-karskogo gosudarstvennogo univesiteta.* – 2014. - №1. – S. 56-77.
47. Barney, J1991, 'Firm resources and sustained competitive advantage', *Journal of Management*, vol.17, no.1, pp. 99-120.
48. Bain, J1968, *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York.
49. Dyer, JH& Singh, H1998, 'The relational view: cooperative strategy and sources of Interorganisational competitive advantage', *The Academy of Management Review*, vol. 23, no. 4, pp.660-679.
50. Evans, C2003, *Managing for Knowledge: HR's Strategic Role*, Butterworth-Heinemann, Amsterdam.
51. Feurer, R. *Defining Competitiveness: A Holistic Approach* / R. Feurer, K. Chaharbaghi // *Management Decision.* – 1994. – Vol. 32, No. 2. – p. 58.
52. Hamel, G& Prahalad, C1994, *Competing for the Future*, Harvard University Press, Boston.
53. McGrath, RG2013, 'Transient Advantage', *Harvard Business Review*, vol. 91, no.6, pp. 62-70.
54. McKee and C Sessions-Robinson (1989) "Manufacturing Productivity and Competitiveness", *Journal of Manufacturing*, 3, pp 35-9
55. Penrose, ET1959, *The Theory of Growth of The Firm*, Blackwell, Oxford.
56. Porter M (1990) "Tre Competitiva Advantage of Nations", New York, Free Press.
57. Schendel, D1994, 'Competitive organizational behavior: toward an organizationally: based theory of competitive advantages', *Strategic Management Journal*, vol. 15, pp.1-5.
58. Tiwana, A2002, *The Knowledge Management Toolkit: Orchestrating IT, Strategy, and Knowledge Platforms*, 2nd edn, Prentice-Hall, Upper Saddle River.
59. Wang, HL2004, 'A framework to support and understand strategic decision-making in businessto-business electronic commerce', In *The International Workshop on Business and Information (BAI2004)*, Taipei.
60. Wernerfelt, B1984, 'A resource-based view of the firm', *Strategic Management Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 171-180.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ

Сангадиева И.Г., д.э.н., профессор, Бурятский государственный университет

Хахинов В.В., д.х.н., доцент, Бурятский государственный университет

Багинова В.М., д.э.н., профессор, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Шаралдаева И.А., д.э.н., профессор, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Аннотация: в статье проведена оценка состояния обеспеченности населения Республики Бурятия питьевой водой, рекомендуется разработать мероприятия по обеспечению населения доброкачественной питьевой водой, предусмотрев строительство и развитие сетей централизованного водоснабжения.

Ключевые слова: питьевая вода, Республика Бурятия

Abstract: in the article the estimation of population of the Republic of Buryatia State drinking water, are encouraged to develop activities to provide the population with safe drinking water, providing for the construction and development of centralized water supply networks.

Keywords: drinking water, Republic of Buryatia

В Республике Бурятия численность населения, проживающего в населенных пунктах с централизованным водоснабжением, составляет 19 110 человек (2%), со смешанным типом водоснабжения – 697410 человек (71,6%). Нецентрализованным водоснабжением обеспечено 245187 человек (25,2%), привозной водой – 12153 человек (1,2%). Доброкачественной питьевой водой в 2015 г. было обеспечено 54,4% населения республики или 530 185 чел., что выше уровня 2013г. на 12,3%. Показатель обеспеченности населения доброкачественной питьевой водой в 2012г. Составлял 42,1%. Большая часть населения, обеспеченного доброка-

чественной водой, проживает в городских поселениях (83,9% или 445 тыс. человек).

В 2015г. увеличилась доля населения, которое обеспечено доброкачественной водой, пригодной для питья в городских поселениях с 65,4% до 77,0%, и в сельских поселениях с 8,83 до 21,5%.

В 3-х административных территориях доля населения, обеспеченного доброкачественной питьевой водой, превышает среднереспубликанский (Северобайкальский, Кижингинский, Окинский). В 18 районах республики данный показатель ниже среднереспубликанского (табл. 1).

Таблица 1 - Показатели обеспеченности населения Республики Бурятия питьевой водой в 2015 г.

Территории	Доля населения, обеспеченного доброкачественной питьевой водой, %	Доля населения, обеспеченного условно доброкачественной питьевой водой, %	Доля населения, обеспеченного недоброкачественной питьевой водой, %
г. Улан-Удэ	95,8	0,3	1,5
Северобайкальский	94,2	0,05	5,2
Кижингинский	77,6	8,5	0,3
Окинский	54,7	32,8	1,9
Джидинский	40,1	6,1	0,0
Курумканский	38,3	14,0	7,2
Баргузинский	32,2	5,5	1,4
Заиграевский	23,2	17,7	0,9
Иволгинский	22,8	13,9	6,5
Мухоршибирский	18,1	5,6	9,6
Тункинский	17,6	11,5	28,8
Закаменский	17,3	39,7	14,4
Бичурский	17,1	10,2	4,3
Кяхтинский	12,7	19,2	37,4
Еравнинский	10,6	70,6	13,4
Тарбагатайский	10,1	2,3	3,4
Прибайкальский	7,3	26,6	5,9
Хоринский	6,8	18,9	5,2
Селенгинский	4,2	60,2	15,5
Кабанский	1,7	37,3	11,9
Баунтовский	0,0	15,7	71,6
Муйский	0,0	23,0	75,1
Республика Бурятия	54,4	12,7	7,7

Доля населения, обеспеченного питьевой водой, отвечающей требованиям санитарного законодательства (доброкачественной и условно доброкачественной), в республике составляет 67,2%, что выше показателя 2013г. (65,2%) на 2% (табл. 2).

Снизилась доля населения, обеспеченного недоброкачественной питьевой водой до 7,7%, что ниже показателя 2013г. (9,6%) на 1,9%.

Привозной водой в республике обеспечивается население только в сельских населенных пунктах. Динамика доли населения, обеспеченного

доброкачественной приводной водой в сельских поселениях, свидетельствует об ухудшении качества привозной питьевой воды.

Обеспечение жителей Республики Бурятия питьевой качественной водой отвечающей всем нормативам в достаточном количестве, очистка сточных вод до экологически допустимого уровня считаются одними из самых значимых проблем в

республике, решение которых необходимо для сохранения состояния здоровья горожан, улучшения условий их деятельности, повышения уровня жизни населения Республики Бурятия.

Проведем прогноз снабжения населения Республики Бурятия питьевой водой на основании последних пяти лет методом скользящей средней.

Таблица 2 - Динамика показателей обеспеченности населения Республики Бурятия питьевой водой в 2012-2016гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.	2016 г.
Доля сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения (в %)	20,1	21,0	21,5	22,0	22,5
Обеспеченность населения услугами централизованного водоснабжения (в %)	50,0	51,4	54,2	57,0	59,8

$x_{2016} = \frac{20,1+21,0+21,5+22,0+22,5}{5} = 21,42\%$ (доля сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения).

$x_{2016} = \frac{50,0+51,4+54,2+57,0+59,8}{5} = 54,48\%$ (обеспеченность населения услугами централизованного водоснабжения).

Оценка состояния этой проблемы на сегодняшний день базируется на анализе обеспеченности Республики Бурятия ресурсами воды, пригодными для обеспечения хозяйственно-питьевого водоснабжения и состояния существующих систем водоснабжения.

Среди особенностей можно выделить то, что в водопотреблении в Республике Бурятия является приоритетным использование для питьевого водоснабжения подземных вод.

Исходя из данных таблицы 4, выдвигается вывод о том, что обеспеченность республики питьевой водой с каждым годом увеличивается. Однако прогнозирование методом скользящей средней не

совсем не подтверждает этого. Поэтому, используем метод экспоненциального сглаживания [2].

Считается, показатель, который находится ближе к прогнозируемому, имеет больший вес, а отдаленный, соответственно, - меньший.

$x_{2016} = 0,4*22,5+0,3*22,0+0,15*21,5+0,1*21,0+0,05*20,1 = 21,93\%$ (доля сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения).

$x_{2016} = 0,4*59,8+0,3*57,0+0,15*54,2+0,1*51,4+0,05*50,0 = 56,79\%$ (обеспеченность населения услугами централизованного водоснабжения).

Исходя из вышеизложенного, делаем вывод, что из года в год в Республике Бурятия доля обеспеченности населения питьевой водой возрастает.

А результаты прогнозирования методом скользящей средней и экспоненциального сглаживания оставляют желать лучшего.

Таблица 3 - Эконометрическое прогнозирование доли сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения (в %) за 2012-2016 гг.

X	Y	XY	x ²	ȳ
1	20,1	20,1	1	20,26
2	21,0	42,0	4	20,84
3	21,5	64,5	9	21,42
4	22,0	88,0	16	22
5	22,5	112,5	25	22,58
15	107,1	327,1	55	

Для прогноза используем уравнение $\hat{y} = 19,68 + 0,58 * x$.

Так, наш прогноз методом эконометрического прогнозирования подтверждает тот факт, что работы по обеспечению питьевой водой населения Республики Бурятия недостаточно эффективны. Все мероприятия по улучшению обеспечения Республики Бурятия питьевой водой, пока оставляют желать луч-

шего, так как, исходя из прогноза, доли сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения (в %) за 2012-2016 гг. улучшатся лишь на долю десятых.

Далее проведем аналогичный прогноз по обеспечению населения услугами централизованного водоснабжения (в %) за 2012-2016 гг.

Таблица 4 - Эконометрическое прогнозирование обеспеченности населения услугами централизованного водоснабжения (в %) за 2012-2016 гг.

X	Y	XY	x ²	ȳ
1	50,0	50,0	1	49,44
2	51,4	102,8	4	51,96
3	54,2	162,6	9	54,48
4	57,0	228	16	57
5	59,8	299	25	59,52
15	272,4	842,4	55	

Для прогноза применяется уравнение $\bar{Y}=46,92+2,52 \cdot x$

Здесь наблюдается такая же ситуация. По прогнозу методом эконометрического прогнозирования выявлено, что значительных изменений в лучшую сторону не будет. А, наоборот, в некоторых случаях значения уменьшаются на незначительные доли.

Следовательно, мероприятия и проекты по улучшению состояния обеспеченности питьевой водой в Бурятии не несут эффективного плода работ.

Также отметим, что в целях обеспечения населения Республики Бурятия питьевой водой нормативного качества и в достаточном количестве, в интересах удовлетворения жизненных потребностей и охраны здоровья граждан Правительство Республики Бурятия в 2009 г. утвердил Республиканскую целевую программу "Чистая вода Республики Бурятия на 2009-2017 годы".

Целью Программы является обеспечение населения Республики Бурятия питьевой водой нормативного качества и в достаточном количестве и очистка сточных вод до экологически допустимого уровня в интересах удовлетворения жизненных потребностей и охраны здоровья граждан.

Отметим, что мероприятия по данной программе исполняются с большим трудом. Причина – отсутствие справедливых параметров распределения по уровням бюджетов средств, которые на неё выделяются.

Обеспечение населения чистой питьевой водой является важнейшим направлением социально-экономического развития Республики.

Главным источником водоснабжения Республики выступает, естественно, озеро Байкал – самое глубокое и чистое озеро в мире. Следовательно, Республика Бурятия должна правильно использовать свое удачное расположение относительно Байкала.

Сложившаяся кризисная ситуация в области питьевого водоснабжения обусловлена недостаточностью мероприятий по охране источников питьевого водоснабжения, неудовлетворительным техническим состоянием систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, неустойчивым финансовым состоянием организаций коммунального комплекса, несовершенством нормативной правовой базы и экономических механизмов в сфере водопользования.

Обеспечение качественной питьевой водой республику Бурятия – сложный процесс. Поэтому целесообразно начать со столицы республики.

Город Улан-Удэ является столицей Республики Бурятия, её важнейшим промышленным и культурным центром. Здесь сконцентрирована основная часть обрабатывающей промышленности республики машиностроения, металлообработки, строительных материалов, пищевой, легкой и т.д.

Известно, что, кроме озера Байкал, всего для водоснабжения г.Улан-Удэ разведано 4 месторождения. Два (Спасское и Богородское) находятся в эксплуатации. Улановское месторождение, расположенное на острове Большой Улан, предназначалось для нужд ТЭЦ-2, Лазовское – для ТЭЦ-1. Оба этих месторождения на сегодняшний день не эксплуатируются. Головной инфильтрационный водозабор г.Улан-Удэ, расположенный на островах Богородский и Спасский, работает на разведанных запасах одноимённых месторождений, суммарные запасы которых составляют 366 тыс.м³/сут. Среднегодовой отбор из головного водозабора – 133,9 тыс.м³/сут., при максимальном водоотборе до 150 тыс.м³/сут., что составляет более 80% потребности в воде нужд населения и промышленных предприятий города.

Вопрос водоснабжения качественной водой населения посёлков остаётся открытым.

Целесообразно разработать такую программу, как «Концепция развития систем водоснабжения и водоотведения Республики Бурятия». На основе данной концепции будут разрабатываться программы, включающие в себя конкретные мероприятия по реконструкции и капитальному ремонту объектов водно-коммунального хозяйства республики Бурятия.

Заключение

Сложившаяся кризисная ситуация в области питьевого водоснабжения обусловлена недостаточностью мероприятий по охране источников питьевого водоснабжения, неудовлетворительным техническим состоянием систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, неустойчивым финансовым состоянием организаций коммунального комплекса, несовершенством нормативной правовой базы и экономических механизмов в сфере водопользования.

Опять же, для всего ряда мероприятий требуются немалые денежные вложения, чего Республика не может выделить.

И на сегодняшний день республике рекомендуется разработать мероприятия по обеспечению населения доброкачественной питьевой водой, предусмотрев строительство и развитие сетей централизованного водоснабжения. Главам муниципальных образований республики – принять дополнительные меры по обеспечению населения доброкачественной питьевой водой, разработать и утвердить инвестиционные программы по приведению качества питьевой воды в соответствие санитарным требованиям. Руководителям организаций, осуществляющих подачу населению питьевой воды, рекомендуется привести источники водоснабжения в соответствие требованиям санитарно-эпидемиологических нормативов, проводить производственный лабораторный контроль качества питьевой воды.

Обеспечение населения республики качественной питьевой водой остается одной из приоритетных задач для Республики Бурятия.

Библиографический список

1. Акимова Т. А. Основы экоразвития : учебное пособие / Т. А. Акимова, В. В. Хаскин ; под редакцией В.И. Видяпина. – Москва. – 2011. – 312 с.
2. Бродский А. К. Общая экология : учебник для студентов вузов / А. К. Бродский. – Москва : «Академия». – 2014. – 256 с.
3. Рубан В. А. Привлекательность региона для населения и бизнеса / В. А. Рубан // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 127-131.
4. Рубан В. А. Управление развитием социальной инфраструктуры региона / В. А. Рубан // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 82-88.
5. Цыренов Д.Д. Территориальная структура производительных сил и тенденции их размещения (на примере Республики Бурятия) // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – №2 – С. 26-29.

6. Цыренов Д.Д., Атанов Н.И. Производительные силы и новые возможности их развития в условиях необходимости модернизации экономики // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – №52(2) – С. 84-88.

References

1. Akimova T. A. Osnovy ehkorazvitiya : uchebnoe posobie / T. A. Akimova, V. V. Haskin ; pod redakciej V.I. Vidyapina. – Moskva. – 2011. – 312 s.
2. Brodskij A. K. Obshchaya ehkologiya : uchebnik dlya studentov vuzov / A. K. Brodskij. – Moskva : «Akademiya». – 2014. – 256 s.
3. Ruban V. A. Privlekatel'nost' regiona dlya naseleniya i biznesa / V. A. Ruban // Vestnik Buryatskogo gosuniversiteta. EHkonomika i menedzhment. - 2013. - № 1. - S. 127-131.
4. Ruban V. A. Upravlenie razvitiem social'noj infrastruktury regiona / V. A. Ruban // Vestnik Buryatskogo gosuniversiteta. EHkonomika i menedzhment. - 2012. - № 1. - S. 82-88.
5. Cyrenov D.D. Territorial'naya struktura proizvoditel'nyh sil i tendencii ih razmeshcheniya (na primere Respubliki Buryatiya) // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2015. - №2 – S. 26-29.
6. Cyrenov D.D., Atanov N.I. Proizvoditel'nye sily i novye vozmozhnosti ih razvitiya v usloviyah neobhodimosti modernizacii ehkonomiki // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2015. – №52(2) – S. 84-88.

О РАЗВИТИИ ВУЗАМИ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Серёдкина И.М., соискатель, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы развития вузами качества высшего образования как одного из ключевых элементов обеспечения их устойчивой деятельности в условиях конкуренции. Приводится обобщенная характеристика основных конкурентных преимуществ организаций, включая вузов. Уточняется понятие «качества образования». Рассматривается обобщенный подход к управлению качеством высшего образования на уровне отдельного вуза на основе трилогии качества Дж. Джурана.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, качество высшего образования, потребитель.

Abstract: This article discusses the development of quality of higher education by the universities as a key element to ensure their sustained activity in conditions of competition. It summarizes characteristics of the main competitive advantages of organizations, including universities. It clarifies the concept of "quality of education". It considers a generalized approach to the quality management of higher education at the level of the individual institution based on Joseph Juran's trilogy of quality.

Keywords: competitive advantage, quality of higher education, consumer.

Сегодня высшее учебное заведение выступает активным участником делового мира: производит собственный продукт, распоряжается ресурсами, реализует технологии, занимает долю рынка, принимает самостоятельные решения в вопросе стратегического развития, вступает в конкуренцию за потребителя, заказы и пр. Внешняя среда вуза высоко конкурентна и изменчива, рынок труда предъявляет все новые требования к направлениям, уровню и содержанию подготовки специалистов, а конкуренты активно борются за потребителя, предлагая образовательные программы разной направленности, наполненности, стоимости. Реализация вузом своих конкурентных преимуществ играет важную роль в обеспечении устойчивой деятельности на рынке и достижении желаемых результатов.

Конкурентное преимущество подразумевает, что организация предоставляет своим потребителям ту ценность, которую не могут предложить конкуренты на рынке.

Реализация конкурентных преимуществ возможна по трем направлениям: преимущество в качестве продуктов/услуг, преимущество по цене/затратам и сочетание этих двух вариантов.

В условиях массового спроса, когда потребитель готов приобретать стандартную продукцию с однотипными характеристиками, конкурентным преимуществом компании будут низкие затраты и цена. При этом продукт должен восприниматься потребителями как сопоставимый с предложениями конкурентов.

По мере усиления конкуренции, насыщения рынка товарами и услугами организации, которые не имеют возможности снижать затраты и цены, вынуждены отказываться от производства массовой стандартной продукции и ориентироваться на производство дифференцированной продукции применительно к индивидуальным потребностям узких групп потребителей. Если потребитель готов заплатить за уникальность продукции, то конкурентным преимуществом компании становится высокое качество.

Трудности возникают у тех организаций, которые начинают работать в отраслях, вступивших в эпоху постиндустриального развития. Спрос быстро удовлетворяется, каждый раз требуется новая, более совершенная продукция, достижения научно-технического прогресса носят непрерывный характер. Потребитель демонстрирует избирательность, особые предпочтения и ожидания, требовательность к уровню исполнения товара или услуги, но при этом не собирается переплачивать за продукцию.

Предлагая потребителям продукцию более высокого качества, более предпочтительную ими по ряду критериев (полное соответствие продукции которым означает наивысший уровень удовлетворенности потребителей) по оптимальной цене и с лучшим обслуживанием, сильные производители вытесняют слабых. Те производители, которые не могут обеспечить производство и поставку продукции, в соответствии с потребительскими ожиданиями (дефицит качества), быстро теряют рынок. Потребитель переходит к другим поставщикам в поисках лучшего качества. В условиях растущей конкуренции на мировом рынке потребителей могут не особенно удерживать даже те поставщики, которые полностью соответствуют его уровню запросов. Всегда есть шанс получить что-то, что может быть еще лучше. Поэтому наиболее прочные позиции на рынке получают те поставщики, которые обучаются эффективнее всего, имеют более полные знания о потребителе и опережают его ожидания, совершенствуют имеющиеся и применяют новые технологии в улучшении качества производства продукции и предоставления услуг, по-новому организуют работу компании, создают себе конкурентные преимущества (запас качества) и тем самым обеспечивают долговременную стабильность своего дела.

Еще в 1922 году Г. Форд в своем труде «Моя жизнь, мои достижения» [9] обращал внимание на определяющую роль потребителя в достижении успеха организации: «...Откуда идут деньги, которые заставляют вертеться колеса? Разумеется, от потребителя. Успех в производстве зависит исключительно от искусства производителя служить потребителю, предлагая то, что ему нравится. Ему можно угодить качеством или ценой. Больше всего ему можно угодить высшим качеством и низкими ценами; и тот, кто сможет дать потребителю лучшее качество по низким ценам, непременно станет во главе индустрии – безразлично, какие бы товары он ни производил. Это непреложный закон... Большая часть начинает обращать внимание на достоинство и стремится получить за каждый лишней доллар возможно лучшее качество... Прежде клиент оказывал честь продавцу своими заказами; в дальнейшем отношения изменились и продавец стал оказывать честь клиенту, исполняя его заказы...».

Сегодня «качество» стало ключевым элементом продвижения и обеспечения благополучия компании, в том числе и вузов.

Вузы вступили в жесткую конкурентную борьбу за потребителя и, как следствие финанси-

рование, не только в границах одного города, региона, но и в межрегиональном масштабе.

Усиление конкуренции вузов происходит на фоне появившейся автономии в реализации образовательной, научной и финансово-хозяйственной деятельности с одновременным сокращением государственного финансирования.

Более того, очевидна тенденция расширения конкуренции между традиционными организациями профессионального образования и новыми системами корпоративной подготовки (корпоративные университеты, тренинговые компании, системы внутрифирменной подготовки кадров).

Вопрос повышения качества образования ставится государственными органами управления системой образования как один из «системных приоритетов» государственной политики развития образования. Однако категория «качества образования» в нормативных документах недостаточно четко определена.

В Федеральном законе от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации» «качество образования» трактуется как «комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы».

Руководствуясь данным определением, основным потребителем выступает государство, устанавливающее требования к профессиональной подготовке специалистов. Интересы хозяйствующих субъектов, где специалисты действительно будут трудиться и реализовывать приобретенные профессиональные знания и навыки, остаются неучтенными.

Такой подход может ориентировать высшие учебные заведения на содержательную модернизацию профессионального образования.

«Всемирная декларация о высшем образовании для 21 века: подходы и практические меры» (Париж, 5-9 октября 1998 года) дает иное определение качеству в сфере высшего образования – это «многомерная концепция, которая должна охватывать все его функции и виды деятельности: учебные и академические программы, научные исследования и стипендии, укомплектование кадрами, учащимися, здания, материально-техническую базу, оборудование, работу на благо общества и академическую среду».

Акцент сделан на функциональном совершенствовании деятельности вуза.

Категория «качество образования» должна соотноситься, прежде всего, с потребностями непосредственно заинтересованных в специалистах с высшим образованием групп – работодателей. Руководствуясь положениями концепции всеобщего качества, «качество образования» можно определить как соответствие существующим и перспективным потребностям рынка труда по вопросам подготовки специалистов с высшим обра-

зованиям тем знаниям и навыкам, которые необходимы при выполнении профессиональных задач.

Сложно установить составляющие качества высшего образования, поскольку качество высшего образования складывается из: уровня знаний преподавателя, его умения донести эти знания до обучающихся, технологий передачи знаний, материального обеспечения вуза, степени кооперации вуза с рынком труда, исходного уровня знаний и подготовленности абитуриентов, готовности студентов обучаться, их самостоятельности и творческих навыков в поиске и освоении информации, вовлеченности обучающихся в работу по получению новых знаний, подготовке и реализации проектов и пр.

Однако и при таком многообразии составляющих качеством высшего образования можно управлять.

В рамках теории менеджмента качества существует концепция трилогии качества, разработанная Дж. Джураном (одним из основоположников в формировании концепции всеобщего качества): проектирование, контроль и совершенствование.

Проектирование качества позволяют преобразовать нужды и пожелания потребителя в параметры качества ожидаемого им продукта, в параметры процесса его создания и гарантировать качество с самых первых стадий. Для этого вузам необходимо реализовывать постоянное взаимодействие со своим потребителем – прежде всего, рынком труда, нуждающимся в квалифицированных кадрах с определенным уровнем, направлением, содержанием подготовки специалистов – чтобы иметь четкое представление о «профиле качества» создаваемого продукта. Для этого применяют ряд инструментов управления качеством.

Контроль качества включает фиксацию показаний индикаторов и сравнение их с целевыми значениями на контролируемых этапах процесса для обеспечения стабильного выхода. При этом контроль качества должен осуществляться не по формальным параметрам (зачастую разработанных вышестоящими структурами управления), имеющим только косвенное отношение к качеству создаваемого продукта, а по ключевым показателям эффективности, отражающим работу организации по воплощению «голоса потребителя» в ходе создания продукции или оказания услуг. В данном случае ключевые показатели эффективности должны вырабатываться организацией самостоятельно на основании проведенного исследования своего потребителя и оценки собственных возможностей обеспечить реализацию желаемых потребителем параметров качества.

Совершенствование может осуществляться на каждом этапе процесса создания потребительской ценности и направлено на поиск путей снижения потерь, стабилизацию процесса подготовки специалистов с высшим образованием в соответствии с требованиями рынка труда.

Вопросы развития качества подготовки специалистов с высшим образованием, его совершенствования, поддержки внутренней системы обеспечения качества образования должны носить непрерывный, системный характер, быть стратегической составляющей самого вуза и выступать одним из приоритетных задач по обеспечению конкурентоспособности в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Библиографический список

1. Всеобщее управление качеством : Учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин : под ред. О.П. Глудкина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.

2. Жигалова И. А. Проектирование системы менеджмента качества подготовки государственных и муниципальных служащих в вузе // Вестник КемГУ № 3. – 2012. – с. 127-132.
3. Лapidус В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. – М. : ОАО «Типография «Новости», 2002. – 432 с.
4. Михальченко В. В. Менеджмент (от промышленной революции до информационной) : учебное пособие [Электронный ресурс]: для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки бакалавров 080100.62 «Экономика» / В. В. Михальченко. – Электрон. дан. – Кемерово: ФГБОУ КузГТУ, 2013
5. Михальченко В. В. Управление адаптационными способностями организаций, функционирующих в изменчивых и неопределенных условиях рыночной экономики // Актуальные проблемы социогуманитарного знания: сб. науч. тр. сотрудников факультета гуманитарного образования КузГТУ (к 5-летию факультета) / КузГТУ. – Кемерово, 2005. – с. 93-100
6. Нив Г. Пространство доктора Деминга : Принципы построения устойчивого бизнеса / Г. Р. Нив ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 370 с.
7. Подлесных В. И. Теория организации : Учебник для вузов. – СПб. : Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003. – 336 с.
8. Тито Конти, Ёсио Кондо, Грегори Ватсон и др. Качество в XXI веке роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития. – М. : РИА Стандарты и качество, 2005. – 280 с.
9. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения // <http://ruforbis.narod.ru>
10. Эванс Дж. Управление качеством : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Дж. Р. Эванс; пер. с англ. под ред. Э. М. Короткова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.

References

1. Vseobshchee upravlenie kachestvom : Uchebnik dlya vuzov / O.P. Gludkin, N.M. Gorbunov, A.I. Gurov, YU.V. Zorin : pod red. O.P. Gludkina. – M. : Goryachaya liniya – Telekom, 2001. – 600 s.
2. Zhigalova I. A. Proektirovanie sistemy menedzhmenta kachestva podgotovki gosudarstvennyh i municipal'nyh sluzhashchih v vuze // Vestnik KemGU № 3. – 2012. – s. 127-132.
3. Lapidus V. A. Vseobshchee kachestvo (TQM) v rossijskih kompaniyah. – M. : ОАО «Tipografiya «Novosti», 2002. – 432 s.
4. Mihal'chenko V. V. Menedzhment (ot promyshlennoj revolyucii do informacionnoj) : uchebnoe posobie [Elektronnyj resurs]: dlya studentov ochnoj i zaочноj form obucheniya napravleniya podgotovki bakalavrov 080100.62 «Ekonomika» / V. V. Mihal'chenko. – Elektron. dan. – Кемерово: FGBOU KuzGTU, 2013
5. Mihal'chenko V. V. Upravlenie adaptacionnymi sposobnostyami organizacij, funkcioniruyushchih v izmenchivyyh i neopredelennyh usloviyah rynochnoj ekonomiki // Aktual'nye problemy socio-gumanitarnogo znaniya: sb. nauch. tr. sotrudnikov fakul'teta gumanitarnogo obrazovaniya KuzGTU (k 5-letiyu fakul'teta) / KuzGTU. – Кемерово, 2005. – s. 93-100
6. Niv G. Prostranstvo doktora Deminga : Principy postroeniya ustojchivogo biznesa / G. R. Niv ; Per. s angl. – M. : Al'pina Biznes Buks, 2005. – 370 s.
7. Podlesnyh V. I. Teoriya organizacii : Uchebnik dlya vuzov. □ SPb. : Izdatel'skiy dom «Biznes-pressa», 2003. – 336 s.
8. Tito Konti, YOsio Kondo, Gregori Vatson i dr. Kachestvo v XXI veke rol' kachestva v obespechenii konkurentosposobnosti i ustojchivogo razvitiya. – M. : RIA Standarty i kachestvo, 2005. – 280 s.
9. Ford G. Moya zhizn', moi dostizheniya // <http://ruforbis.narod.ru>
10. EVans Dzh. Upravlenie kachestvom : ucheb. posobie dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po special'nosti «Menedzhment organizacii» / Dzh. R. EVans; per. s angl. pod red. EH. M. Korotkova. – M. : YUNITI-DANA, 2007. – 671 s.

ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РАМКАХ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сипачёва В.Ю., Дальневосточный федеральный университет
Краснопольская В.Д., Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: В работе определены правовые основы и проблемы механизма финансового контроля в территориях опережающего социально-экономического развития с методической, теоретической, методологической и практической точки зрения, а также изложены условия экономической стабилизации. Методологическую основу исследования составили экономические методы, в том числе, метод анализа и обобщения. Результаты исследования могут быть использованы для развития теории и методов управления территориями опережающего социально-экономического развития и экономическими условиями осуществления хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, территория опережающего социально-экономического развития, экономическая стабилизация.

Abstract: Aim of this work is analysis of national financial control in the current economic conditions of implementation of economic activity within the territory of advancing socio-economic development; the identification of contradictions of this process and the conditions of economic stabilization.

Keywords: national financial control, the territory of advancing socio-economic development, economic stabilization.

ВВЕДЕНИЕ.

Создание экономических зон с особым управленческим и хозяйственным режимом является популярным мировым трендом. Подобные экономические зоны становятся так называемыми «точками роста», основная задача которых - увеличение темпов экономической деятельности. Одной из разновидностей экономических зон в Российской Федерации являются территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). На сегодняшний день на территории Приморского края функционирует 3 таких территории («Михайловский», «Надеждинский», «Большой Камень»), в целом на Дальнем Востоке действует 14 ТОСЭР.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.

Возникновение территорий опережающего социально-экономического развития является отражением государственной региональной политики Российской Федерации. Как известно, к ее основным ориентирам относится обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов, повышение их конкурентоспособности, координация инфраструктурных инвестиций и сокращение на их основе дифференциации в уровне и качестве жизни населения [1]. Применение ТОСЭР, исходя из данного целеполагания, становится реальным инструментом стабилизации регионального развития.

Согласно Федеральному закону № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», территория опережающего социально-экономического развития - это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития. Благоприятный инвестиционный климат в рамках ТОСЭР реализуется через установление льготного землепользования, налогообложения резидентов, льготного пользования инфраструктурой и ресурсной базой, сниженных таможенных тарифов, а также - особого административного режима (государственного контроля), что, наряду с иными преференциями, декларируется законодательством [3].

Под государственным финансовым контролем в рамках режима ТОСЭР, прежде всего, мы будем понимать меры по реализации социально-

экономической политики государства, создания условий для финансовой стабилизации на уровне регионов. Механизм реализации государственного контроля, на наш взгляд, представляет собой сложно организованную систему, включающую нормативное закрепление государственного контроля, совокупность средств и методов его реализации, посредством чего государственные органы, наделенные контрольными функциями, реализуют свои полномочия в целях предотвращения, выявления, пресечения и профилактики различных нарушений [2].

Рассмотрим нормативное закрепление осуществления государственного контроля в ТОСЭР. Особенности осуществления на территории ТОСЭР полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных органов определяются Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [7].

В п. 1 ст. 24 Федерального закона № 473-ФЗ сказано, что федеральный государственный контроль (надзор), региональный государственный контроль (надзор) и муниципальный контроль на территории опережающего социально-экономического развития в отношении резидентов территории осуществляют органы государственного контроля (надзора) и органы муниципального контроля). На сегодняшний день подобные функции возложены на Министерство РФ по развитию Дальнего Востока и Министерство экономического развития РФ.

В ст. 17 Федерального закона № 473-ФЗ отмечается особый характер правового режима осуществления предпринимательской и иной деятельности на территории опережающего социально-экономического развития. Обратим внимание на пункт 4, который подразумевает, что государственный контроль (надзор) на территории опережающего социально-экономического развития имеет особенности. Учитывая общую концепцию нормативно-правового акта, регламентирующего предоставление различных преференции, можно заключить, что в идеальном представлении государственный контроль (надзор) на данных территориях должен выгодно отличаться от общепринятого и тем самым способствовать привлечению хозяйствующих субъектов и развитию экономики.

Из названного №473-ФЗ видно, что контрольные полномочия в отношении резидентов ТОСЭР распределены между разными ведомствами, как, в сущности, и в отношении любых других хозяйствующих субъектов.

Так, в соответствии с п.5 ст.7 Федерального закона № 473-ФЗ на Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока возложен контроль за выполнением резидентом территории опережающего социально-экономического развития соглашения об осуществлении деятельности; а также контроль за деятельностью управляющей компании и ее дочернего общества.

В настоящее время выполнение данных контрольных функций заключается в запросе Министерством у резидента отчетов о ходе реализации инвестиционного проекта и об оценке действий федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти и ОАО «Корпорация развития Дальнего Востока» в ходе реализации инвестиционного проекта и ее последующей аналитики.

Отметим, что Федеральный закон № 473-ФЗ закрепляет в ст. 14 скорее обязанность, нежели право резидента территории опережающего социально-экономического развития оказывать содействие уполномоченному федеральному органу в части осуществления контроля за выполнением условий соглашения об осуществлении деятельности.

В соответствии со статьей 6 Федерального закона № 473-ФЗ в целях, в том числе контроля, за выполнением соглашения о создании территории опережающего социально-экономического развития, создается наблюдательный совет территории опережающего социально-экономического развития. Более подробно полномочия Наблюдательного совета определены Приказом Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока от 27.02.2015 № 20 (ред. от 28.07.2016) "Об утверждении положения о наблюдательном совете территории опережающего социально-экономического развития".

30 апреля 2015 года принято Постановление Правительства Российской Федерации, в котором Акционерное общество «Корпорация развития Дальнего Востока» определено управляющей компанией, осуществляющей функции по управлению территориями опережающего социально-экономического развития в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа (обеспечению работы объектов и поддержанию условий для деятельности резидентов, ведению реестров резидентов).

В соответствии с п.8. ст.8 Федерального закона № 473-ФЗ Управляющая компания осуществляет не только функции, предусмотренные настоящим Федеральным законом, но и предусмотренные Федеральным законом "О свободном порте Владивосток", где сказано, что Управляющая компания также осуществляет контроль за выполнением резидентами соглашений об осуществлении деятельности.

Кроме всего прочего, в ст. 22 Федерального закона № 473-ФЗ отмечается, что полномочия федеральных органов исполнительной власти, органов Фонда социального страхования Российской Федерации в рамках ТОСЭР могут осуществляться специально созданными, в том числе на территории опережающего социально-экономического развития, подразделениями федеральных органов исполнительной власти, территориальными органами Фонда социального страхования, уполномоченными: в сфере внутренних

дел; на осуществление функций по контролю, надзору и оказанию государственных услуг в сфере миграции; на осуществление надзора и контроля в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обеспечения пожарной безопасности; на осуществление функций по контролю и надзору за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах; в области таможенного дела; на осуществление функций по контролю и надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и потребительского рынка; на проведение государственного надзора и контроля за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права; на осуществление федерального государственного строительного надзора; на осуществление функций по контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний[6].

Помимо положений, закрепляющих контрольные полномочия различных органов в Федеральном законе, существуют также подзаконные нормативно-правовые акты, регламентирующая деятельность органов, наделенных контрольными полномочиями в отношении резидентов ТОСЭР.

Таким образом, мы видим, что механизм реализации нормативно закреплен. Он имеет особенности по сравнению с осуществлением общеустановленного государственного контроля. Но на данный момент представляется, что эти особенности не создают конкурентных преимуществ для ведения деятельности в рамках ТОСЭР, что вступает в противоречие с условиями экономической стабилизации.

Система условий экономической стабилизации, формируемая в рамках создания и функционирования какого-либо пространственного объекта, представляет собой систему условий, создание которых, способствует его устойчивому экономическому развитию.

Представляется, что основой для формирования устойчивости социально-экономической системы в зонах особого экономического режима служит согласование экономических интересов хозяйствующих субъектов с общественными и государственными интересами.

В настоящее время резиденты ТОСЭР фактически еще не осуществляют хозяйственную деятельность, идет процесс подвода коммуникации и подключения к существующим сетям, подготовка инфраструктуры, в том числе строительство зданий и сооружений, предназначенных для различных производств. Но уже сегодня резиденты сталкиваются с контрольными полномочиями различных ведомств, которые усложняют процедуру регистрации резидентов, накладывают существенные ограничения на их экономическую деятельность. В сравнении с системой государственного финансового и административного контроля КНР, та модель, которая реализуется в РФ, обладает низкой степенью привлекательности для иностранных инвесторов[5].

Кроме того, складывается ситуация дублирования полномочий в контролирующих ведомствах ТОСЭР, что, на первый взгляд, создает неблагоприятную ситуацию отсутствия межведомственного взаимодействия в части осуществления контроля за деятельностью резидента.

Определяя место государственного финансового контроля в системе контроля, действующего в отношении резидентов территорий опережающего социально – экономического развития, мы пришли к выводу, что в настоящее время данный вид контроля нуждается в существенной модернизации, поскольку он является непрозрачным и низкоэффективным.

Поскольку в открытом доступе нет решений правительственной комиссии о выделении бюджетных средств на тот или иной проект резидента, можно говорить о непрозрачности операций. Таким образом, невозможно проследить насколько освоены впоследствии данные средства.

Вывод о низкой эффективности сделан на основании того, что государственный финансовый контроль за бюджетными средствами, вкладываемыми в территории с особыми правовыми и экономическими условиями осуществления хозяйственной деятельности не претерпел значительных изменений по сравнению с контролем имевшем место в контексте специальных экономических зон, особых экономических зон, зон территориального развития. А о эффективном контроле в этих иностранных образованиях говорить не приходится.

Так в сентябре 2013 г. Счетная Палата РФ опубликовала отчет о результатах контрольного мероприятия «Аудит эффективности использования государственных средств, направленных на

создание и развитие особых экономических зон». Исходя из данного документа, можно сказать, что за семь лет (2006–2013 года) государство вложило в развитие ОЭЗ около 112 млрд. рублей. Фактически к началу 2014 года управляющими компаниями были произведены работы на сумму 52 млрд. рублей, согласно данному отчету это лишь малая доля от ожидаемой.

ВЫВОДЫ.

Актуальное состояние системы государственного финансового контроля в рамках территорий опережающего социально-экономического развития сложно оценить, как эффективное. Анализ правовой базы по функционированию ТОСЭР позволяет сделать вывод о том, что нормы носят исключительно декларативный характер, имея целью определить условия для создания и деятельности таких территорий. Однако окончательно правовое поле по данному режиму может быть сформировано только после получения определенных результатов от функционирования ТОСЭР. Проработка и изменение действующего законодательства в сторону уточнения механизмов деятельности участников, резидентов ТОСЭР, государственных и муниципальных органов власти – неотъемлемая процедура для повышения уровня экономической стабильности в регионах Дальнего Востока, а также для роста конкурентоспособности российских экономических зон.

Библиографический список

1. Архипов А.Ю., Павлов П.В., Татарова А.В. Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности. Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2011. 294 с.
2. Белицкая А.В. Государственное частное партнерство в рамках территорий со специальным режимом осуществления предпринимательской деятельности: новое в законодательстве. Монография. М.: Статут, 2012. 191 с.
3. Приходько С.В., Воловик Н.П. Особые экономические зоны / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. Канадское агентство по международному развитию (и др.). М.: ИЭПП, 2007. 551 с.
4. Сидоренко Ю., Клепиков А. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы // Проблемы теории и практики управления, 2010. 345 с.
5. Рожков Ю.В., Соломко М.Н. Управление общественными финансами и сервисная цепочка государства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12. Ч. 1. С. 1168–1173.
6. Верещагин С.Г. Управление свободными и особыми экономическими зонами/ «Административное и муниципальное право» 2008. № 7.
7. О территориях опережающего социально-экономического развития: федеральный закон от 29.12.2014 г., № 473-ФЗ.

References

1. Arhipov A.YU., Pavlov P.V., Tatarova A.V. Instituty osoboj ehkonomicheskoy zony i prigranichnoj torgovli kak struktury ehffektivnogo razvitiya mezhdunarodnoj inve-sticionnoj deyatel'nosti. Taganrog: Izdatel'stvo TTI YUFU, 2011. 294 s.
2. Belickaya A.V. Gosudarstvennoe chastnoe partnerstvo v ramkah territorij so special'-nym rezhimom osushchestvleniya predprinimatel'skoj deyatel'nosti: novoe v zakonodatel'stve. Monografiya. M.: Statut, 2012. 191 s.
3. Prihod'ko S.V., Volovik N.P. Osobyeh ehkonomicheskikh zony / Konsorclum po voprosam prikladnyh ehkonomicheskikh issledovanij. Kanadskoe agentstvo po mezhdunarodnomu razvitiyu (i dr.). M.: IEHPP, 2007. 551 s.
4. Sidorenko YU., Klepikov A. Osobyeh ehkonomicheskikh zony v Rossii: rezul'taty i per-spektivy // Problemy teorii i praktiki upravleniya, 2010. 345 s.
5. Rozhkov YU.V., Solomko M.N. Upravlenie obshchestvennymi finansami i servisnaya kon-cepctiya gosudarstva // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 12. CH. 1. S. 1168–1173.
6. Vereshchagin S.G. Upravlenie svobodnymi i osobymi ehkonomicheskimi zonami/ «Admi-nistrativnoe i municipal'noe pravo» 2008. № 7.
7. O territoriyah operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya: federal'nyj zakon ot 29.12.2014 g., № 473-FZ.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Сорока С.А., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: В статье рассматриваются основные показатели экономического анализа деятельности организаций. Раскрыта суть общей комплексной оценки организаций сферы услуг. Приведена методика комплексного экономического анализа организаций сферы услуг на основе балльной шкалы. Данная методика позволяет прогнозировать развитие деятельности организаций сферы услуг.

Ключевые слова: экономический анализ, сфера услуг, эффективность продаж, рентабельность капитала.

Abstract: The basic indexes of economic analysis of activity of organizations are examined In the article. Essence of general complex estimation of organizations of service business is exposed. Methodology over of complex economic analysis of organizations of service business is brought on the basis of point scale. This methodology allows to forecast development of activity of organizations of service business.

Keywords: economic analysis, service business, efficiency of sales, profitability of capital.

Экономический анализ представляет собой самостоятельную отрасль экономических знаний, является практической деятельностью руководящего состава организаций сферы услуг. Данная деятельность основывается на владении методиками анализа, но при этом необходимо учитывать специфику различных сфер деятельности. Важнейшим инструментом осуществления эффективной экономической деятельности организаций сферы услуг, является использование комплексного экономического анализа. Необходимо использовать как общие методики анализа, то есть системное исследование, одинаково используемое при изучении объектов анализа в различных отраслях экономики, так и частные методики анализа, корректирующие общую методику анализа относительно определенных отраслей экономики, типа производства, объекта исследования. Необходима методика комплексного рейтингового анализа организации сферы услуг с учетом специфики деятельности, а именно торговли, с возможностью прогнозирования изменений в будущем текущего положения организации и оперативного вмешательства.

На основе эвристических методов анализа нами были отобраны следующие показатели: оборачиваемость запасов; оборачиваемость дебиторской задолженности; доля постоянных затрат; оборачиваемость кредиторской задолженности; доля валовой прибыли; индекс выручки; эффективность продаж; текущая ликвидность; запас финансовой прочности; показатель покрытия оборотных активов; показатель автономии; сравнение производительности и оплаты труда; оборачиваемость активов; рентабельность капитала.

Для проведения данной оценки было проведено исследование и отбор факторов, отражающих эффективность деятельности предприятий сферы услуг. Генеральная совокупность исследуемых организаций сферы услуг составила 1426 организаций. С учётом требований к достоверности и надежности проводимых исследований, используя расчёт доверительных интервалов, на основе методики расчета Черчилля Г., Брауна Т. [2; 450], объём выборки составил 90 предприятий. Исходя из результатов выборочного анкетирования работников сферы услуг и экспертов в области маркетинговых исследований, нами были отобраны количественные и качественные показатели экономического анализа.

Организации, оказывающие услуги торговли имеют высокую долю дебиторской задолженности в своих совокупных активах в силу специфики деятельности, то есть для привлечения клиентов используется система кредитования покупателей. Дебиторская задолженность определяется: объёмом

реализации продукции в кредит; временем между реализацией и поступлением платежей, то есть изменения данных факторов увеличивают или уменьшают сумму дебиторской задолженности. Оптимальный размер активов для текущей деятельности и необходимый рост прибыли обеспечивается эффективной кредитной политикой или банковскими кредитами и займами, ростом задолженности поставщикам. Таким образом, для предприятия, оказывающей услуги торговли имеет первостепенное значение управление деятельностью организации с использованием анализа показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Если услуги оптовой торговли предоставляются на условиях товарного кредита, оформления задолженности векселями на длительный период времени, то происходит замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, средства отвлекаются из оборота, резко увеличивается потребность в дополнительных заёмных источниках средств, таким образом, данная тенденция в будущем тормозит развитие услуг оптовой торговли.

Показатель оборачиваемости запасов позволяет оценить динамику сбыта равный среднему количеству оборотов запасов в течение года. Ускорение оборачиваемости запасов для организаций, оказывающих услуги торговли способствует уменьшению потребности в оборотных средствах, сокращению затрат на хранение товаров, росту финансовых результатов, а соответственно устойчивому развитию организации, в связи с чем необходимо учитывать коэффициент оборачиваемости запасов. Рост запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала организации. Значительная доля запасов в общей сумме оборотных активов в некоторой степени снижает воздействие инфляции.

Эффективность использования активов, то есть оборачиваемость активов характеризует деловую активность предприятий торговли и показывает, сколько получено товарооборота с каждого рубля имущества организации [1; 194]. Скорость оборота активов торговли – одна из качественных характеристик проводимой политики: чем выше скорость оборота, тем эффективнее выбранная стратегия, и соответственно повышается устойчивость развития сферы услуг.

Запас финансовой прочности в абсолютном выражении рассчитывается разностью между реальной выручкой от проданных товаров в натуральном или стоимостном выражении и безубыточным объёмом проданных товаров, чем данная разность больше, тем устойчивее, стабильнее состояние организации, оказывающей услуги торговли. Анализируя деятельность организаций сфе-

ры услуг необходимо использовать относительный запас, то есть запас финансовой прочности по отношению к реальной выручке.

Эффективность продаж оценивает торгово-хозяйственную эффективность и конкурентоспособность. На эффективность продаж влияет сфера деятельности предприятия, разница оборачиваемости средств, так как для хозяйствующего субъекта в зависимости от сферы деятельности необходим определенный размер капитала для проведения хозяйственных операций. Длительный оборот активов нуждается в высоких показателях прибыли. Разные показатели эффективности продаж в рамках одной сферы услуг обуславливаются степенью эффективности управления предприятием. Эффективность продаж зависит от трансформирования уровня валовой прибыли и динамики уровня постоянных затрат, налоговых вычетов, исчисляемых из торговых надбавок.

Фактор эффективности продаж не учитывает оценку ресурсов, уровень использования соб-

ственного капитала и заемных средств, то есть на сколько эффективно используется имущество организации и соответственно целесообразно оценивать рентабельность капитала предприятий сферы услуг, которая показывает, соотношение реинвестируемой прибыли к капиталу предприятия и отражает оценку устойчивости роста капитала.

Показатель ликвидности, оценивает платежеспособность, вероятную возможность возратить заемные источники. Чем больше значение показателя ликвидности, тем устойчивее положение организации, тем больше её способность незамедлительно погашать свои долги. Эффективное управление организацией сферы услуг, а именно торговли содержится в том, чтобы при минимальном количестве денежных средств располагать высокой долей быстрореализуемых средств, предназначенных для развития и реализации операционной деятельности.

Таблица 1 – Экономический анализ деятельности предприятий сферы услуг

Факторы	Критерии анализа					
	Эффективная деятельность		Нестабильная деятельность		Кризисное положение	
	Эталон	Баллы	Норма	Баллы	Значение	Баллы
Индекс выручки	Более 1,2	9	Более 1,0	7	Меньше 1,0	0
Индекс оборачиваемости запасов	Более 1,2	9	Более 1,0	7	Меньше 1,0	0
Индекс оборачиваемости активов	Более 1,2	7	Более 1,0	4	Меньше 1,0	0
Показатель текущей ликвидности	Более 3,0	7	Более 1,0	4	Меньше 1,0	0
Показатель автономии	Более 0,6	7	Более 0,3	4	Меньше 0,3	0
Показатель покрытия оборотных активов	Более 0,3	7	Более 0,1	4	Меньше 0,1	0
Индекс оборачиваемости дебиторской задолженности	Более 1,2	5	Более 1,0	2	Меньше 1,0	0
Индекс оборачиваемости кредиторской задолженности	Более 1,2	5	Более 1,0	2	Меньше 1,0	0
Доля постоянных затрат	0,25	7	Более 0,1	4	Меньше 0,1	0
Доля валовой прибыли	0,35	7	Более 0,2	4	Меньше 0,2	0
Сравнение производительности и оплаты труда	Более 1,3	5	Более 1,0	2	Меньше 1,0	0
Эффективность продаж	Более 0,2	9	Более 0,05	7	Меньше 0,01	0
Запас финансовой прочности	Более 0,4	7	Более 0,1	4	Меньше 0,1	
Рентабельность капитала	Более 0,1	9	Более 0,05	7	Меньше 0,05	0
Сумма		85-100		62-84		0-61

Фактор покрытия оборотных активов отражает имеющиеся у организации собственное оборотное имущество, используемое для осуществления основной деятельности. Собственное оборотное имущество находится как разница между среднегодовой стоимостью собственного капитала предприятий сферы услуг и среднегодовой стоимостью внеоборотных активов. Если организация для компенсации оборотных активов будет использовать кредиторскую задолженность, а не собственный оборотный капитал, то есть собственные оборотные средства у организации будут отсутствовать, это приведет к дестабилизации развития деятельности организации сферы услуг.

Источником образования экономического потенциала организации выступает собственный капитал. В современных рыночных условиях за счёт собственного капитала появляются внеоборотные активы и запасы предприятия сферы услуг.

Показатель автономии, отражает долю собственных средств в общей сумме авансированного капитала, то есть характеризует степень независимости организации от заёмных источников финансирования и соответственно степень устойчивости организации [3; 401]. Чем значительней величина собственных средств, тем стабильнее позиции предприятия сферы услуг в нестабильных рыночных условиях и соответственно организации наращивают собственный капитал за счёт финансовых результатов и резервов в специальных фондах.

Сравнение производительности работников сферы услуг и их оплаты труда имеет высокую значимость при оценке устойчивого развития услуг данных предприятий. То есть, за счет повышения производительности труда работников сферы услуг, происходит относительное сокращение издержек на заработную плату. Оптимизация затрат на заработную плату, в сочетании, с более

эффективным использованием рабочего времени, расширением зон обслуживания, автоматизацией и механизацией технологических процессов, совмещением должностей и функциональных обязанностей работников, оптимизацией численности работающих, приводит к повышению устойчивости услуг торговли.

При формировании услуг торговли организации должны учитывать нормативно-правовые, экономические, структурные, специфические, региональные факторы, оказывающие воздействие на результаты деятельности.

Управление услугами торговли в современных условиях требует новых подходов, новых форм оказания услуг, возможно путем предоставления широкого спектра услуг предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания.

Особенности экономики России обусловлены разнообразием природно-климатических зон, большой территорией, которые влияют на характер размещения производства и потребителей и требуют различного рода объединений в виде цепных торговых организаций, добровольных оптово-розничных цепей, укрупнения организаций торговли путем слияния нескольких организаций в единые современные сервисные комплексы торговли, обеспечивающие конкурентоспособность и устойчивое развитие отрасли в целом.

Развитие услуг торговли должно носить стабильный, устойчивый характер, для чего требуется

разработка инструментов диагностики развития услуг торговли, критериев выбора стратегии поведения на рынке организаций торговли.

По результатам проведенного исследования сформирована система комплексного экономического анализа деятельности организаций сферы услуг, таблица 1.

Таким образом, предприятия сферы услуг, набравшие от 85 до 100 баллов, развиваются эффективно, в ближайшей перспективе экономическое положение данных организаций будет устойчивое. Если анализируя деятельность организации, показатели находятся в границах от 62 баллов до 84, то экономическая деятельность предприятия оценивается как нестабильная, имеет место низкая эффективность продаж, неустойчивое финансовое положение. Организации сферы услуг, имеющие баллы в границах от 0 до 61 находятся в кризисном состоянии, их деятельность оценивается как неэффективная.

Таким образом, организации, оказывающие услуги торговли должны оперативно и адекватно реагировать на изменения факторов, чтобы обеспечить долговременность, устойчивость и эффективность развития услуг торговли.

Оценив влияние всех факторов на формирование потребности в услугах торговли, каждая организация формирует стратегию своего поведения на рынке.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005, с. 194.
2. Черчилль Г., Браун Т. Маркетинговые исследования. 5-е изд. / Пер. с англ. Под ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2010, с. 450.
3. Экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007, с. 401.

References

1. Rajzberg B.A., Lozovskij L.SH., Starodubceva E.B. Sovremennyj ehkonomicheskij slovar'. – 4-e izd., pererab. i dop. – M.: INFRA-M, 2005, s. 194.
2. SCherchill' G., Braun T. Marketingovye issledovaniya. 5-e izd. / Per. s angl. Pod red. G.L. Bagieva. – SPb.: Piter, 2010, s. 450.
3. EHkonomicheskij slovar' / Pod red. A.N.Azrillyana. – M.: Institut novoj ehkonomiki, 2007, s. 401.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Терновой А.И., к.э.н., доцент, Алтайский государственный технический университет

Аннотация: В статье рассмотрены направления развития современного российского предприятия с учетом особенностей экономической ситуации на примере АПГ «Алтайские закрома» на основе новых подходов к производственным отношениям.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, трудовые ресурсы, партнер, предприниматель.

Abstract: In the article the directions of development of modern Russian enterprise taking into account features of the economic situation on the example of APG "Altai bins" based on new approaches to proizvodstveenyum relations.

Keywords: company, competitiveness, human resources, partner, entrepreneur.

Время – главная движущая сила прогресса. Кто считает по – другому, тот всегда проигрывает. Предприниматель – это также категория постоянного прогресса. Диалектический процесс с учетом времени требует постоянного изменения формы и содержания предпринимательства как объекта и, следовательно, изменения субъекта, то есть предпринимателя.

С чем это изменение должно быть связано? Настоящее время требует от предпринимателя новых подходов к производительным силам и, в первую очередь, к их главной составляющей – трудовым ресурсам.

Выработанное веками отношение к трудовым ресурсам, как к наемному труду, оплачиваемому нанимателем, сегодня является скорее, тормозом, чем источником скрытых резервов в повышении эффективности труда, какие бы инновации в этой области не внедрялись.

Диалектика сегодняшнего развития требует формирования принципиально нового понимания результатов деятельности производительных сил, нового видения производственных отношений как социальной категории, оцененной через результат участия в произведенном продукте, необходимом обществу.

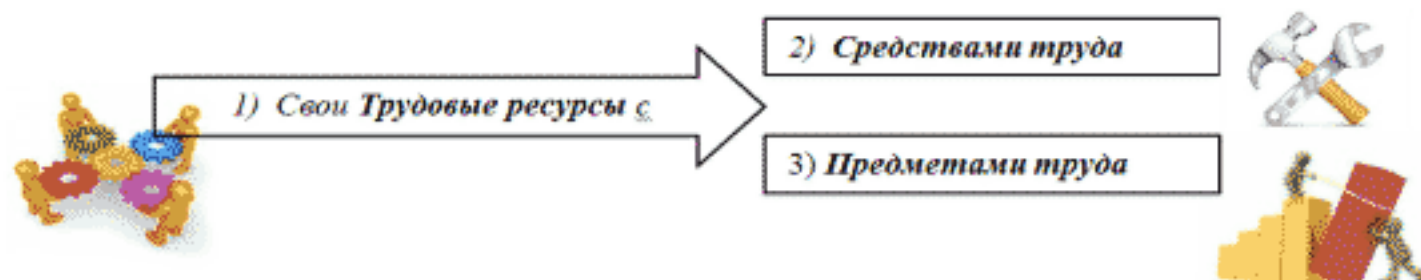
В современном мире ушло понятие «раб», следовательно, и слова с этим корнем – «работник», «работодатель», «работа», «зарплатная плата» - должны уходить из современного лексикона государства и предпринимательского сообщества.

Как следствие, в основу нового подхода к производственным отношениям должен быть заложен переход от отношений «работодатель-работник» к отношениям «старший партнер – партнер», в которых каждый вносит свой вклад, будь то ресурсы, время, идеи, получает доход, соразмерный участию в конечном результате.

Такая перестройка должна инициироваться предпринимателем, эффективно поддерживаться государственной политикой. Только тогда мировоззрение трудовых ресурсов, их отношение к своему труду и его результатам начнет изменяться. Что и станет мощным двигателем прогресса, в том числе и в самом предпринимательстве.

Принципиальный подход к выполнению Партнёром работ:

Партнёр приходит к Старшему партнёру (в организацию) работать на себя совместно с коллективом и в своей работе соединяет:



- **трудовые ресурсы** - вся трудоспособная часть населения, использующая свои психофизиологические и интеллектуальные характеристики для производства продукции и услуг;

- **средства труда** - то, чем человек воздействует на сырьё и материалы (на предмет труда);

- **предметы труда** - сырьё и материалы, на которые направлен труд человека с помощью

средств (орудий) труда для производства продукции и услуг.

В результате производит продукт, контролирует качество продукта и затраты на рабочем месте и, тем самым, участвует в формировании доходов организации и получает соответствующую заработную плату:



Таким образом, заработная плата Партнёра напрямую зависит:

- от жёсткого контроля затрат на своём рабочем месте;
- от того, отвечает ли произведённый им продукт потребностям покупателя, нравится ли покупателю качество продукта, и готов ли он за него платить.

На сегодняшний день мы внедрили трудовой договор, особенностью которого является то, что

сотрудник не нанимается работать на предпринимателя, он нанимается «работать на себя». Мы вместе производим продукт, который имеет стоимость и конкурентоспособен на рынке, от этого зависит его зарплата и премия, которая выплачивается в соответствии с федеральными законами – оклад плюс премия, причем премия составляет основную часть фонда оплаты труда. Эта схема заложена в представленном ниже трудовом договоре:

г. Барнаул Трудовой договор № _____ « ____ » _____ 201_г.
_____, в лице
(наименование организации, ИП)

(должность, Ф.И.О. полностью)
действующего на основании _____, именуемого «Работодатель»
(далее... «Старший партнер»), с одной стороны, и гражданин _____,
(Ф.И.О. полностью)
именуемый «Работник» (далее... «Партнер»), заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет трудового договора

1.1. Партнер принимается на работу _____

(наименование структурного подразделения, если структурное подразделение находится в другой местности, то указывается его местонахождение)

в должности _____

(указывается полное наименование должности (специальности, профессии)

квалификации _____ (указывается разряд, квалификационная категория в соответствии со штатным расписанием, конкретной трудовой функцией)

1.2. Настоящий трудовой договор заключен (нужное подчеркнуть):

а) на неопределенный срок (бессрочный);

б) на определенный срок с _____ по _____.

Обстоятельства (причины), послужившие основанием для заключения срочного трудового договора _____

(указывается пункт в соответствии с Трудовым кодексом РФ или иным федеральным законом и точная формулировка причины)

в) на время выполнения определенной работы, а именно:

1.3. Работа по настоящему трудовому договору является для Партнера (нужное подчеркнуть):

а) основным местом работы;

б) работой по совместительству.

1.4. Партнер принимается на работу (нужное подчеркнуть):

а) с испытанием _____

(продолжительность испытания: количество дней, недель, месяцев)

б) без испытания

1.5. Дата начала работы – « ____ » _____ 20__ г.

2. Условия труда, характер работы, гарантии и компенсации

2.1. Характеристика условий труда по результатам специальной оценки условий труда по выполняемой работе определены как (нужное подчеркнуть):

а) оптимальные;

б) допустимые;

в) вредные;

г) опасные.

Класс условий труда: _____ - _____

2.2. Партнеру предоставляются следующие компенсации и льготы за работу в тяжелых, вредных и(или) опасных условиях труда (нужное подчеркнуть):

а) ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск _____

б) сокращенная продолжительность рабочего времени _____

в) доплаты _____

г) лечебно-профилактическое питание _____

д) молоко _____ е) льготная пенсия _____

Иное: _____

2.3. Нормы выдачи смывающих и (или) обезвреживающих средств _____

(указываются для работников, которым необходимы смывающие и (или) обезвреживающие средства по результатам аттестации рабочих мест (СОУТ) по условиям труда, в соответствии с законодательством РФ)

2.4. Выполняемая по настоящему трудовому договору работа имеет характер _____

(указывается в необходимых случаях: подвижной, разъездной, в пути, др.)

3. Режим труда и отдыха

3.1. Партнеру устанавливается режим рабочего времени и времени отдыха согласно правил внутреннего трудового распорядка, установленных в организации.

Если он в отношении Партнера отличается от общих правил, установленных в организации, Партнеру устанавливается следующий режим рабочего времени и времени отдыха, (нужное указать):

(5-ти дневная рабочая неделя с двумя выходными днями, неполная рабочая неделя, рабочая неделя с предоставлением выходных дней по скользящему графику, в соответствии со ст. 100 ТК РФ).

3.2. Партнеру предоставляется:

- ежегодный основной оплачиваемый отпуск продолжительностью _____ календарных дней;
- ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск продолжительностью _____ календарных дней, установленный для отдельных категорий работников (кроме предусмотренного в п. 2.2. настоящего договора).

3.3. По семейным обстоятельствам и другим уважительным причинам Партнеру по его заявлению может быть предоставлен кратковременный отпуск без сохранения заработной платы, в соответствии с Трудовым кодексом РФ.

3.4. Иное _____
(для отдельных категорий работников, в соответствии с Трудовым кодексом РФ)

4. Условия оплаты труда

4.1. Партнеру устанавливается и выплачивается:

- должностной оклад (тарифная ставка) _____ рубля (ей) в месяц; 15% районный коэффициент к заработной плате в месяц;
- премия, выплачиваемая ежемесячно по итогам работы, в соответствии с действующим в организации положением о премировании;
- иные выплаты (доплаты) _____ в соответствии с Трудовым кодексом РФ, не указанные в настоящем трудовом договоре.

4.2. Заработная плата выплачивается Партнеру два раза в месяц: «_____» текущего месяца и «_____» следующего месяца за отчетным, путем перечисления денежных средств на банковскую карту Партнера.

4.3. Частично оплата труда может производиться в натуральной форме в пределах и порядке, предусмотренном Трудовым кодексом РФ.

4.4. Из заработной платы Партнера могут производиться удержания для погашения его задолженности перед Старшим партнером в соответствии с действующим трудовым законодательством РФ.

4.5. Старший партнер, являясь налоговым агентом согласно Налогового кодекса РФ, уплачивает за своего Партнера государству из его заработной платы налог на доходы физических лиц (НДФЛ), а также осуществляет взносы в государственные внебюджетные фонды, а именно:

- Пенсионный фонд (ПФР) – на формирование будущей пенсии;
- Фонд социального страхования (ФСС) – на обязательное страхование Партнера от несчастных случаев на производстве и обязательное социальное страхование по временной нетрудоспособности;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) – на качественное бесплатное медицинское обслуживание Партнера.

Оплата налогов и взносов производится в размерах и порядке, предусмотренных действующим законодательством РФ.

5. Права и обязанности Партнера и Старшего партнера

5.1. Партнер обязуется соблюдать основные обязанности и пользоваться всеми правами, предусмотренных ст.ст.21, 214 Трудового кодекса РФ

Партнер обязуется:

- соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права;
- лично и добросовестно выполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него настоящим трудовым договором, должностной инструкцией и (или) тарифно-квалификационной характеристикой; проходить аттестацию на профпригодность в порядке, установленном в организации;
- выполнять установленные нормы труда;
- строго соблюдать трудовую дисциплину, иметь опрятный внешний вид, соблюдать в чистоте и порядке свое рабочее место, оборудование, инвентарь, соблюдать правила производственной санитарии в помещении и на территории организации, быть вежливым и повышать свой уровень культуры;
- выполнять приказы и распоряжения руководства организации, соблюдать требования инструкций, регламентов, правил, положений, устава, правил внутреннего трудового распорядка и других локальных актов, установленных в организации;
- соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда, противопожарной охране, в т.ч. в обязательном порядке проходить стажировки на рабочем месте, инструктажи и обучение по охране труда и технике безопасности, проверку знаний требований охраны труда, предварительный и периодические обязательные медицинские осмотры (обследования) в порядке, предусмотренном действующим трудовым законодательством РФ;
- применять средства индивидуальной защиты и приспособлений;
- немедленно сообщать своему непосредственному или вышестоящему руководителю о каждом несчастном случае, произошедшем на производстве, или об ухудшении состояния здоровья;
- бережно относиться к имуществу предприятия и других работников (в т.ч. к имуществу третьих лиц, находящихся на предприятии), нести установленную законодательством ответственность за утрату, порчу, повреждения, недостачу, использование чужого имущества в личных целях;
- незамедлительно сообщать Старшему партнеру либо непосредственному руководителю о возникновении ситуации, представляющей угрозу жизни и здоровью людей, сохранности имущества предприятия;
- соблюдать порядок хранения документов, материальных и денежных ценностей
- не разглашать сведения, относящиеся к коммерческой, служебной и иной тайне в соответствии с локальными актами, утвержденными в организации;
- отработать после обучения не менее 3-х (лет), в случае обучения за счет средств Старшего партнера. В случае увольнения без уважительных причин до истечения указанного срока, Партнер обязан возместить затраты на обучение, понесенные Старшим партнером в порядке, предусмотренном Трудовым кодексом РФ;
- Партнер вправе присутствовать при проведении СОУТ на его рабочем месте;

- исполнять иные обязанности и пользоваться иными правами, предусмотренными действующим трудовым законодательством РФ.

5.2. Основные права и обязанности Старшего партнера установлены в ст. 22 Трудового кодекса РФ.

Старший партнер обязуется:

- предоставить работу Партнеру, обусловленную настоящим трудовым договором;
- обеспечить Партнера оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения ими трудовых обязанностей;
- соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права;
- обеспечивать безопасность и условия труда, соответствующие государственным нормативным требованиям охраны труда;
- выплачивать Партнеру заработную плату в размере и сроки, установленные настоящим трудовым договором;
- знакомить Партнера под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами;
- обеспечивать бытовые нужды Партнера, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;
- осуществлять обязательное социальное и медицинское страхование Партнера в порядке, установленном федеральными законами;
- Старший партнер вправе устанавливать на рабочем месте Партнера систему видео наблюдения в целях сохранности ТМЦ, контроля исполнения им трудовых обязанностей, обеспечения соблюдения требований охраны труда и техники безопасности на рабочем месте;
- исполнять иные обязанности и пользоваться иными правами, предусмотренными действующим трудовым законодательством РФ.

5.3. В соответствии со ст. 37 Конституции РФ «Труд свободен. Каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию».

Выполняя свою работу, Партнер должен четко понимать, что работает на себя: чем выше его производительность труда, тем больше его заработная плата.

6. Другие условия

6.1. Сторона трудового договора (работник или работодатель), причинившая ущерб другой стороне, возмещает этот ущерб в соответствии с Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами.

6.2. Настоящий трудовой договор в период его действия может быть изменен в порядке, предусмотренном действующим трудовым законодательством.

6.3. Настоящий трудовой договор расторгается по основаниям и в порядке, предусмотренном действующим трудовым законодательством.

6.4. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего трудового договора, стороны будут стремиться разрешить мирным путем по взаимному соглашению.

6.5. Настоящий трудовой договор вступает в силу с момента его подписания сторонами, составлен в двух подлинных экземплярах по одному для каждой стороны.

6.6. До подписания настоящего трудового договора Партнер с условиями настоящего трудового договора, своей должностной инструкцией, правилами внутреннего трудового распорядка, положением об оплате труда, положением о премировании, положением о персональных данных, положением о коммерческой тайне, действующих в организации, ознакомился лично _____ (подпись).

Адреса и реквизиты сторон:

«Старший партнер»:

(организация)

(юридический адрес)

(фактический адрес)
ИНН/КПП/ОГРН _____
Тел.: _____

(подпись)
/ _____ /
(Ф.И.О.)

«Партнер»:

(Ф.И.О. полностью)

(адрес по месту прописки)

(адрес по месту фактического проживания)
Паспорт _____
Кем и когда выдан _____
Страховое свидетельство ГПС (ЕПС РФ)
№ _____
ИНН _____
Тел.: _____

(подпись)
/ _____ /
(Ф.И.О.)

Партнер гарантирует подлинность следующих сведений (нужное подчеркнуть):

Наличие инвалидности: _____ (_____) (имею/не имею) (личная подпись)

Наличие статуса госслужащего: _____ (_____) (имею/не имею) (личная подпись)

Второй экземпляр настоящего трудового договора на руки получил (ла) «__» _____ 20__ г.

(подпись) (Ф.И.О.)

Для становления и развития новой экономики необходима «совместная деятельность» всех участников производственных отношений. Только

в результате параллельного, одновременного и совместного их успешного функционирования возможно создание сильной новой экономики.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст] : федеральный закон от 30.12. 2001 № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001.
2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. URL: <http://ak.gks.ru/default.aspx> (дата обращения 08.12.2015 г.)
3. Официальный сайт агропромышленная группа «Алтайские закрома»: <http://altzakroma.ru/>

References

1. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii [Tekst] : federal'nyj zakon ot 30.12. 2001 № 197-FZ // Sobranie zakonodatel'stva RF. – 2001.
2. Territorial'nyj organ federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Altajskomu krayu [Elektronnyj resurs]. URL: <http://ak.gks.ru/default.aspx> (data obrashcheniya 08.12.2015 g.)
3. Oficial'nyj sayt agropromyshlennaya gruppy «Altajskie zakroma»: <http://altzakroma.ru/>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Титова А.В., соискатель, Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: в настоящей работе предложена трёхуровневая система оценки деятельности по формированию/модификации инновационной среды в системе здравоохранения, ориентированная на поддержку принятия управленческих решений в будущем. Предлагаемая система последовательно оценивает влияние управленческой деятельности на свойства субъектов инновационной среды, способность среды создавать инновации и влияние данных инноваций на деятельность социально-экономической системы здравоохранения. **Ключевые слова:** управленческая деятельность, инновации, система здравоохранения, внутренняя и внешняя эффективность, прогнозирование.

Abstract: the paper proposes a three-level evaluation system of the activity on the formation / modification of the innovation milieu in the healthcare system focused on supporting management decision-making processes in future. The proposed system sequentially assesses the impact of management activity on the innovative milieu subjects' properties, the ability of milieu to innovate and the impact of innovative processes and innovations on the performing of the health care system.

Keywords: management activity, innovation, health care system, internal and external efficiency, forecasting.

Введение. Оценка социально-экономической эффективности любой деятельности предполагает соотнесение результатов деятельности и затрат, понесённых на их получение. Необходимо понимать, что результаты деятельности в приведённой выше трактовке рассматриваемого понятия являются степенью приближения состояния управляемой системы к целевому состоянию. Основной задачей оценки эффективности становится обеспечение процесса управления информацией, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений. Таким образом, системы показателей эффективности деятельности должны быть в первую очередь ориентированы на решение проблем будущего, а не на характеристику уже осуществленной деятельности. Изучая проблемы экономической эффективности системы здравоохранения Попов Г.А. отмечает: «... определение результативности и эффективности – это не самоцель, а способ, научный метод подхода, при помощи которого достигается эффективность служб здравоохранения» [7, с. 81].

Несмотря на значительное число работ по оценке эффективности деятельности по формированию инновационной среды, большинство из них рассматривает краткосрочные показатели осуществленной деятельности, апеллируя, главным образом, к результатам, выраженным в терминах инноваций (количество сгенерированных инновационных идей, скорость диффузии инноваций, доход от инновационной деятельности), не учитывая влияние инновационных процессов на деятельность системы (организации, региона, отрасли) как таковой. Подобный подход приводит к удорожанию систем здравоохранения, чрезмерному распространению новшеств и инноваций в ущерб социально-экономической эффективности [1, 15, 18, 21].

С нашей точки зрения, при проведении оценки эффективности деятельности по формированию инновационной среды системы здравоохранения необходимо учитывать не только непосредственное влияние управленческой деятельности на объект управления – инновационную среду, но и то влияние, которое инновационная среда оказывает на деятельность системы здравоохранения.

В настоящей статье будут последовательно рассмотрены следующие аспекты:

➤ уточнено понятие и состав инновационной среды как подсистемы системы здравоохранения;

➤ описан концептуальный подход к оценке эффективности и предложена трёхуровневая система показателей;

➤ рассмотрен системный уровень оценки эффективности и предложены аналитические модели расчёта показателей прогнозирования отсроченных внутренних и внешних эффектов.

Инновационная среда как объект управления. Понятие инновационной среды, как одного из основных факторов инновационного развития, было впервые предложено Ph. Aydalot и группой европейских исследователей инновационных сред, далее GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) в 1979 году. Применение традиционных моделей регионального и отраслевого развития не могло дать ответа на вопросы о причинах развития одних, ранее отстающих социально-экономических систем на фоне стагнации и упадка прочих, ранее процветающих и успешных территорий. Инновационная среда в работах GREMI изучается не столько с точки зрения анализа её отдельных элементов, но, главным образом, как саморазвивающаяся социально-экономическая система (далее СЭС) во взаимодействии с прочими СЭС территории (система производства товаров и услуг, система образования и подготовки кадров, инновационные сети, ресурсы и пр.). Достаточно подробно история создания и развития концепции инновационной среды в работах шести групп GREMI представлена в исследовании M. Tabaries [19]. Несмотря на работу групп в течение 30 лет, единого для разнородных экономических систем определения понятия и состава инновационной среды, как объекта управления, сформулировано не было. Взяв за основу труды V. Peugeot-Gadeau, M. Tabaries делает вывод о двойственном понимании изучаемого объекта: с одной стороны «инновационная среда понимается как окружающая среда, среда состоящая из ресурсов, контекста, определяемого прошлым территории, образом жизни субъектов территории, системой ценностей субъектов и общей культурой», с другой стороны «инновационная среда может пониматься и как действующий субъект, создатель собственного будущего, коллективный субъект, отвечающий за местное развитие» [19, с. 4].

С развитием концепции, всё большее число исследователей стало изучать различные аспекты повышения эффективности деятельности по формированию и управлению инновационной средой, о чём свидетельствуют библиометрические исследования S. Cruz и A. Teixeira, исследования моде-

лей территориального развития F. Moulaert и F. Sekia [14,17]. Изучая вопросы определения понятия и состава инновационной среды, как объекта управления, исследователи, главным образом, идентифицируют наблюдаемые в различных системах составы инновационной среды, предполагая возможность эмулирования опыта одних (успешных) территорий и отраслей другими (отстающими) [10]. Распространение данного подхода способствовало развитию субъектно-ориентированных моделей инновационной среды. Определяемый таким образом состав инновационной среды непосредственно зависит от изучаемого эмпирического материала, т.е. от наблюдаемых факторов инновационной среды в социально-экономической системе, выбранной в качестве эталона. Соответственно, эффекты деятельности по формированию инновационной среды рассчитываются, прежде всего, на основании оценки степени соответствия формируемой среды эталонному состоянию.

Разработка системы оценки эффективности деятельности по формированию/модификации инновационной среды в системе предполагает необходимость определения понятия и состава инновационной среды, как объекта управления. На основании результатов анализа исследований группы GREMI и их последователей, а так же исследований Клуба инновационного развития, сформированного на базе Российской академии наук (далее КИР) [6, 13, 14, 16, 17,19] мы предлагаем определить инновационную среду, как совокупность определённых свойств субъектов, способствующих генерированию и диффузии полезных системе инноваций, т.е. инноваций, способствующих достижению системой целей её функционирования:

➤ Свойства согласованности – цели, декларируемые субъектами при выполнении роли в системе (роли пациента, врача и т.д.); доктрины, методы и средства, используемые субъектами для достижения целей; картины мира субъектов, описание мира, на основании которого субъекты выработывают цели и доктрины.

➤ Свойства сплоченности - связи, способствующие достижению целей при выполнении ро-

лей в системе, а так же способность к рефлексии (рефлексия понимается в трактовке проф. Лефевра В.А.).

➤ Обеспечивающие – прочие свойства способствующие росту эффективности достижения цели при реализации своей роли в системе [20].

Система здравоохранения предъявляет требования к инновациям, необходимым для достижения её целей функционирования: типам инновационных решений, моделям инновационных процессов, направлениям развития отрасли и т.п. Данные требования преобразуются исследователем в требования к свойствам субъектов, необходимым для оптимального создания и диффузии инноваций, т.е. целям субъектов и способам их достижения, отношениям и взаимодействиям между субъектами, направленным на достижение поставленных целей и прочими свойствами. Таким образом, основой деятельности по формированию/управлению инновационной средой является приведение среды в соответствие с требованиями системы, а основным результирующим показателем оценки эффективности деятельности по созданию инновационной среды станет оценка степени воздействия инновационной среды на достижение системой целей её функционирования.

Концептуальные основы оценки эффективности инновационной среды. Инновационная среда, как объект управления, является подсистемой системы здравоохранения, формируемой для наиболее эффективного достижения целей системы посредством повышения эффективности генерирования и диффузии полезных системе инноваций, структурными элементами которой являются свойства субъектов. На рисунке 1 представлена общая схема оценки эффективности деятельности по формированию, модификации инновационной среды. С точки зрения данного алгоритма, эффективной признаётся деятельность, не просто способствующая формированию инновационной среды, но способствующая формированию такой среды, создаваемые и диффузируемые инновации которой приводят к росту социально-экономической эффективности функционирования системы.



Рисунок 1 - Этапы оценки эффективности деятельности по формированию/модификации инновационной среды

Целесообразным является выделение трёх основных уровней оценки эффективности деятельности по созданию инновационной среды в системе:

➤ **Операционный уровень.** На данном этапе оценивается непосредственно результативность управленческой деятельности по формированию/модификации инновационной среды, иными словами, степень приближения количественной оценки реальных свойств субъектов к целевому значению, определяемому исследователем на основании требований системы к инновациям. Главным образом, рассчитываются неэкономические индикаторы, такие как коэффициенты согласования целей и доктрин субъектов среды с целевыми значениями, коэффициенты принадлежности к коллективным субъектам и пр. [11]. Показатели экономической эффективности применяются для сравнения различных методов управления свойствами субъектов и выбора оптимальных с точки зрения получаемого эффекта и понесённых затрат. Таким образом, на данном этапе ключевой задачей является установление воздействия управленческой деятельности непосредственно на объект управления.

➤ **Средовой уровень.** На данном этапе происходит оценка изменений в неэкономических показателях функционирования инновационной среды. Основной задачей является количественное измерение создаваемых, диффузируемых полезных инноваций и блокирование распространения вредоносных для системы решений. Необходимо понять, способна ли созданная среда оказывать благоприятное воздействие на инновационные процессы. Признание управленческой деятельности эффективной на операционном уровне, сопровождаемое отсутствием значимых эффектов на средовом, будет свидетельствовать об ошибочно идентифицированном целевом состоянии системы. Отметим, что при нивелировании значения операционного уровня, низкие показатели средовой эффективности могли бы быть отнесены на некорректные управленческие воздействия, в то время как проблема может заключаться в некорректном определении целевого состояния.

➤ **Системный уровень** является завершающим этапом оценки эффективности управленческой деятельности по формированию инновационной среды. Основной задачей является расчёт экономического эффекта от внедряемых и блокируемых инновационной средой инновационных решений. Необходимо понимать, что эффекты деятельности, направленной на достижение цели сохранения и повышения качества человеческого капитала, являются отсроченными на длительные промежутки времени (от 5 до 25 лет). Соответственно, при расчёте экономической эффективности деятельности по созданию инновационной среды в условиях настоящего времени речь идёт о прогнозировании экономических эффектов. Данные показатели являются наиболее сложными для расчёта, в связи с чем, именно данной группе будет уделено внимание в следующей части статьи.

Последовательное применение алгоритма оценки эффективности является необходимым для снижения вероятности возникновения следующих типов ошибок при анализе результативности управленческой деятельности по формированию инновационной среды:

➤ **Переоценка деятельности по формированию инновационной среды.** Данная ошибка происходит в том случае, если положительные изменения в функционировании СЭС, обусловленные воздействием прочих факторов инновационного

развития, рассматриваются исследователем в качестве эффектов, полученных при осуществлении управленческой деятельности по формированию инновационной среды. Последовательный анализ результатов деятельности нивелирует вероятность наступления ошибок подобного рода.

➤ **Недооценка деятельности по формированию инновационной среды.** Данная ошибка является противоположностью ранее упомянутой и наступает вследствие значительного негативного влияния прочих воздействий, не имеющих отношения к деятельности по созданию инновационной среды. Для выявления данного рода ошибок необходимо производить сравнение операционной эффективности, полученной при осуществлении управленческой деятельности на малых выборках и генеральной совокупности.

➤ **Оценка исключительно инновационной количественной составляющей** наряду с нивелированием качественной и системной составляющих. В таком случае эффективной может быть признана деятельность, приводящая к активизации инновационных процессов, но последствия данных процессов для СЭС могут быть негативными. Такого рода ситуация характерна для систем здравоохранения развитых стран и подробно изучена британскими исследователями Dopson, S., Fitzgerald, L., Ferlie, E. Исследуя роль контекста в диффузии инноваций, учёные приходят к выводу о превалировании принятия решений об использовании инноваций не по результатам клиничко-экономического анализа, а, вследствие причин институционального характера, как типичная манера поведения или мода [15]. Таким образом, деятельность по формированию инновационной среды, оцениваемая в терминах инноваций признаётся успешной, в то время, как оценка той же самой деятельности в терминах клиничко-экономической эффективности свидетельствует о низкой результативности управленческой деятельности по формированию инновационной среды.

Операционный и средовой уровень оценки эффективности учитывает видимые эффекты, наблюдаемые по прошествии незначительных промежутков времени (до одного года). Основными источниками данных для проведения оценки являются результаты целевых социальных опросов. Фактически, на данных уровнях происходит диагностика состояния количественных и качественных характеристик инновационной среды подробно рассмотренная в статье «Диагностика состояния инновационной среды» [11]. Оценка эффективности на системном уровне рассмотрена в следующей части статьи.

Прогнозирование отсроченных внутренних и внешних эффектов инновационных процессов системы Здравоохранения. Система здравоохранения является, прежде всего, системой поддерживающей качество человеческого капитала и качество жизни. «В связи с этим в ходе разработки экономических проблем здравоохранения необходимо рассчитывать не только его экономическую эффективность, но прежде всего медицинские и социальные эффекты, критериями которых являются эффект медицинского вмешательства и улучшение показателей здоровья населения или его отдельных контингентов. Причем нужно учесть, что без оценки медицинского и социального эффектов не может быть определена экономическая эффективность [7, с. 81; 9, с. 121]». Таким образом, при расчёте показателей системного уровня оценки эффективности деятельности по формированию инновационной сре-

ды, необходимо измерить не только прямые экономические эффекты, но и социальные, в том числе отсроченные результаты.

Большинство исследователей выделяют три основные группы эффектов:

- Экономические эффекты - обусловлены экономией затрат на оказание медицинских услуг;
- Медицинские эффекты (клинические) – показывают насколько были достигнуты поставленные в области оказания услуг по профилактике, диагностике, лечению и реабилитации задачи,
- Социальные эффекты – измеряются путём вычисления размеров социального ущерба,

предотвращенного в результате деятельности системы здравоохранения [2, 3, 4, 7, 8, 9].

Попов Г.А. выделяет внутреннюю эффективность здравоохранения (т.е. эффективность хозяйствования в системе) и внешнюю эффективность (т.е. роль здравоохранения в системе общественного воспроизводства) [7]. Необходимо понимать, что рассматриваемые эффекты могут быть получены в краткосрочной и долгосрочной перспективах, внутри и вне системы здравоохранения, в связи с чем нами предложена собственная декомпозиция эффектов СЭС, представленная в таблице 1.

Таблица 1 - Системные эффекты деятельности по управлению инновационной средой

	Внутренние эффекты	Внешние эффекты
Краткосрочные	1. Снижение затрат вследствие применения инновации.	2. Кратковременные клинические эффекты: улучшение показателей здоровья, сокращение больничного.
Отсроченные	3. Снижение необходимого охвата медицинской помощью, обусловленное ростом качества человеческого капитала.	4. Обеспечение формирования качественного человеческого капитала в будущем.

Для оценки внутренних краткосрочных эффектов разработано значительное число показателей [2, 3, 7, 9], среди них можно выделить две основные группы:

- Снижение переменных издержек на оказание медицинской помощи, обусловленное как сокращением сроков лечения (снижение затрат на заработную плату персонала, лекарственные средства), так и прочими факторами (сокращение диагностических тестов, применения сложного оборудования, менее затратных лекарств);

- Снижение постоянных издержек по предоставлению медицинских услуг (сокращение аппарата управления, объемов стационарной помощи, применение телекоммуникационных технологий).

Оценка краткосрочной внешней эффективности обладает определённой степенью условности. Для расчета внешней эффективности рекомендуется использовать методику, предложенную Г.А. Поповым и применяемую в настоящий момент. В основе методики лежит положение о недопроизведённой продукции лицами, находящимися на лечении или в состоянии реабилитации, иными словами, краткосрочная внешняя эффективность обуславливается, главным образом, сокращением сроков лечения пациентов. Необходимо отметить, что для работников непромышленной сферы применяются повышающие коэффициенты сложности труда [7, с. 374].

Прогнозирование отсроченных эффектов сопряжено с рядом трудностей, но именно их получение является основной целью функционирования системы. Создание качественного (главным образом, здорового) человеческого капитала, а не эффективное устранение проблем со здоровьем является основной целью функционирования системы здравоохранения. Отсроченные эффекты обусловлены, главным образом, клинической эффективностью реабилитации и профилактики, т.е. сохранения здоровья и снижения уровня заболеваемости. Расчёт данных групп показателей сопряжён с необходимостью определения вероятности оказания положительного воздействия инноваций на человеческий организм. В настоящее время в связи с отсутствием накопленной статистики, количественно фиксирующей связь между общим уровнем здоровья индивида, ведения здорового образа жизни, прохождения своевременных, клинически эффективных курсов диагностики и лечения и состоянием здоровья в будущем, про-

должительностью трудовой и общей жизни, коэффициенты вероятности определяются на основании мнения экспертов дифференцировано по группам заболеваний и состояний, но с внедрением электронных медицинских карт пациентов и информационной системы здравоохранения, данные коэффициенты, безусловно, будут уточняться.

Таким образом, если выделить инновации, на процессы генерирования, трансфера, использования (ГТИ) которых оказала влияние инновационная среда, становится возможным расчет отсроченных эффектов. Тогда, если:

L – общее количество инноваций, на процессы ГТИ которых оказала влияние инновационная среда;

J – общее количество групп заболеваний;

T – период расчёта;

I – общее количество выделенных групп занятости (профессиональных групп);

e – процентная ставка;

P_{jt} – вероятность снижения риска возникновения j-ой группы заболеваний в период времени t в результате воздействия инновации I на состояние субъектов;

t_{jt} – время, необходимое для лечения j-й группы заболеваний в период времени t;

C_{jt} – дневные затраты на лечение одного больного по j-й группе заболеваний в период времени t;

P_{it}^{dif} – вероятность диффузии инновации I, в период времени t;

P_{it}^{fg} – вероятность продолжения пользования инновацией I в период времени t;

n_{0it} – количество субъектов, использующих инновацию I в базисном году;

k_{it}^{pr} – коэффициент выработки субъекта i-й группы занятости в период времени t,

то C_s – отсроченный внутренний эффект, или изменение стоимости функционирования системы, обусловленное изменением числа заболевших и продолжительности лечения будет рассчитываться по формуле 1:

$$C_s = \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^I \frac{1}{(1+e)^t} \times P_{jt} \times t_{jt} \times C_{jt} \times P_{it}^{dif} \times P_{it}^{fg} \times n_{0it} \quad (1),$$

а E_n – отсроченный внешний эффект, или средний произведённый продукт, вследствие увеличения периода работоспособного возраста и снижения количества заболеваний будет рассчитываться по формуле 2:

$$E_{it} = \sum_{j=1}^J \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^I \sum_{l=1}^L \frac{1}{(1+q)^t} \times P_{jt} \times i_{jt} \times P_{it}^{dif} \times P_{it}^{fg} \times k_{it}^{pr} \times n_{oit},$$

(2).

Рассмотренные выше формулы позволяют задавать динамически изменяющиеся показатели вероятности. Формулы представляют собой упрощённую аналитическую модель изменения внутренних и внешних эффектов от таких факторов, как влияние инновации на состояние здоровья, коэффициент диффузии инновации, коэффициент продолжения пользования инновацией и др.

Данные формулы были применены для расчёта отсроченных эффектов по трём группам заболеваний в результате использования студентами после проведения организационно-деятельностных игр по методике Щедровицкого Г.П. [12] мобильного приложения «Водомер», учитывающего количество потреблённой жидкости и напоминающего о необходимости приёма воды. Вероятность снижения риска возникновения заболеваний сердечно-сосудистой системы принята 2% на протяжении всего периода, вероятность снижения риска возникновения заболеваний желудочно-кишечного тракта 10%, вероятность снижения острых респираторных заболеваний 2%, коэффициент диффузии 2%, вероятность продолжения пользования инновацией снижается с 90% в течении первого года до 5% в течении седьмого года. С учётом среднего количества дней (принята как константа) и затрат (рассчитываются с учётом постоянного темпа прироста), необходимых для лечения заболеваний по трём группам общий отсроченный эффект, при использовании инновации двадцатью студентами в первый год составит 15749 тыс. руб. (ставка рефинансирования принята равной 8%). Отсроченная внешняя эффективность, при росте средней выработки одного вы-

пускника-юриста с 500 руб. в день в первый год работы до 1 820 руб. в двадцатый год, составит 64 291 руб. Приведённые расчёты иллюстрируют значительное превосходство внешнего отсроченного эффекта, что ещё раз доказывает необходимость расчёта показателей внешней эффективности наряду с внутренней. Необходимо отметить, что краткосрочная эффективность применения данной инновации крайне низкая.

Заключение. Разработанная трёхуровневая система оценки эффективности деятельности по формированию инновационной среды в системе здравоохранения обеспечивает управленческий процесс информацией, необходимой для повышения его эффективности. Данная система включает в себя как экономические показатели, характеризующие краткосрочную и долгосрочную социально-экономическую эффективность, так и неэкономические индикаторы, позволяющие сравнивать различные управленческие воздействия на стадии, предшествующей формированию экономического эффекта и прогнозировать социально-экономическую эффективность. Аналитические модели генерирования долгосрочных внешних и внутренних эффектов системы здравоохранения позволяют варьировать различные варианты генерирования, диффузии и использования инноваций, тем самым повышая прозрачность прогнозирования. Безусловно, данные модели требуют уточнения ряда динамических показателей, определённых на настоящий момент на основании мнения экспертов. Развитие информационной системы здравоохранения, главным образом, в части популяризации электронных медицинских карт, будет способствовать уточнению ряда коэффициентов по мере накопления статистической информации.

Библиографический список

1. Илев, Т. Планирование и экономика здравоохранения (общие аспекты, лекция 1) / Т. Илев // М.: Министерство здравоохранения, Центральный орден институт Ленина институт усовершенствования врачей, Международные курсы больничных администраторов. - 1968. - 22 с.
2. Кадыров, Ф.Н. Экономический анализ и планирование деятельности медицинских учреждений / Ф.Н. Кадыров. - 2-е издание - М.: ИД «Менеджер здравоохранения». - 2011. - 496 с.
3. Калашников, К.Н. Организационно-экономические факторы управления региональной системой здравоохранения / К.Н. Калашников. - Вологда: ИСЭРТ РАН. - 2012. - 153 с.
4. Кораблев, В.Н. Использование инновационных технологий управления для повышения эффективности здравоохранения региона [Электронный ресурс] / В.Н. Кораблев. - Хабаровск: Издательство ДВГМУ. - 2009. - Режим доступа: <http://www.medlinks.ru/sections.php?op=listarticles&secid=135> свободный.
5. Кучеренко, В.З. Кравченко, Н.А., Рагозин, А.В. Кризис здравоохранения - диалектика решений: от "бизнеса на болезнях" и "медицинского коммунизма" к рентабельной экономике общественного здоровья / В.З. Кучеренко, Н.А. Кравченко, А.В. Рагозин // Экономика здравоохранения. - 2010. - № 3. - С. 5-16.
6. Лепский, В.Е. Рефлексивно-активные среды инновационного развития / В.Е. Лепский. - М.: Изд-во «Когито-Центр». - 2010. - 256 с.
7. Попов, Г.А. Экономика и планирование здравоохранения / Г.А. Попов. - М.: Издательство Московского государственного университета. - 1976. - 376с.
8. Струмилин, С.Г. Проблемы экономики труда. Избранные произведения в пяти томах. / С.Г. Струмилин. - М.: Изд-во «Наука». - 1964. - 528 с.
9. Флек, В.О. Инновационные технологии управления ресурсами в здравоохранении / В.О. Флек. - под ред. чл.-корр. РАМН А.И.Вялкова. - М.: ГЭОТАР-МЕД. - 2001. - 144 с.
10. Титова, А.В. О возможностях использования зарубежного опыта для формирования технологии инновационного развития / А.В. Титова // Стратегическое управление организациями в XXI веке: сб. науч. Трудов. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. - 2016. - С. 103-117.
11. Титова А.В., Головцова И.Г. Диагностика состояния инновационной среды в системе здравоохранения / А.В. Титова, И.Г. Головцова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2016. - № 9. - С. 265-272.
12. Щедровицкий, Г.П. Организационно-деятельностная игра как новая форма организации коллективной мыследеятельности [Электронный ресурс] / Г.П. Щедровицкий // Методы исследования, диагностики и развития международных трудовых коллективов. М. - 1983. - Режим доступа: <http://www.fondgp.ru/gp/biblio> (дата обращения 07.12.2016).
13. Ache, P. Cities in Old Industrial Regions Between Local Innovative Milieu and Urban Governance—Reflections on City Region Governance / P. Ache // European Planning Studies. - 2000. - V. 8. - № 6. - P. 693-709.

14. Cruz, S., Teixeira, A. The Evolution of the Cluster Literature: Shedding Light on the Regional Studies—Regional Science Debate / S. Cruz, A. Teixeira // *Regional Studies*. - 2010. - V. 44. - № 9. - P. 1263-1288.
15. Dopson, S., Fitzgerald, L., Ferlie, E. Understanding Change and Innovation in Healthcare Settings: Reconceptualizing the Active Role of Context / S. Dopson, L. Fitzgerald, E. Ferlie // *Journal of Change Management*. - 2008. - V. 8. - № 3-4. - P. 213-231.
16. Fromhold-Eisebith, M. Innovative Milieu and Social Capital—Complementary or Redundant Concepts of Collaboration-based Regional Development? / M. Fromhold-Eisebith // *European Planning Studies*. - 2004. - V. 12. - № 6. - P. 747-765.
17. Moulaert, F., Sekia, F. Territorial Innovation Models: A Critical Survey / F. Moulaert, F. Sekia // *Regional Studies*. - 2003. - V. 37. - № 3. - P. 289-302.
18. Smith, M., Saunders, R., Stuckhardt, L., McGinnis, J.M. Best care at lower cost: the path to continuously learning health care in America [Электронный ресурс] / M. Smith, R. Saunders, L. Stuckhardt, J.M. McGinnis. - Committee on the Learning Health Care System in America, The Institute of Medicine. Washington, D.C.: The national academies press. - 2013. - Режим доступа: <http://www.nap.edu/catalog/13444/best-care-at-lower-cost-the-path-to-continuously-learning> свободный.
19. Tabaries, M. Les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherche sur les milieux Innovateurs [Электронный ресурс] / M. Tabaries. - 2005. - Режим доступа: <http://mse.univ-paris1.fr/MSEFramCahier2005.htm> свободный.
20. Titova, A.V., Golovtsova, I.G., Gorbashko, E.A. Innovative milieu diagnosis: the case of the Healthcare system in Saint Petersburg / A.V. Titova, I.G. Golovtsova, E.A. Gorbashko // *Mediterranean Journal of social science*. - 2016. - V. 7. - P. 20-27.
21. The Future of the Public's Health in the 21st Century [Электронный ресурс] / . - Institute of Medicine (US) Committee on Assuring the Health of the Public in the 21st Century. Washington (DC): National Academies Press (US). - 2002. - Режим доступа: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK221239/> свободный.

References

1. Ilev, T. Planirovanie i ehkonomika zdavoohraneniya (obshchie aspekty, lekciya 1) / T. Ilev // M.: Ministerstvo zdavoohraneniya, Central'nyy ordena Institut Lenina Institut usovershenstvovaniya vrachej, Mezhdunarodnye kursy bol'nichnyh administratorov. - 1968. - 22 s.
2. Kadyrov, F.N. EHkonomicheskij analiz i planirovanie deyatel'nosti medicinskih uchrezhdenij / F.N. Kadyrov. - 2-e izdanie - M.: ID «Menedzher zdavoohraneniya». - 2011. - 496 s.
3. Kalashnikov, K.N. Organizacionno-ehkonomicheskie faktory upravleniya regional'noj sistemoy zdavoohraneniya / K.N. Kalashnikov. - Vologda: ISEHRT RAN. - 2012. - 153 s.
4. Korablev, V.N. Ispol'zovanie innovacionnyh tekhnologij upravleniya dlya povysheniya ehffektivnosti zdavoohraneniya regiona [EHlektronnyj resurs] / V.N. Korablev. - Habarovsk: Izdatel'stvo DVGMu. - 2009. - Rezhim dostupa: <http://www.medlinks.ru/sections.php?op=Istarticles&secid=135> svobodnyj.
5. Kucherenko, V.3. Kravchenko, N.A., Ragozin, A.V. Krizis zdavoohraneniya - dialektika reshenij: ot "biznesa na boleznyah" i "medicinskogo kommunizma" k rentabel'noj ehkonomike obshchestvennogo zdorov'ya / V.3. Kucherenko, N.A. Kravchenko, A.V. Ragozin // *EHkonomika zdavoohraneniya*. - 2010. - № 3. - S. 5-16.
6. Lepskij, V.E. Refleksivno-aktivnye sredy innovacionnogo razvitiya / V.E. Lepskij. - M.: Izd-vo «Kogito-Centr». - 2010. - 256 s.
7. Popov, G.A. EHkonomika i planirovanie zdavoohraneniya / G.A. Popov. - M.: Izdatel'stvo Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta. - 1976. - 376s.
8. Strumilin, S.G. Problemy ehkonomiki truda. Izbrannye proizvedeniya v pyati tomah. / S.G. Strumilin. - M.: Izd-vo «Nauka». - 1964. - 528 s.
9. Flek, V.O. Innovacionnye tekhnologii upravleniya resursami v zdavoohranenii / V.O. Flek. - pod red. chl.-korr. RAMN A.I.Vyalkova. - M.: GEHOTAR-MED. - 2001. - 144 s.
10. Titova, A.V. O vozmozhnostyah ispol'zovaniya zarubezhnogo opyta dlya formirovaniya tekhnologii innovacionnogo razvitiya / A.V. Titova // *Strategicheskoe upravlenie organizatsiyami v XXI veke: sb. nauch. Trudov*. - SPb.: Izd-vo Politekhn. un-ta. - 2016. - C. 103-117.
11. Titova A.V., Golovcova I.G. Diagnostika sostoyaniya innovacionnoj sredy v sisteme zdavoohraneniya / A.V. Titova, I.G. Golovcova // *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii*. - 2016. - № 9. - S. 265-272.
12. SHCHedrovickij, G.P. Organizacionno-deyatelnostnaya igra kak novaya forma organizatsii kollektivnoj mysledeyatel'nosti [EHlektronnyj resurs] / G.P. SHCHedrovickij // *Metody issledovaniya, diagnostiki i razvitiya mezhdunarodnyh trudovyh kollektivov*. M. - 1983. - Rezhim dostupa: <http://www.fondgp.ru/gp/biblio> (data obrashcheniya 07.12.2016).
13. Ache, P. Cities in Old Industrial Regions Between Local Innovative Milieu and Urban Governance—Reflections on City Region Governance / P. Ache // *European Planning Studies*. - 2000. - V. 8. - № 6. - P. 693-709.
14. Cruz, S., Teixeira, A. The Evolution of the Cluster Literature: Shedding Light on the Regional Studies—Regional Science Debate / S. Cruz, A. Teixeira // *Regional Studies*. - 2010. - V. 44. - № 9. - P. 1263-1288.
15. Dopson, S., Fitzgerald, L., Ferlie, E. Understanding Change and Innovation in Healthcare Settings: Reconceptualizing the Active Role of Context / S. Dopson, L. Fitzgerald, E. Ferlie // *Journal of Change Management*. - 2008. - V. 8. - № 3-4. - P. 213-231.
16. Fromhold-Eisebith, M. Innovative Milieu and Social Capital—Complementary or Redundant Concepts of Collaboration-based Regional Development? / M. Fromhold-Eisebith // *European Planning Studies*. - 2004. - V. 12. - № 6. - P. 747-765.
17. Moulaert, F., Sekia, F. Territorial Innovation Models: A Critical Survey / F. Moulaert, F. Sekia // *Regional Studies*. - 2003. - V. 37. - № 3. - P. 289-302.
18. Smith, M., Saunders, R., Stuckhardt, L., McGinnis, J.M. Best care at lower cost: the path to continuously learning health care in America [EHlektronnyj resurs] / M. Smith, R. Saunders, L. Stuckhardt, J.M. McGin-

- nis. - Committee on the Learning Health Care System in America, The Institute of Medicine. Washington, D.C.: The national academies press. - 2013. - Rezhim dostupa: <http://www.nap.edu/catalog/13444/best-care-at-lower-cost-the-path-to-continuously-learning> svobodnyj.
19. Tabaries, M. Les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherche sur les milieux Innovateurs [EHlektronnyj resurs] / M. Tabaries. - 2005. - Rezhim dostupa: <http://mse.univ-paris1.fr/MSEFramCahier2005.htm> svobodnyj.
20. Titova, A.V., Golovtsova, I.G., Gorbashko, E.A. Innovative milieu diagnosis: the case of the Healthcare system in Saint Petersburg / A.V. Titova, I.G. Golovtsova, E.A. Gorbashko//Mediterranean Journal of social science. - 2016. - V. 7. - P. 20-27.
21. The Future of the Public's Health in the 21st Century [EHlektronnyj resurs] / . - Institute of Medicine (US) Committee on Assuring the Health of the Public in the 21st Century. Washington (DC): National Academies Press (US). - 2002. - Rezhim dostupa: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK221239/> svobodnyj.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Федорева О.Е., аспирант, ФГБОУ ВО Приморская ГСХА

Аннотация: В данной статье рассматриваются сущность и общие точки соприкосновения категорий «продовольственное обеспечение» и «продовольственная безопасность». В мире активно обсуждают проблемы продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения. При этом единого мнения в определении сущности данной категории не существует. Дается авторская трактовка категории «продовольственное обеспечение».

Ключевые слова: продовольственное обеспечение, продовольственная безопасность, продукты питания, качество, доступность.

Abstract: This article discusses the essence and common ground of the categories of "food supply" and "food security". In recent years, actively discussed the problems of food security and food supply. While consensus on the definition of the essence of this category does not exist. It gives the author's interpretation of the category "food supply".

Keywords: food supply, food security, food quality, availability.

Проблема продовольственного обеспечения всегда будет волновать человечество, поскольку продукты питания важны для его выживания.

С развитием научно-технического прогресса и появлением новых технологий в агропромышленном секторе проблема обеспеченности продовольствием до сих пор не решена. По статистическим данным ФАО ООН, число недоедающих на планете составляет примерно 500 млн. человек, при этом около 240 млн. человек подвержены в результате голода болезням и впоследствии смерти, причем подавляющее большинство – это люди, проживающие в развивающихся странах, где в настоящее время, по оценкам, недоедают 14,9% населения.

В мире активно обсуждают проблемы продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения. При этом единого мнения в определении сущности данной категории не существует.

В экономической литературе трактовка категорий продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения имеют схожий смысл.

По мнению Г. С. Бондаревой продовольственное обеспечение трактуется, как гарантия физического и экономического доступа к продуктам питания, которые обеспечивают здоровую и активную жизнь [1]. Оно включает два ключевых фактора: обеспечить экономический и физический доступ продовольствия, значит предоставить возможность различным слоям населения приобретать продовольствие в соответствии с уровнем доходов и физиологическими потребностями организма в питании.

Г.Р. Таишева считает, что «Продовольственное обеспечение - это меры и действия, направленные на удовлетворение потребностей в продуктах питания» [2].

Автор В. Д. Кузьменкова пишет, что, продовольственное обеспечение, рассчитывает на стабильные и удовлетворительные уровни производства сельхозпродукции, сырья и продовольствия, которые с учетом разумных поставок импортной продукции вполне обеспечивали бы биологические потребности населения в пище, которая будет качественная, доступная и безопасная для его здоровья [3].

Милосердов В.В. полагает, что продовольственное обеспечение зависит не от наполняемости прилавков магазинов, а от комплекса показателей:

– физическая доступность достаточной в количественном отношении пищи;

– экономическая (ценовая) доступность продовольствия для всех социальных групп населения;

– качество продуктов питания, контроль за использованием импортной продукции [4].

Обобщив исследования в этой области, мы пришли к выводу, что категорию «продовольственное обеспечение» характеризует три компонента:

– наличие продовольствия, в достаточном количестве постоянно;

– доступность продовольствия, наличие соответствующих ресурсов для получения продуктов;

– качество и безопасность продовольствия, потребление продуктов с питательными свойствами.

Сегодня главной заботой для пищевой и сельскохозяйственной отрасли является обеспечение одновременно пищи, в достаточном количестве и качестве, для удовлетворения потребностей в питании растущего населения и в экологически, экономически и социально-культурной устойчивости [5].

Продовольственное обеспечение соприкасается с категорией продовольственная безопасность в области наличия и доступности продовольствия, в достаточном количестве. Обеспечение продовольствием оказывает прямое влияние на уровень продовольственной безопасности и здоровье населения [6].

Впервые в 1974 году на продовольственной конференции прозвучал термин «продовольственная безопасность, - ... которая обеспечила бы соответствующее наличие продовольствия и разумные цены на него в любое время, независимо от периодических колебаний и изменения погодных условий...» [7].

Позднее определение категории продовольственная безопасность было озвучено в итоговом докладе на Всемирном Продовольственном Саммите 1996 года «... продовольственная безопасность существует, когда у всех людей, в любом случае, есть физический и экономический доступ к достаточной, безопасной и питательной еде, чтобы удовлетворить их диетические потребности и предпочтения в еде для активной и здоровой жизни» [8].

А.С. Трошина характеризует, продовольственную безопасность, как стабильное обеспечение населения продовольствием, которое не зависит от ситуации на мировых продовольственных рынках и потребление продуктов питания в количестве, рекомендуемые медицинскими нормами [9].

Красильникова Л.Е. полагает, что к определению категории «продовольственная безопасность» имеют место разные версии, которые ориентированы на поставку импортных продуктов питания, или на производство собственных, или на сочетание разумного импорта и производства собственной продукции [10].

Константинов Д.В. понимает, продовольственную безопасность, как ряд мероприятий направленных на правильное распределение невредных для здоровья и питательных продуктов, и которые позволят повысить уровень жизни населения во всех областях страны, для того чтобы беспрепятственно получать доступ к продовольствию в достаточных количествах на постоянной основе [12].

Сопоставив суждения (Г. С. Бондаревой, А.А. Колесняк, В. Д. Кузьменковой, Г.Р. Таишевой, А.С. Трошина, Л.Е. Красильникова и др.) можно сказать что, категория продовольственная безопасность строится на трех компонентах, схожих с продовольственным обеспечением, а именно:

- наличие продовольствия, достаточное количество продуктов питания на постоянной основе;
- продовольственная доступность, наличие достаточных ресурсов для получения необходимых продуктов;
- продовольственное использование качественных и безопасных продуктов.

Достижение продовольственной обеспеченности и продовольственной безопасности касается доступа к полноценному питанию, а не производству продовольствия, и эти понятия в настоящее время является определяющим фактором, для

дальнейшего достижения поставленных задач в этой области.

Существует ещё одна возможность продовольственного обеспечения путем импорта продуктов питания. Но при этом возникает проблема обеспечения качества, безопасности и доступности по цене импортных продуктов питания. Иностранные производители продовольствия нередко осуществляют поставку в нашу страну не только модифицированных, но и не пригодных к употреблению продуктов [11].

Категория «продовольственное обеспечение» не указывает, каким образом обеспечить наличие и доступ к качественному продовольствию. Главное обеспечение всех слоев населения качественным продовольствием с необходимыми питательными свойствами.

В этом аспекте эти две категории с одной стороны имеют общие точки соприкосновения, обеспечить «наличие и доступ к качественным продуктам», а с другой стороны, по мнению Таишевой Г.К. и др. авторов, категория «продовольственная безопасность» внутри страны имеет одно существенное условие существования: основная часть продовольствия должна быть произведена внутри страны [2].

В толковом словаре Д.Н. Ушакова «безопасность это ... условия, при которых не угрожает опасность» [12].

Продовольственной безопасности страна сможет достичь только в том случае, если импорт продовольствия составит не более 20% от всего продовольствия [13].

Производство основных видов продуктов в Российской Федерации представлены в таб.1.

Таблица 1 - Производство основных видов продуктов в Российской Федерации (тыс. тонн)

Пищевые продукты	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2010 гг. в %
А	1	2	3	4	5	6	7
Мясо крупного рогатого скота парное, остьевшее, охлажденное	220	190	178	199	183	203	89
Мясо крупного рогатого скота замороженное	43,0	38,6	36,0	41,6	41,1	51,7	98
Свинина охлажденная	755	815	942	1232	1438	1655	151
Свинина замороженная,	57,6	61,6	58,5	67,5	87,7	108	128
Мясо птицы	2774	3028	3405	3610	3979	4340	127
Изделия колбасные	2439	2486	2533	2502	2476	2445	100
Рыба живая, свежая или охлажденная	1151	1395	1399	1461	1167	1175	102
Филе рыбное и прочее, свежие или охлажденные	16,7	16,1	16,1	18,6	21,1	18,8	113
Филе рыбное мороженое	71,7	86,2	94,3	108	110	123	172
Сельдь всех видов обработки, в том числе мороженая	456	470	515	496	475	461	101
Рыба сушеная и вяленая	377	392	440	426	401	395	105
Рыба сушеная и вяленая	16,5	16,4	16,2	17,7	16,9	16,1	98
Изделия балычные	3,3	3,5	3,7	4,2	4,0	3,1	94
Морепродукты пищевые	84,2	88,3	97,7	104	120	97,8	116
Фрутоовощная продукция замороженная	24,5	38,4	40,2	45	46	55,4	в 2р.
Фрутоовощные консервы, млн. усл. банок	6729	7011	7473	7635	7851	7248	108
Фрукты, ягоды и орехи сушеные	3,5	3,8	4,1	10	12	12,2	в 3р.
Молоко жидкое обработанное	4944	4926	5267	5386	5348	5447	110
Сливки	80,6	83,4	95,2	103	115	121	150
Творог	377	383	396	371	387	416	110
Масло сливочное	210	217	214	225	250	256	122
Сыры и продукты сырные	436,5	433	452	434,5	498,7	588,9	135
Продукты молочные сгущенные, млн. усл. банок	883	855	873	860	833	828	94
Продукты кисломолочные, кроме сметаны и творога	2388	2318	2430	2521	2520	2445	102

Составлено и рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Из данных таблицы 1, следует, что с 2010 года, наблюдается неуклонный рост производства охлажденной свинины, на 51%, на 27% мяса и субпродуктов птицы, и на 72 % – мороженого рыбного филе. Однако отмечено сокращение на 11 % производства мяса крупного рогатого скота (парное), на 2 % – рыбы сушеной и вяленой, и на 6% – продукты молочные сгущенные. Взглянув на картину, в общем, проанализировав данные за несколько лет, остальные категории по итогам года демонстрируют в основном рост в особенности в 3 раза - это фрукты, ягоды и орехи и в 2 раза - плодоовощная продукция, замороженная.

Для обеспечения национальной безопасности требуется снизить уровень продовольственной зависимости от импорта продукции.

С этой целью, в начале 2010 г. была принята Доктрина продовольственной безопасности России, которая строится на трех аспектах: увеличить собственное производства основных продуктов питания, его качество и доступность для населения.

В данный момент времени значительную долю пищевой продукции производят сельскохозяйственные организации и частные домохозяйства на продовольственном рынке страны таблица 2.

Таблица 2 – Структура сельхозпродукции по категориям хозяйств

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Хозяйства	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
сельхозорганизации	45,2	44,6	44,5	47,2	47,9	47,6	49,5
хозяйства населения	51,6	49,3	48,3	43,8	43,2	42,6	40,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	3,2	6,1	7,2	9,0	8,9	9,8	10,0

Составлено и рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Из данных таблицы 2, следует, что в обеспечении продовольствием население страны и снижении уровня продовольственной зависимости от импорта продукции значительную роль играют частные домашние хозяйства наряду с крупными сельхозпроизводителями.

Сегодня государственные органы управления делают упор, прежде всего на решение экономических проблем корпоративного сектора. А ведь домашнее хозяйство – серьезный экономический агент. По итогам Всероссийской переписи населе-

ния РФ 2010 г. число частных домашних хозяйств составило 54 560 627 единиц. При этом население частных домохозяйств носило преобладающий характер – 98,7 % (140 960 073 чел.) от населения всех домохозяйств России [14].

Доступность продовольствия зависит не только от стоимости продуктов, но и от располагаемого дохода, который может потратить индивид на питание. Доля продовольственных потребительских расходов в общем объеме расходов домохозяйств в настоящее время высока таблица 3.

Таблица 3 – Структура потребительских расходов домашних хозяйств

	2010	2011	2012	2013	2014	Отклонение в %, 2014г. к 2010г.
А	1	2	3	4	5	6
Потребительские расходы – всего, в том числе на:	100	100	100	100	100	0
продукты питания и безалкогольные напитки	29,6	29,4	28,1	27,7	28,5	96
алкогольные напитки, табачные изделия	2,5	2,43	2,5	2,6	2,8	112
одежду и обувь	10,8	10,07	10,1	9,5	8,79	81
жилищно-коммунальные услуги, топливо	11,2	11,4	10,9	10,5	10,3	92
предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	6,2	6,5	6,3	6,7	6,3	101
здравоохранение	3,2	3,5	3,4	3,6	3,6	112,5
транспорт	14,9	15,9	17,3	17,7	17,8	119,5
связь	3,8	3,7	3,5	3,4	3,4	89,4
организацию отдыха и культурные мероприятия	6,8	6,8	6,9	7,2	7,1	104
образование	1,3	1,2	1,3	0,9	1,01	77,7
гостиницы, кафе и рестораны	3,5	3,2	3,4	3,7	3,6	102,8
другие товары и услуги	6,2	5,9	6,3	6,5	6,8	109,6

Составлено и рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Рассмотрев, структуру потребительских расходов домашних хозяйств за период с 2010 года по 2014 год в таблице 3 следует отметить, что доля расходов на питание снизилась на 4 процента, но все равно составляет почти одну треть от всех потребительских расходов. На 12% выросли расходы на алкогольные напитки и табачные изделия, и на 19,5% увеличились расходы транспорт.

Продовольственная безопасность характеризуется доступом к достаточному количеству доступной пище; это касается одного домохозяйства или мирового населения [5].

Экономический кризис затрагивает наиболее уязвимые слои населения. Бедность существует там, где нет постоянного заработка, ограничивающая доступ к количественному и качественному продовольствию, а отсутствием продовольственной безопасности, является главной причиной голода и недоедания. Рост и изменения в ценах на продовольственные товары затрагивает тех, кто может позволить себе меньше всего – бедные и лишенные продовольственной безопасности. Рассмотрим структуру ресурсов и расходов малоимущих домашних хозяйств в таблице 4.

Таблица 4 – Структура располагаемых доходов и расходов на конечное потребление в малоимущих домашних хозяйствах в 2014г.

	Малоимущие домашние хозяйства	Проживающие		Крайне бедные домашние хозяйства	Справочно: все домашние хозяйства
		В городской местности	В сельской местности		
А	1	2	3	4	5
Располагаемые доходы	100	100	100	100	100
из них: валовой доход	99,2	99,2	99,2	99,2	89,4
в том числе: денежные доходы	92,6	95,4	87,5	90,6	86,6
Стоимость натуральных поступлений	6,6	3,8	11,7	8,5	2,8
сумма привлеченных средств	0,8	0,8	0,8	0,8	10,6
Расходы на конечное потребление	100	100	100	100	100
из них: расходы на продовольствие	50,4	48,2	54,3	57,0	34,1
непродовольственные расходы	25,4	24,2	27,4	19,8	39,2
расходы на услуги	23,0	26,2	17,2	22,0	24,8

Составлено и рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Рассмотренный состав расходов у слабообеспеченных слоев населения в таблице 4, показывает, что основные расходы – это расходы на питание, которые составляют 50 процентов, а у крайне бедных они более 50 процентов, а именно 57 процентов, когда у остальных домохозяйств расходы на питание составляют всего 34,1 процент.

Рассматривая проблемные вопросы продовольственного обеспечения, можно сказать, что продовольственная безопасность во многом зависит от развития сельскохозяйственной отрасли, развитие которой невозможно осуществить без вмешательства государства. Направленная на развитие АПК политика государства создаст новые возможности для получения дохода, но потребуются время, чтобы повысить уровень жизни сельского населения.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года отражены основные задачи аграрной политики, главными из которых являются: развитие собственного производства, и конкурентное превосходство агрокомплекса.

В категорию «продовольственное обеспечение» и «продовольственная безопасность» входит ещё один важный компонент качество и безопасность питания.

В стремлении обеспечить население страны продовольствием остро встала проблема потребления безопасной пищи для здоровья человека, что связано с поступлением недоброкачественных, генно-модифицированных и опасных продуктов на рынок.

По мнению Бекенова С. к критериям продовольственной безопасности следует отнести продукты питания естественные, выращенные без добавок, которые не окажут негативного влияния на здоровье и продолжительности жизни человека [16].

Недостаточная обеспеченность продовольствием привела к тому, что химические суррогаты постепенно вытеснили натуральные продукты.

Короткий срок сохранения качественного продукта питания обеспечивается его охлаждением или нагреванием, а консерванты – пищевые добавки, которые повышают срок хранения продуктов, защищая их от порчи, вызываемой микроорганизмами. Вся пищевая промышленность нацелена на приготовление продуктов длительного

хранения, чтобы накормить растущее человечество.

Консерванты оказывают самое противоречивое влияние на организм человека. По данным ФАО: около 42 млн. детей в мире в возрасте до пяти лет и более полумиллиарда взрослых людей имеют лишний вес, 70% всех заболеваний являются следствием некачественного питания. Это приводит к таким заболеваниям, как инсульт, рак, диабет и др. Проблема продовольственного обеспечения качественными и безопасными продуктами находится в центре внимания Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

Большинство людей понимает значение правильного питания, употребление качественных и безопасных продуктов для здоровья и долголетия.

Качество продукции формируется при ее производстве, и обеспечить гарантированное качество всей выпускаемой продукции возможно при достижении определенного уровня производственного процесса [17].

Производитель, стремясь уменьшить себестоимость продукции, заменяет дорогое сырье на более дешевое, усиливая вкус искусственными добавками, страдает качество продукции.

Современный ритм жизни городского населения вынуждает пользоваться готовыми полуфабрикатами для приготовления пищи, которые негативно влияют на здоровье человека. Задача государства защитить население от опасных пищевых добавок, сделать доступными по цене экологически чистые продукты.

Отсутствие продовольственной безопасности может иметь серьезные последствия для человека и в целом для общества. Поддержание продовольственной безопасности по нашему мнению связано с развитием внутреннего сельского хозяйства, которое должно обеспечить качественными, безопасными и доступными натуральными продуктами все слои населения, но при этом возможна, и небольшая доля импорта хорошего качества для продовольственного обеспечения. Решение этих проблем позволит в будущем сохранить здоровье нации.

Наличие и доступность, качество и безопасность продовольствия являются ключевыми компонентами продовольственного обеспечения, без которых не может, реализована продовольственная безопасность.

По нашему мнению, взаимосвязь этих категорий выражается в достижении поставленного уровня продовольственной безопасности, что является целью продовольственного обеспечения населения страны, согласно Доктрине продовольственной безопасности. Другими словами, от продовольственной обеспеченности собственным продовольствием зависит продовольственная безопасность, а значит и национальная безопасность страны.

Таким образом, продовольственное обеспечение – это наличие продовольствия отечественного производителя с небольшой долей импорта, доступное для всех слоев населения, в том числе социально - слабым групп населения, надлежащего качества и безопасное к употреблению, контроль качества которого, обеспеченно мерами и действиями, направленными со стороны государства.

Библиографический список

1. Бондарева, Г.С. Продовольственное обеспечение населения: понятие, сущность и структура. // Вестник КемГУ. – 2013. – № 3 (55) Т. 1 - С.235-238
2. Таишева, Г.Р. Продовольственное обеспечение населения в системе регионального регулирования. // Экономика и управление 1(62) – 2010. С.298-300.
3. Кузьменкова, В. Д. Проблемы развития отечественного АПК // Системное управление. – 2010. –№ 4(10). Электронное научное периодическое издание. – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-4-APK/PDF/Kuzmenkova.pdf> (дата обращения: 30.11.2016).
4. Милосердов, В.В. Продовольственная безопасность: причины и задачи по ее обеспечению. // Агропродовольственная политика России. -2014. -№ 8 (20). С. 2-9.
5. Капоне, Р., Билали, Х. Э., Дебс, Ф., Кардоне, Д., Драйоуч, Н. Устойчивость продовольственной системы и продовольственная безопасность: Соединение Точек // Журнал продовольственная безопасность. – 2014. - № 1. – С.13-22. Режим доступа: <http://pubs.sciepub.com/jfs/2/1/2>
6. Брыжко, В.Г., Шкрёбко, В.П. Управление продовольственным обеспечением города в рыночных условиях. //Аграрный вестник Урала.- 2011.- №1. С. 67-69.
7. Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания [Электронный ресурс] //Официальный сайт ООН. - Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/hunger.shtml
8. Продовольственная безопасность [Электронный ресурс] //Режим доступа: ru.knowledgr.com
9. Трошин, А.С. Продовольственная безопасность – основа обеспечения национальной безопасности / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. №2. С.252-254.
10. Красильникова, Л.Е. К вопросу о продовольственной безопасности России. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития.- 2014. - №13. С.154 - 161
11. Константинов Д. Е. Теоретические и законодательные подходы к обеспечению продовольственной безопасности // УЭК. 2012. №1 (37). Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-i-zakonodatelnye-podhody-k-obespecheniyu-prodovolstvennoy-bezopasnosti> (дата обращения: 27.11.2016).
12. Краснов, А.В. О продовольственной безопасности и её обеспеченности в России // Краснов А. В. О продовольственной безопасности и ее обеспечении в России // Вестник Брянского государственного университета. 2013. №3. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-prodovolstvennoy-bezopasnosti-i-ee-obespechenii-v-rossii> (дата обращения: 26.11.2016).
13. Толковый словарь русского языка. Том I. Под редакцией Д.Н. Ушакова. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2000. – 848 с.
14. Колесняк, А.А. Продовольственное обеспечение как составляющая экономической и национальной безопасности государства. // Вестник Крас Г А У. - 2 013. - №92(08). С.1- 23.
15. Глухов, В.В., Останин, В.А., Рожков, Ю.В. Экономическая природа денежных фондов домашних хозяйств // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2015. №4. С.42-49.
16. Бекенов, С. Критерии и оценки продовольственной безопасности / С. Бекенов // Вестник КРСУ. – 2003. – № 2. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2003/v2/a03.html> (дата обращения: 27.10.2016).
17. Чулина, И.П., Трящин, М.М. Современные научные представления о продовольственной независимости и продовольственной безопасности на региональном и федеральном уровнях // Аграрный вестник Урала. – 2012. - № 10-2 (105). С. 72-74.

References

1. Bondareva, G.S. Prodovol'stvennoe obespechenie naseleniya: ponyatie, sushchnost' i struktura. // Vestnik KemGU. – 2013. – № 3 (55) Т. 1 - С.235-238
2. Taishева, G.R. Prodovol'stvennoe obespechenie naseleniya v sisteme regional'nogo regulirovaniya. // Ekonomika i upravlenie 1(62) – 2010. С.298-300.
3. Kuz'menkova, V. D. Problemy razvitiya otechestvennogo APK // Sistemnoe upravlenie. – 2010. –№ 4(10). Elektronnoe nauchnoe periodicheskoe izdanie. – Rezhim dostupa: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-4-APK/PDF/Kuzmenkova.pdf> (data obrashcheniya: 30.11.2016).
4. Miloserdov, V.V. Prodovol'stvennaya bezopasnost': prichiny i zadachi po ee obespecheniyu. // Agroprodovol'stvennaya politika Rossii. -2014. -№ 8 (20). С. 2-9.
5. Kapone, R., Bilali, H. E., Debs, F., Kardone, D., Drajouech, N. Ustojchivost' prodovol'stvennoj sistemy i prodovol'stvennaya bezopasnost': Soedinenie Toček // Zhurnal prodovol'stvennaya bezopasnost'. – 2014. - № 1. – С.13-22. Rezhim dostupa: <http://pubs.sciepub.com/jfs/2/1/2>
6. Bryzhko, V.G., Shkrebko, V.P. Upravlenie prodovol'stvennym obespecheniem goroda v rynochnyh usloviyah. //Agrarnyj vestnik Urala.- 2011.- №1. С. 67-69.
7. Vseobshchaya deklaraciya o likvidacii goloda i nedoedaniya [Elektronnyj resurs] //Oficial'nyj sajt ООН. - Rezhim dostupa: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/hunger.shtml
8. Prodovol'stvennaya bezopasnost' [Elektronnyj resurs] //Rezhim dostupa: ru.knowledgr.com

9. Troshin, A.S. Prodovol'stvennaya bezopasnost' – osnova obespecheniya nacional'noj bezopasnosti / Vestnik Nizhegorodskogo universiteta Im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: EHkonomika i finansy. 2004. №2. S.252-254.
10. Krasil'nikova, L.E. K voprosu o prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossii. // EHkonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitiya.- 2014. - №13. S.154 - 161
11. Konstantinov D. E. Teoreticheskie i zakonodatel'nye podhody k obespecheniyu prodovol'stvennoj bezopasnosti // UEHKS. 2012. №1 (37). Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-i-zakonodatelnye-podhody-k-obespecheniyu-prodovolstvennoj-bezopasnosti> (data obrashcheniya: 27.11.2016).
12. Krasnov, A.V. O prodovol'stvennoj bezopasnosti i eyo obespechennosti v Rossii// Krasnov A. V. O prodovol'stvennoj bezopasnosti i ee obespechenii v Rossii // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. №3. Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-prodovolstvennoj-bezopasnosti-i-ee-obespechenii-v-rossii> (data obrashcheniya: 26.11.2016).
13. Tol'kovyj slovar' russkogo yazyka. Tom I. Pod redakciej D.N. Ushakova. – M.: OOO «Izdatel'stvo AST», 2000. – 848 s.
14. Kolesnyak, A.A. Prodovol'stvennoe obespechenie kak sostavlyayushchaya ehkonomicheskoy i nacional'noj bezopasnosti gosudarstva. // Vestnik Kras G A U. - 2 013. - №92(08). S.1- 23.
15. Gluhov, V.V., Ostanin, V.A., Rozhkov, YU.V. EHkonomicheskaya priroda denezhnyh fondov domashnih hozyajstv // Vestnik VolGU. Seriya 3: EHkonomika. EHkologiya. 2015. №4. S.42-49.
16. Bekenov, S. Kriterii i ocenki prodovol'stvennoj bezopasnosti / S. Bekenov // Vestnik KRSU. – 2003. – № 2. – Rezhim dostupa: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2003/v2/a03.html> (data obrashcheniya: 27.10.2016).
17. CHupina, I.P., Tryascin, M.M. Sovremennye nauchnye predstavleniya o prodovol'stvennoj nezavisimosti i prodovol'stvennoj bezopasnosti na regional'nom i federal'nom urovnyah// Agrarnyj vestnik Urala. – 2012. - № 10-2 (105). S. 72-74.

НЕФОРМАЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИТИЧЕСКИМ ПРОЦЕДУРАМ ПРИ АУДИТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Филобокова Л.Ю., д.э.н., профессор, МГТУ им. Н.Э. Баумана

Аннотация: изложены неформализованные методические подходы к аналитическим процедурам, рассматриваемым в качестве инструментария проверки по существу при аудите финансовой (бухгалтерской) отчетности малых предприятий, обладающих отличительными особенностями не только в организации бизнеса, но и в учетных системах, что требует идентификации и оценки с позиции риска существенного искажения аудируемой отчетности.

Ключевые слова: аудит малых предприятий; аналитические процедуры; неформализованные методические подходы.

Abstract: set out informal methodological approaches to analyses in procedures, such as instrumentation checks essentially for the audit of financial (accounting) statements of small companies that possess distinctive features not only in business organization but also in the accounting systems, which requires the identification and valuation of risk of material misstatement in the audited statements.

Keywords: audit of small enterprises; analytical procedures; informal methodological approaches.

Введение

Аудит (аудиторская деятельность) предусматривает использование широкого инструментария для получения достаточных и надлежащих аудиторских доказательств, являющихся базой, на основе которой независимый аудитор формирует свое профессиональное мнение, отображаемое в аудиторском заключении. В качестве процедур проверки по существу в аудите используют аналитические процедуры. А на завершающем этапе аудиторской проверки аналитические процедуры выполняются для целей формирования общего вывода относительно аудируемой финансовой отчетности и понимания аудитором организации.

Соотношения между отдельными статьями финансовой отчетности крупных и средних предприятий, не всегда применимы при аудите малых предприятий, обладающих широким спектром отличительных особенностей, возможностью использования упрощенных методик учета. Аналитические процедуры, как процедуры проверки по существу, необходимо адаптировать к особенностям аудируемого лица - малое предприятие, имеющего не только отличительные особенности состояния и развития, но и техники аудиторских экспертиз, что позволит наиболее объективно и научно-обоснованно подойти к формированию аудитором профессионального суждения.

Аналитические процедуры – процедуры проверки по существу

В соответствии с МСА 520 «Аналитические процедуры» аналитические процедуры представляют собой оценку финансовой информации посредством анализа вероятных соотношений между финансовыми и нефинансовыми данными. Аналитические процедуры также предусматривают выявление отклонений, противоречащих прочей имеющейся информации или существенно расходящейся с ожидаемыми показателями.

Цели аудитора состоят в получении уместных и надежных аудиторских доказательств посредством применения аналитических процедур проверки по существу и в их использовании ближе к окончанию проверки для формирования общих выводов [1, 2].

Аналитические процедуры предполагают сопоставление финансовой информации аудируемого лица за проверяемый период с:

- фактическими данными за предшествующие периоды;
- их прогнозными или бюджетными значениями на соответствующий период;

-отраслевыми данными или данными аналогичных по масштабам и сфере деятельности организаций.

При этом, сопоставление возможно как по финансовым, так и нефинансовым показателям деятельности.

Проведение аналитических процедур может базироваться на различных методических подходах, от простого до комплексного, от формализованного до неформализованного. Подходы определяются аудитором на основе его профессионального суждения и доступного инструментально-методического аппарата аналитических процедур

Идентификация и измерение факторов, свидетельствующих о существенных искажениях

Целесообразность использования определенной аналитической процедуры зависит от эффективности выявления аудитором искажения (отклонения), которое само по себе или в совокупности может привести к существенному искажению финансовой отчетности

МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации» предлагает аудиторам рассматривать условия и события, которые могут свидетельствовать о рисках существенного искажения, при этом этот перечень не является исчерпывающим (табл.1) [3].

Аналитические процедуры, как процедуры проверки по существу, при аудите малых предприятий наиболее приемлемы при наличии следующих обстоятельств:

- присутствие проблем, связанных с непрерывностью деятельности и ликвидностью;
- ограниченная доступность кредитов и займов;
- использование сложных финансовых механизмов;
- недостаток персонала надлежащего опыта и квалификации в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- недостатки в системе внутреннего контроля, не устраняемые руководством;
- наличие искажений или ошибок в прошлом или существенный объем корректировок в конце отчетного периода.

Использование аналитических подходов как для идентификации, так и оценки рисков, обусловленных данными обстоятельствами, предопределяет разработку и использование неформализованных методических подходов.

Таблица 1 - Перечень условий и событий, которые могут свидетельствовать о рисках существенного искажения

№ п/п	Условие или событие
1.	Деятельность в экономически нестабильном регионе
2.	Операции на волатильных рынках
3.	Деятельность, подлежащая сложному нормативно-правовому регулированию
4.	Проблемы, связанные с непрерывностью деятельности и ликвидностью
5.	Ограниченная доступность кредитов и капитала
6.	Изменения в цепях поставок
7.	Создание и продвижение на рынке новых продуктов
8.	Нестандартные события в организации: реорганизация, крупные приобретения и др.
9.	Наличие сложных альянсов и совместных предприятий
10.	Вероятность продажи организации или ее бизнес-сегментов
11.	Крупные сделки со связанными сторонами
12.	Использование сложных финансовых механизмов
13.	Недостаток персонала надлежащего опыта и квалификации в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности
14.	Уход и изменения в составе ключевых работников
15.	Недостатки в системе внутреннего контроля, не устранимые руководством
16.	Несоответствие между ИТ-стратегией и бизнес-стратегиями организации
17.	Бухгалтерские оценки с использованием сложных методик
18.	Незавершенные судебные процессы и условные обязательства (финансовые гарантии, работы по реабилитации окружающей среды и др.)
19.	Использование нововведений в сфере бухгалтерского учета
20.	Запросы государственных и регулирующих органов о результатах финансово-хозяйственной деятельности
21.	Наличие искажений или ошибок в прошлом или существенный объем корректировок в конце отчетного периода

Неформализованные методические подходы к аналитическим процедурам при аудите малых предприятий

Хозяйственной деятельности малых предприятий свойственны колебательные процессы, которые непрерывно следуют друг за другом и оказывают заметное влияние на ход его социально-экономического развития и финансово-экономическое положение. Н.Д. Кондратьев указывал, что повышательная и понижательная тенденции, раз начавшись, не действуют бесконечно в одном и том же направлении и что, в конечном счете, они меняют его на противоположное [4]. В

современной экономической литературе под повышательными движениями понимается подъем деловой активности (рост), а под понижательными - спад (упадок, кризис).

Основываясь на заключениях, сделанных учеными, посвятившими свои исследования циклическим колебаниям и циклообразующим факторам, предлагается для оценки экономического положения малого предприятия использовать методику, позволяющую идентифицировать положение аудируемого хозяйствующего субъекта на основе оценки полученной комбинации значимых показателей - факторов (табл.2).

Таблица 2 - Основные факторы и их соотношения, отображающие равновесные и колебательные процессы функционирования малого предприятия - экономическое положение малого предприятия

Факторы	Показатели	Положение «Устойчивое развитие»	Положение «Устойчивое равновесие»	Положение «Экономический кризис»
Факторы производства	Выпуск (V) Затраты (З)	$V > З$	$V = З$	$V < З$
Спрос и предложение (степень удовлетворения потребностей внешней среды)	Спрос (потребности внешней среды)(X) Предложение малого предприятия внешней среде (Y)	$X > Y$	$X = Y$	$X < Y$
Финансовые ресурсы	Внешние источники финансирования (VI) Расходы, связанные с обслуживанием внешних источников финансирования (CI)	$VI > CI$	$VI = CI$	$VI < CI$
Долгосрочные инвестиции и их источники	Инвестиции (I) Источники (собственный капитал + долгосрочные источники средств) (C)	$C > I$	$I = C$	$C < I$

В качестве показателя выпуска (V) предлагается использовать показателя выручки от продаж, а в качестве затрат (З) - показателя полной себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг). Комбинацию соотношения спроса

внешней бизнес-среды и предложений малого предприятия предлагается оценивать по доле сегментации малым предприятием регионального отраслевого рынка в натуральных единицах. Не представляется сложным определение комбинации

финансовых ресурсов, долгосрочных инвестиций и их источников по данным Формы № 1 «Бухгалтерский баланс». Для капиталоемких малых предприятий (строительство, транспорт, добыча и переработка рыбы и морепродуктов и др.) характерно и оправданно преобладание удельного веса основных средств в совокупных активах. Техническое состояние основных производственных средств испытывает прямые и обратные причинно-следственные связи и зависимости как с уров-

нем доходности, так и с экономической устойчивостью (положением) малого предприятия.

При аудите таких малых предприятий предлагается модифицированный методический подход, основанный на расчете и оценке комбинации дополнительных факторов – доля основных производственных фондов в стоимости совокупных активов и степень их физического износа (табл.3).

Таблица 3 - Комбинирование экономического положения малых капиталоемких предприятий по степени обеспеченности основными производственными фондами и их физическим износом

Факторы	Показатели	Положение «Устойчивое развитие»	Положение «Устойчивое равновесие»	Положение «Экономический кризис»
Наличие основных производственных фондов	Доля ОПФ в стоимости совокупных активов, %	От 50 до 65	От 35 до 49	Менее 34
Физический износ основных производственных фондов	Степень износа ОПФ, %	Менее 25	26-50	Более 51

Аналитические процедуры, основанные на предложенной неформализованной методике, позволят аудитору оценить состояние аудируемого лица и понять среду, в которой осуществляется его деятельность.

В зависимости от источника обеспечения активов капитал подразделяют на собственный, заемный и привлеченный. Собственный капитал представлен акционерным (складочным, уставным капиталом или фондом, паевым фондом), добавочным, резервным капиталом и накопленной прибылью. Заемный капитал формируется долгосрочными и краткосрочными кредитами и займами. Привлеченный капитал (источник спонтанного финансирования) – кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта.

Собственный оборотный капитал (СОК) – часть собственного капитала, направленная (или

потенциально может быть направлена) на финансирование активов, признаваемым по классификационным признакам оборотными активами (средствами).

Чистый оборотный капитал (ЧОК) предлагается рассматривать как финансовое обеспечение оборотных активов за счет всех доступных источников покрытия расходов, при этом в качестве источников финансирования выступают: собственный оборотный капитал; долгосрочные кредиты и займы, направляемые на финансирование оборотного капитала; краткосрочные кредиты и займы.

В процессе оценки финансового положения малого предприятия представляется возможной идентификация трех типов положения (в ходе углубленного анализа целесообразно идентифицировать из 5-6 типов состояния) финансового положения малых предприятий (табл.4).

Таблица 4 - Идентификация финансового положения малого предприятия на основе комбинации значения СОК и ЧОК

Факторы	Показатели	Положение «Рост финансовой устойчивости»	Положение «Финансовое равновесие»	Положение «Финансовая неустойчивость»
Собственный капитал, инвестируемый в оборотные средства	Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	$0,50 > \text{Косок} > 0,31$	$0,31 > \text{Косок} > 0,11$	$\text{Косок} < 0,11$
Обеспечение оборотных средств «нормальными» источниками финансирования	ЧОК	$\text{ЧОК} > 0$	$\text{ЧОК} = 0$	$\text{ЧОК} < 0$

Использование предложенной методики оценки финансового положения аудируемого лица – малое предприятие наиболее целесообразно на завершающем этапе аудиторских экспертиз, когда возникает вопрос о выражении мнения относительно непрерывной деятельности.

Особое место в аудиторских экспертизах отводится учетной политике, разработка которой представляет собой системный управленческий процесс, направленный на оптимизацию учета в направлении стратегического вектора развития хозяйствующего субъекта с учетом его ресурсного обеспечения, эффективность которого определя-

ется устойчивым развитием, приростом конкурентоспособности и успешным позиционированием во внешней рыночной среде. Кроме проверки на соответствие принимаемых учетных методик методическим требованиям стандартов (принцип соответствия) и их соблюдения при отражении объектов учета (принцип достоверности), в ходе аудиторских экспертиз, по заключению автора, следует уделять внимание и эффективности учетной политики аудируемого лица.

Для оценки эффективности учетной политики предлагается два индикатора (табл.5).

Таблица 5 - Индикаторы оценки эффективности учетной политики малого предприятия

Наименование	Смысловая нагрузка	Алгоритм расчета
1. Абсолютная эффективность	Отражает совокупную прибыль, полученную с одного рубля совокупных доходов	$QE = WP/WD$
2. Относительная эффективность	Отражает чистую прибыль, обеспеченную одним рублем совокупной прибыли	$OE = NP/WP$

Условные обозначения:

QE – абсолютная эффективность учетной политики;

OE – относительная эффективность учетной политики;

WP – прибыль до налогообложения;

WD – совокупный доход (от текущей, финансовой, инвестиционной деятельности);

NP – чистая прибыль.

На завершающем этапе аудита необходимо, используя аналитические процедуры, определиться с тем, носят ли существенный и всеобъемлющий характер те отклонения от требований учетных регулятивов, которые были выявлены в процессе аудиторских экспертиз. В таких профессиональных суждениях, по заключению автора, базой для сравнения выявленных отклонений должен послужить рассчитанный уровень существенности (материальности).

При проведении аудита требуется определение уровня существенности:

- для финансовой отчетности в целом;
- для отдельных групп однотипных операций;
- для остатков по счетам бухгалтерского учета.

Изменения в рассчитанный уровень существенности могут быть внесены по мере продвижения аудита (при необходимости).

В теории и практике аудита рассматривают:

- общий уровень существенности;
- приемлемый уровень существенности;

- специальный уровень существенности.

Расчет уровней существенности требует идентификацию и оценку качественно-количественных параметров, оказывающих влияние.

В соответствии с МСА 320 «Существенность в планировании и выполнении аудита», необходимо устанавливать ключевые ориентиры для расчета уровня существенности [5]. В качестве таких ориентиров для малых предприятий предлагается рассмотреть:

- выручка от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- оборотные активы;
- совокупные расходы.

При расчете уровня существенности финансовой отчетности малых предприятий предлагаются следующие весовые значения ключевых ориентиров:

- выручка от продаж, оборотные активы, совокупные расходы – 2%;
- прибыль до налогообложения-5%.

В любом случае в качестве базового уровня существенности при аудите финансовой отчетности малых предприятий предлагается использовать значение не более 1,5% от валюты баланса.

В зависимости от степени задаваемого аудиторского риска, предлагается производить корректировку уровня существенности как на начальном, так и завершающем этапе аудита финансовой отчетности малых предприятий (табл.6).

Таблица 6 - Расчет приемлемого уровня существенности при аудите финансовой отчетности малых предприятий

Этапы аудита	Основание (причины, факторы) для корректировки	Принимаемый уровень существенности
Начальный этап	Отсутствие бухгалтерской службы, неполнота учетной политики	$1,5\% \times 0,7 = 1,05\%$
Завершающий этап	Наличие замечаний от 25% до 35% объектов аудиторских экспертиз	$1,5\% \times 0,5 = 0,75\%$
	Наличие замечаний более, чем по 40% объектов аудиторских экспертиз	$1,5\% \times 0,40 = 0,60\%$

Неформализованные методические подходы к аналитическим процедурам при аудите финансовой (бухгалтерской) отчетности малых предприятий представляются наиболее действенными в силу того, что адаптированы на особенности состояния системы, учитывают ее существенные причинно-следственные взаимосвязи, сопряженные с риском. Неформализованные методические подходы к аналитическим процедурам – направление, по своей сути, основанное на управленческих инновациях и направленное на обеспечение качества аудита.

МСА в концепции качества аудита: ключевые элементы, формирующие среду для обеспечения качества аудита, определяет, что главным результатом аудита является аудиторское мнение, цель которого заключается в предоставлении пользователям уверенности в том, что проаудированная отчетность является надежной [6].

Степень такой надежности будет прирастать, если в процессе аудиторских экспертиз используются неформализованные методические подходы к аналитическим процедурам, позволяющим наиболее объективно, с учетом особенностей состояния и движения системы (любое аудируемое лицо – сложная экономическая, социальная и экологическая система) изучить состояние ее учета и финансовую отчетность.

Заключение.

В целом аналитические процедуры проверки по существу чаще всего используются к большим объемам операций (что не характерно для малых предприятий), поддающихся перспективному прогнозированию, что основано на таком ожидании, что взаимосвязь между данными существует и будет существовать при отсутствии условий, свидетельствующих об обратном [7]. Для малых предприятий характерным является факт небольших по объемам операций, но их подверженность

неформальным хозяйственным взаимоотношениям, что также, в значительной степени, формирует риск отступления от нормативных учетных требований и существенного искажения представляемой финансовой (бухгалтерской) отчетности. Нефор-

мализованные методические подходы к аналитическим процедурам позволяют учитывать такие особенности, идентифицировать риски искажения и оценивать их последствия, повышая тем самым качество аудита.

Библиографический список

1. МСА 520 – «Аналитические процедуры».
2. МСА 200 – «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами»
3. МСА- 315- «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации»
4. Кондратьев Н.Д.- «Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения»-М.:Экономика, 2002.
5. МСА 320 - «Существенность в планировании и проведении аудита»
6. Международные стандарты аудита и контроля качества: сборник. – В 3 т. – International Federation of Accountants, 2012. – 1616 с.
7. Информация Министерства финансов Российской Федерации от 25 декабря 2013 года ПЗ - 11/2013 «Организация и осуществление внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления отчетности» URL:www.consultant.ru (дата публикации 26.12.2013г.)
8. МСА 330- «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам
9. МСА- 315- «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации».

References

1. MSA 520 – «Analiticheskie procedury».
2. MSA 200 – «Obshchie celi nezavisimogo auditora i provedenie audita v sootvetstviil s mezhdunarodnymi standartami»
3. MSA- 315- «Vyyavlenie i ocenka riskov sushchestvennogo iskazheniya cherez izuchenie deyatel'nosti i kommercheskogo okruzheniya organizacii»
4. Kondrat'ev N.D.- «Bol'shie cikly kon"yunktury i teortya predvideniya»-M.:EHkonomika, 2002.
5. MSA 320 - «Sushchestvennost' v planirovanii i provedenii audita»
6. Mezhdunarodnye standarty audita i kontrolya kachestva: sbornik. – V 3 t. – International Federation of Accountants, 2012. – 1616 с.
7. Informaciya Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii ot 25 dekabrya 2013 goda PZ - 11/2013 «Organizaciya i osushchestvlenie vnutrennego kontrolya faktov hozyajstvennoj zhizni, vedeniya buhgalterskogo ucheta i sostavleniya otchetnosti» URL:www.consultant.ru (data publikacii 26.12.2013g.)
8. MSA 330- «Auditorskie meropriyatiya po protivodejstviyu vyyavlennym riskam
9. MSA- 315- «Vyyavlenie i ocenka riskov sushchestvennogo iskazheniya cherez izuchenie deyatel'nosti i kommercheskogo okruzheniya organizacii».

ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ - ОСНОВНОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: В статье обосновывается необходимость вложения инвестиций в различные отрасли экономики, направление экономического развития на совершенствование процессов индустриализации. Раскрыта важность для России системного, инновационного формирования и инновационное развитие высокотехнологичных производств, важность системного, инновационного формирования, инновационного развития высокотехнологичных производств, как в масштабах всей страны, так и в отдельных индустриальных районах. **Ключевые слова:** инновации, инновационная система, инновационное развитие, инновационное лидерство, «умная экономика», экономика знаний, социально-экономическая структура, научный потенциал.

Abstract: The article substantiates the need for investment in various sectors of the economy, the direction of economic development on improvement of processes of industrialization. It reveals the importance for Russia of the system, the formation of innovation and innovative development of high-tech industries, the importance of a systemic, innovative formation of innovation development of high technology industries in the entire country and in separate industrial areas.

Keywords: Innovation, innovation system, innovative development, innovative leadership, "smart economy", knowledge economy, socio-economic structure, scientific capacity.

В настоящее время в мире развивается новейший технологический уклад. Для этого необходимо вложение инвестиций в различные отрасли экономики, агрокультурные технологии, в телемедицину, телекоммуникации, совершенствование жилищно-коммунальной инфраструктуры, развитие транспорта, технологий комфорта. Преобразования ландшафта могут трансформировать среду проживания, среду деятельности и имеет возможности для прогрессивного роста стран с первоначальными слабыми экономическими условиями.

Проблема сегодняшнего дня определена в освоении 5-го, а, впоследствии, и 6-го технологических укладов. Стоит отметить, что вопросы освоения шестого технологического уклада уже имеют реальные результаты освоения некоторыми странами. Считается, что государство приступило к освоению нового технологического уклада, если его доля в общем объеме промышленного производства достигает пяти процентов [1]. Три страны относят к этой группе: США – около 10%, Германия – порядка 5% и Япония – 5%. Остальные страны до этих показателя не дошли или вообще не приступили к созданию шестого технологического уклада. К сожалению, по России таких данных нет.

Кроме того, существует необходимость перехода к «умной экономике» - экономике знаний. Подобный переход непосредственно связан с возрастанием роли фундаментального теоретического знания, развитием высокотехнологичных отраслей, увеличением доли сферы услуг, усилением влияния спутниковой и сотовой связи, цифрового телевидения, сети Интернет. Переход от «материальной» экономики к «интеллектуальной», которая характеризуется повышением роли социального и человеческого капитала, информации, инноваций, креативного труда: творческой деятельности в сферах образования и науки, программирования, корпоративных НИОКР, дизайна, маркетинга и рекламы, индустрии развлечений и в целом нематериальных активов.[4] Исследованию особенностей экономики знаний как новой модели исследования общественного развития, выражающей единство современных идей, институтов и практик, которые получили свое олицетворение в философских, экономических, политологических, социально-правовых и других теориях.

Она основывается на современных достижениях мировой науки и практики, обсуждается учеными, специалистами, зарубежными политиками и

международным сообществом в целом. Россия приблизилась к созданию экономики знаний в 60-е годы прошлого столетия, то есть знания могли использоваться не как ресурс, а как главный продукт. Потом курс был сменен на экономику нефти. Сейчас вектор направлен в электронные технологии, электронные конфигурации и коммуникации. Экономика знаний и экономика мысли будут прорывными для нашей страны, учитывая ее потенциал. Исторический опыт можно повторить сегодня, сделать образовательный и научный прорыв, как во времена Советского Союза [7].

В настоящее время Россия, обладая порядка тридцати процентов мировых ресурсов, имеет малую долю в производстве высокотехнологичной инновационной продукции (порядка 3%). Высокотехнологичные производства есть и на Урале. Например, в Свердловской области в последние годы на 4-й и 5-й технологические уклады приходится порядка четырнадцати процентов отгруженной продукции, а общие затраты на НИОКР составили более 70%.

Пермский край – регион с развитой промышленной экономикой и высокими научным потенциалом. Анализ современного состояния промышленности Прикамья, тенденции ее развития и интеграции в мировую экономику показывают, что в топливно-энергетическом комплексе 64% производственных мощностей соответствуют четвертому технологическому укладу, 33% - третьему и примерно 3% - нарождающемуся пятому. В комплексе отраслей, производящих конструкционные материалы – 55% производственных мощностей в среднем соответствуют четвертому технологическому укладу, до 40% - третьему укладу и примерно 5% - пятому укладу. В машиностроении и металлообработке – 71% составляют производственные мощности четвертого технологического уклада, 15% - третьего и 14% - пятого уклада. Таким образом, анализ развития промышленности показал, что в экономике Пермского края имеются следующие структурные диспропорции. В технологической структуре экономики преобладают технологии IV и III-го технологического уклада. Однако имеются реальные возможности для развития укладов более высокого уровня (в частности, VI – ого), прежде всего, на базе предприятий нефтегазового и оборонно – промышленного комплексов. Именно эти отрасли объективно выступают стартовой площадкой перехода экономики Пермского

края к пятому технологическому укладу производства (8)

Для обеспечения рыночного благополучия, в России необходима смена вектора современного социально-экономического развития. Существующий этап определен нестабильностью внутренней и внешней среды, большой конкуренцией между субъектами рынка, прослеживается уменьшение жизненного цикла современного производства товаров и услуг.

В настоящее время общая тенденция экономического развития в мире направлена на совершенствование процессов индустриализации. Поэтому для России важно системное, инновационное формирование, инновационное развитие высокотехнологических производств, как в масштабах всей страны, так и в отдельных индустриальных районах [2]. Основным приоритетом современного развития производств и сфер инновационной деятельности должно быть восстановление утраченных и развитие новых элементов внутренней и внешней среды.

Прежде всего, это должно быть развитие экономически грамотных, инновационно-подготовленных специалистов, способных в современных условиях конкуренции и глобализации, в борьбе за экономическое лидерство, управлять этими процессами и возрождать отечественное производство с учетом передовых прорывных управленческих решений [5]. Важным решением по реализации этой задачи должна стать реформа системы общего и высшего образования, развитие системы здравоохранения. Население в нашей стране нуждается в доступных для всех слоев услугах с хорошим качеством.

В настоящее время большой проблемой стало совершенствование системы жилищно-коммунального хозяйства. Население в регионах недоволено качеством предоставления этих услуг. По оценкам специалистов, за последнее десятилетие тарифы на электричество в России выросли в 7 раз, на газ – в 10 раз, на водоотведение и водоснабжение – в 14 раз, на услуги жилищно-коммунального хозяйства – в 15 раз.

Россия сегодня нуждается в модернизации и обновлении производства. Прежде всего, нужно подключить к процессам современного развития все общественно-политические и социально-экономические структуры, а главное, население и это является важнейшей задачей. Но есть и другие. Главная из них – мобилизовать весь научный, ресурсный, образовательный, инновационный потенциал России для производственного, технологического, инновационного, социально-экономического рывка [6]. Необходимо совершенствовать структуры экономики, дающие возможность ее конкурентоспособности. Важно большое технологическое и техническое перевооружение нашей промышленности, поскольку диверсифицированное высокотехнологическая экономика в крупной мере меньше уязвима при воздействии внешних факторов, чем экономика со слабой отраслевой структурой.

Если рассматривать добычу ресурсов, то здесь важно системное использование всех факторов, в том числе инновационно-экономического роста, которые помогут принять правильные производственные решения, решения социальных, экологических, инфраструктурных и других вопросов. Все это позволит выстроить национальную систему, основанную на инновационном развитии. В России и сейчас существует национальная инновационная система, но действует она пока слабо, не смотря на то, что существует нормативно-

правовая база, ряд федеральных законов и подзаконных актов субъектов федерации о развитии инновационных процессов в России. Для обновления и инновационного развития экономики необходимо привлечение научного сообщества, требуется научное обсуждение инновационных программ. Необходим каркас инновационной системы, включающий в себя законодательные акты, организационные структуры, научные исследования в вузах, венчурные компании, научные центры, в том числе бизнес-инкубаторы, технополисы, технопарки.(7) С частичной долей уверенности можно утверждать, что национальная инновационная система в России создана, хотя ее еще необходимо настраивать, достраивать и выводить на полное функционирование. Она будет работать при условии подключения к этому процессу, возможностей властной вертикали России, а также бизнес-сообщества, образовательных и научных учреждений и прежде всего, важна роль всего населения России.[3]

Для успешного функционирования системы нужен поведенческий настрой всех категорий участников процесса, важна их инновационная активность. Чаще всего отсутствуют побудительные мотивы к интенсивности труда и ускорению экономического роста бизнеса, компаний, региона, страны. Нужны реальные действия по совершенствованию материальной базы прикладной науки и создания творческой атмосферы для инновационного развития производства.

Формирование «умной экономики» необходимо, поскольку по заданию правительства РФ в регионах к 2020 году должно быть создано более 25 миллионов рабочих мест с высоким технологическим уровнем. Необходимо ускорить решение вопроса кооперации прикладной и вузовской науки с производством с привлечением венчурного капитала, а также сокращение цикла идея-проект-образец-производство.

Для создания инновационной экономики необходима инновационная система с привлечением всех участников процесса: рабочие, управленцы, чиновников всех уровней, руководителей муниципалитетов, регионов, страны. Это может быть национальный план обновления производства, в основе которой заложены знания. Проектно-программный план может включать порядка двух десятков программ по нужным направлениям развития современного общества. В первую очередь, это подготовка специалистов в обновленной системе профессионального и высшего образования, выведение прикладной науки на уровень стабильной работы. Необходимо публичное обсуждение проекта Национального плана, который бы рассматривался на законодательном уровне и передавался на утверждение Президенту РФ [6].

В программе должно быть несколько направлений реализации: научно-внедренческое, отраслевое, локальное, региональное. Для определения исполнителей направлений проекта необходимо использовать конкурсную процедуру. Применение механизма реализации Национального плана возможно через государственно-частное партнерство, объединение ресурсов бизнеса, потребности общества и полномочия властных структур. Это позволит снизить нагрузку на бюджеты, поскольку большую часть затрат по реализации проекта могут взять на себя предпринимательские структуры, уменьшить сроки реализации проектов и повысить качество их исполнения. Большая роль отводится общественным организациям, ассоциациям, союзам, саморегулируемым организациям [6].

По результатам мониторинга выполнения проектов требуется обсуждение результатов в обществе. Всегда существуют плюсы и минусы любого подхода. Возможны различные подходы и методы инновационного развития и повышения активности общества для формирования «умной экономики». Важно довести до работоспособного состояния всю инновационную систему через восстановление науки, образования, здравоохранения с учетом инновационной составляющей.

Чтобы быть одной из ведущих экономик мира, России необходимо восстановить полную финансовую независимость. Для нашей страны, в настоящий момент, нет барьеров для дальнейшего экономического роста, достаточно ресурсов. Более 40% производственных мощностей не загружено.

Имеется резерв неиспользуемых трудовых ресурсов, слабо применяется интеллектуальный потенциал, не более 25%. Существует мнение, что в экономическом смысле современное производство благ, в будущем, уменьшит свое значение, поскольку войдут в жизнь принтеры 3-D и 4-D. Они могут сформировать материальное окружение людей простым способом, и будущее может оказаться в знаниях

Мир переживает не простой период экономических и политических трансформаций. Против России ведется информационно-пропагандистская война с применением огромного арсенала различных методов, в том числе финансовых санкций. В связи с этим, нашей стране необходима сложная стратегия инновационного развития/

Библиографический список

1. Акаев А.А. Выступление на Московском экономическом форуме // Мир перемен. – 2014. – № 2. – 15–17.
2. Акбердина В.В., Романова О.А., Татаркин А.И. Формирование высокотехнологичного сектора в индустриальном регионе // Журнал новой экономической ассоциации. – 2014. – № 2. – С. 195–200.
3. Белкин В.Н., Лузин Н.А. Совершенствование управления инновационным потенциалом промышленного предприятия. – Екатеринбург: Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 2014. – 136 с
4. Москвин В.М. Развитие методологии оценки экономики знаний // Международная экономика - 2011 - №4 - с. 59-75
5. Татаркин А.И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов // Экономика региона. – 2014. – № 1. – С. 9–33.
6. Татаркин А.И. Инновационный вектор российской экономики: поведенческая готовность населения Материалы 4-й Международной научно-практической конференции «Шумпетеровские чтения»-2014г.- 10-21
7. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста/ Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова: Т.1. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 1312 с.
8. Концепция промышленной политики Пермского края до 2020 года (Электронный ресурс) – режим доступа <http://permtpp.ru/upload/iblock/f05/kontseptsiya-promyshlennoy-politiki.pdf>.

References

1. Akaev A.A. Vystuplenie na Moskovskom ehkonomicheskom forume // Mir pere- men. – 2014. – № 2. – 15–17.
2. Akberdina V.V., Romanova O.A., Tatarkin A.I. Formirovanie vysokotekhnologichnogo sektora v Industrial'nom regione // Zhurnal novej ehkonomicheskoy associacii. – 2014. – № 2. – S. 195–200.
3. Belkin V.N., Luzin N.A. Sovershenstvovanie upravleniya innovacionnym potencialom promyshlennogo predpriyatiya. – Ekaterinburg: Izd-vo In-ta ehkonomiki UrO RAN, 2014. – 136 s
4. Moskvina V.M. Razvitie metodologii ocenki ehkonomiki znanij // Mezhdunarodnaya ehkonomika - 2011 - №4 - s. 59-75
5. Tatarkin A.I. Dialektika gosudarstvennogo i rynochnogo regulirovaniya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov i municipalitetov // Ehkonomika regiona. – 2014. – № 1. – S. 9–33.
6. Tatarkin A.I. Innovacionnyj vektor rossijskoj ehkonomiki: povedencheskaya gotovnost' naseleniya Materialy 4-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Shumpeterovskie chteniya»-2014g.- 10-21
7. Ehkonomicheskaya bezopasnost' Rossii: uroki krizisa i perspektivy rosta/ Pod red. V.A. Chereshneva, A.I. Tatarkina, M.V. Fedorova: T.1. – Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2012. – 1312 s.
8. Konceptiya promyshlennoj politiki Permskogo kraja do 2020 goda (Elektronnyj resurs) – rezhim dostupa <http://permtpp.ru/upload/iblock/f05/kontseptsiya-promyshlennoy-politiki.pdf>.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

Чижилова Т.А., к.э.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Ноженко Т.В., к.с.-х.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Олейник О.В., ассистент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Аннотация: Оценка земельных ресурсов имеет особое значение, так как позволяет выявить резервы в использовании земель, используется для осуществления государственного контроля за их использованием и охраной, для размещения и развития с.-х. производства по регионам и конкретным предприятиям, для установления земельного налога, арендной платы за землю, нормативной и рыночной цены за землю, государственного регулирования объектов недвижимости и др. Особое значение имеет оценка качества земли, которое связано с плодородием почв. В статье рассмотрено как экологически сбалансированные севообороты позволяют сохранить и стабилизировать плодородие почв тем самым повышая качество почвы.

Ключевые слова: оценка, земельные ресурсы, качество, почва, гумус, севооборот.

Abstract: Evaluation of land resources is of particular importance, as it allows to identify the reserves in land use, is used for the state control over their use and protection, for the location and development of agricultural production by region and specific businesses, to establish a land tax, land rent, regulatory, and market price for the land, the state regulation of objects Terraced House-estate and others. Of particular importance is the evaluation of the quality of land, which is associated with fertility. The paper is considered as an environmentally balanced rotations allow you to save and stabilize soil fertility thereby improving the quality of the SMO-you.

Keywords: assessment, land quality, soil, humus, crop rotation.

Земля, являясь одним из объектов природы, обладает особыми свойствами, которые могут быть оценены через сравнение их по определенным оценочным показателям. Данные оценки земель необходимы для выявления резервов в использовании земель, осуществления государственного контроля за их использованием и охраной, для размещения и развития с.-х. производства по регионам и конкретным предприятиям, для установления земельного налога, арендной платы за землю, нормативной и рыночной цены за землю, государственного регулирования объектов недвижимости и др.

Для правильного научно – обоснованного решения указанных вопросов необходимо изучение, обследование и проведение специальной оценочной работы по определению качества земли. Одной из составляющих оценки качества земель является её плодородие, поэтому важным элементом экологической сбалансированности выступает учет способности воспроизводства почвенного плодородия за счёт самих растений, то есть их способности воспроизводства почвенного плодородия за счёт естественного восполнения гумуса.

Экономические и экологические средостабилизирующие функции в сельскохозяйственной организации выполняет система севооборотов, таким образом, севооборот является центральным звеном в регулировании экологического равновесия в агроэкосистеме пашни. При разработке системы севооборотов экологические условия должны выступать в качестве первичных, лимитирующих по отношению к экономическим условиям.

При организации систем севооборотов учитывается ряд экологических требований: пахотные массивы в пределах севооборота должны быть однородными по экологическим условиям (степень засоления, заболачивания, развития ветровой и водной эрозии); пахотные массивы должны быть пригодны для произрастания сельскохозяйственных культур; набор культур должен обеспечить сохранение и поддержание бездефицитного баланса гумуса. Правильно запроектированные севообороты с учётом всего комплекса ландшафтно-

экологических условий позволяют стабилизировать негативные природные и антропогенные процессы, обеспечить их экологическую устойчивость. При обосновании организации систем севооборотов выявляют, способствуют ли используемые севообороты повышению плодородия почв, стабилизации или прекращению негативных антропогенных и физико-географических процессов. В связи с этим для каждого севооборота учитываются следующие показатели:

- баланс гумуса в почве;
- индекс эффективности баланса гумуса;
- коэффициент эрозионной опасности [1].

Запас гумуса в почве зависит от соотношения процессов его образования из растительных остатков и разложения при микробной минерализации. Чтобы осуществлять контроль над плодородием почв, следует уметь управлять синтезом и минерализацией гумуса, то есть регулировать его содержание в почве. Для этого необходимо знать приходную и расходную часть гумуса в почве. Разница между этими частями составляет его баланс. Баланс гумуса бывает отрицательным – минерализация превышает процессы новообразования, бездефицитным – восполнение гумуса равно разложению и положительным – новообразование гумуса превышает его разложение [2].

Индекс эффективности баланса гумуса отражает интенсивность использования пашни как природного ресурса и позволяет установить предел возможного интенсивного использования. Чем меньше индекс, тем интенсивнее используется пашня и тем больший будет дефицит гумуса в данном севообороте. Установлено, что насыщение севооборотов многолетними и однолетними травами способствует увеличению индекса эффективности использования пашни и созданию благоприятных условия для накопления гумуса и нормализации протекания природных процессов.

Основной задачей правильной организации пахотных массивов является также и обеспечение их эрозионно безопасной структуры. Противоэрозионную эффективность дифференцированного размещения культур определяют путем расчета

средневзвешенного коэффициента их эрозионной опасности в запроектированных севооборотах.

Чем выше коэффициент эрозионной опасности, тем более выражена опасность эрозионных процессов на пахотных массивах.

Система севооборотов в НАО «Нива» расположенного в степной зоне Омской области включает 16 полевых и кормовых севооборотов на общей площади 35583 га. Площадь посева пшеницы составляет 15145, зернобобовые – 600, подсолнечника – 500, кукурузы – 2005, рапса – 1500, многолетних трав – 3800, однолетних трав – 8200. Под пар отводится 2402 га. Почвы пригодны для выращивания всех зональных культур. Содержание гумуса в почвах – 4,34%.

Расчет показателей, характеризующих экологическую оценку в целом всех севооборотов, показал следующее:

1) баланс гумуса отрицательный и достигает 0,99 т/га;

2) для восполнения дефицита гумуса требуется в среднем 10,9 тонн навоза на гектар;

3) среднее значение индекса эффективности баланса гумуса составляет 0,27.

4) коэффициент эрозионной опасности севооборотов достигает 0,48.

Таким образом, экологическое обоснование земель ЗАО «Нива» говорит о высокой интенсивности использования пашни как природного ресурса в данной сельскохозяйственной организации (на основании индекса эффективности) при неполном восполнении дефицита гумуса в почве и среднем коэффициенте эрозионной опасности.

Для почв, преобладающих на территории ЗАО «Нива» балл бонитета находится в пределах 70-92 баллов, что говорит о высокой пригодности земель для сельскохозяйственного производства.

Научные исследования и практика землеустройства показали, что для принятия управленческих и организационно-хозяйственных решений

в области землепользования в настоящее время целесообразно использовать экономико-математические методы, моделирование с решением задач на компьютере. Существует множество моделей, применимых к сельскохозяйственным организациям. Одна из них – модель оптимизации структуры посевных площадей с использованием севооборотов и учета вопросов повышения плодородия почвы (переход к бездефицитному балансу гумуса).

Проблема бездефицитного и положительного баланса гумуса в земледелии Западно-Сибирского региона в настоящее время – одна из важнейших в сохранении плодородия почв. В основном по причине деградационных процессов и крайне ограниченного внесения органических удобрений только в Омской области площадь пахотных земель с очень низким и низким содержанием гумуса составляет более 800 тыс. га. За последние годы темпы снижения гумусированности региональных почв значительно уменьшились, однако ежегодный прирост площадей почв с низким содержанием гумуса составляет около 13 тыс. га, а невосполнимые потери органического вещества достигают 0,3...0,5 т/га [3].

Целью данного моделирования структуры посевных площадей является обеспечение получения максимального валового дохода при полном использовании имеющихся пахотных массивов и по возможности меньшей потери гумуса из почвы. Как уже говорилось выше дефицит гумуса в почвах ЗАО «Нива» составляет в среднем 0,99 т/га, а в целом для всего пахотного массива площадью 35583 га – 30643,5 тонн.

В хозяйстве ресурсы труда составляют 93150 чел/дн., данные по плановому получению продукции, урожайности культур, их доли в севооборотах, затратами, стоимости продукции, баланса гумуса и доходу представлены в таблицах.

Таблица 1 – Урожайность культур, их стоимость и плановое производство зерна и кормов в ЗАО «Нива»

Культура	Урожайность, ц/га	Плановое производство, ц	Стоимость, тыс. руб.
Пшеница	13,9	258148	8,0
Овёс	19,0	55236	6,0
Ячмень	17,8	55236	7,0
Кукуруза (силос)	139,4	221631	2,0
Подсолнечник (семена)	8,4	13862	14,0
Однолетние травы (сенаж)	50,8	159771	2,5
Многолетние травы (сено)	12,1	52553	4,5
Рапс (семена)	8,2	7516	15,0
Горох (зерно)	13,4	11418	9,5

Таблица 2 – Доля культур в севооборотах

Номер севооборота	Культура										
	Пшеница	Овёс	Ячмень	Кукуруза	Подсолнечник	Однолетние травы	Многолетние травы	Рапс	Горох	Пар	
1	0,36	0,16	-	0,20	0,14	-	0,14	-	-	-	
2	0,53	-	0,16	-	-	0,15	0,16	-	-	-	
3	0,60	-	-	-	-	-	0,21	-	-	0,19	
4	0,57	-	-	-	0,23	-	-	0,20	-	-	
5	-	-	-	-	-	0,18	0,21	0,20	0,21	0,20	
6	0,36	0,15	-	0,13	-	-	0,20	-	-	0,16	
7	0,20	-	0,21	0,19	-	-	-	-	0,19	0,21	
8	0,80	-	-	-	-	-	-	-	-	0,20	
9	0,20	-	0,17	-	0,17	0,18	0,28	-	-	-	
10	0,40	-	-	-	0,21	0,22	0,17	-	-	-	
11	0,79	-	-	-	-	-	0,21	-	-	-	
12	0,37	-	0,23	-	-	0,19	-	-	-	0,21	
13	0,69	-	-	0,14	-	-	0,17	-	-	-	
14	0,33	-	0,17	-	-	0,18	0,22	-	-	0,10	
15	0,59	-	-	-	-	0,22	0,19	-	-	-	
16	0,59	-	-	-	-	0,28	0,13	-	-	-	

Таблица 3 – Затраты труда, баланс гумуса и доход (на 1га)

Номер севооборота	Затраты труда, чел/дн.	Баланс гумуса, т	Доход, тыс. руб
1	1,7	-1,10	11,97
2	1,5	-0,72	12,67
3	1,4	-1,22	7,80
4	1,7	-1,18	11,32
5	1,2	-0,92	6,89
6	1,3	-1,19	10,38
7	1,6	-1,24	13,59
8	1,7	-1,31	8,01
9	1,3	-0,70	11,13
10	1,4	-0,79	10,60
11	1,6	-0,97	11,14
12	1,4	-0,93	10,12
13	1,8	-1,03	12,60
14	1,3	-0,99	9,20
15	1,5	-0,78	9,38
16	1,5	-0,74	9,80

Развернутая экономико-математическая модель:

Система переменных

X1 – площадь севооборота №1

X2 – площадь севооборота №2

X3 – площадь севооборота №3

X4 – площадь севооборота №4

X5 – площадь севооборота №5

X6 – площадь севооборота №6

X7 – площадь севооборота №7

X8 – площадь севооборота №8

X9 – площадь севооборота №9

X10 – площадь севооборота №10

X11 – площадь севооборота №11

X12 – площадь севооборота №12

X13 – площадь севооборота №13

X14 – площадь севооборота №14

X15 – площадь севооборота №15

X16 – площадь севооборота №16

Целевая функция: максимальный доход организации, тыс. руб.

$$Z = 11,97X_1 + 12,67X_2 + 7,8X_3 + 11,32X_4 + 6,89X_5 + 10,38X_6 + 13,59X_7 + 8,01X_8 + 11,13X_9 + 10,60X_{10} + 11,14X_{11} + 10,12X_{12} + 12,60X_{13} + 9,20X_{14} + 9,38X_{15} + 9,80X_{16} \rightarrow \max$$

Система ограничений

1. По площади пашни

$$X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 + X_8 + X_9 + X_{10} + X_{11} + X_{12} + X_{13} + X_{14} + X_{15} + X_{16} \leq 35583 \text{ га}$$

2. По трудовым ресурсам

$$1,7X_1 + 1,5X_2 + 1,4X_3 + 1,7X_4 + 1,2X_5 + 1,3X_6 + 1,6X_7 + 1,7X_8 + 1,3X_9 + 1,4X_{10} + 1,6X_{11} + 1,4X_{12} + 1,8X_{13} + 1,3X_{14} + 1,5X_{15} + 1,5X_{16} \leq 93150 \text{ чел/дн.}$$

3. По балансу гумуса

$$-1,1X_1 - 0,72X_2 - 1,22X_3 - 1,18X_4 - 0,92X_5 - 1,19X_6 - 1,24X_7 - 1,31X_8 - 0,7X_9 - 0,79X_{10} - 0,97X_{11} - 0,93X_{12} - 1,03X_{13} - 0,99X_{14} - 0,78X_{15} - 0,74X_{16} = 0 \text{ т}$$

Коэффициенты для ограничений по объему производства пшеницы, овса, ячменя, кукурузы, подсолнечника, сенажа, сена, рапса, гороха рассчитываются следующим образом: доля культур в севообороте умножается на урожайность этой культуры.

4. По объему производства пшеницы

$$6,2X_1 + 7,9X_2 + 8,3X_3 + 7,5X_4 + 4,5X_6 + 3,2X_7 + 9,9X_8 + 2,9X_9 + 4,8X_{10} + 12,4X_{11} + 5,4X_{12} + 10,0X_{13} + 4,8X_{14} + 7,8X_{15} + 7,14X_{16} \geq 258148 \text{ ц}$$

5. По объему производства овса

$$2,9X_1 + 3,2X_6 \geq 55236 \text{ ц}$$

6. По объему производства ячменя

$$2,9X_2 + 3,8X_7 + 3,1X_9 + 4,2X_{12} + 2,8X_{14} \geq 55236 \text{ ц}$$

7. По объему производства кукурузы

$$26,4X_1 + 18,4X_6 + 28,7X_7 + 20,3X_{13} \geq 221631 \text{ ц}$$

8. По объему производства подсолнечника

$$1,1X_1 + 1,8X_4 + 1,6X_9 + 1,8X_{10} \geq 13862 \text{ ц}$$

9. По объему производства сенажа

$$7,1X_2 + 8,7X_5 + 11,0X_9 + 12,4X_{10} + 11,6X_{12} + 8,6X_{14} + 8,8X_{15} + 12,2X_{16} \geq 159771 \text{ ц}$$

10. По объему производства сена

$$2,1X_2 + 2,6X_3 + 2,4X_5 + 2,7X_6 + 3,8X_9 + 2,4X_{10} + 0,7X_{11} + 1,5X_{13} + 2,5X_{14} + 2,1X_{15} + 1,9X_{16} \geq 52553 \text{ ц}$$

11. По объему производства рапса

$$1,9X_4 + 1,4X_5 \geq 7516 \text{ ц}$$

12. По объему производства гороха

$$2,6X_5 + 2,7X_7 \geq 11418 \text{ ц}$$

Решение экономико-математической модели осуществлялось симплексным методом.

Выполнение условий показывает, что:

- площадь пашни используется полностью;
- из имеющегося объема трудовых ресурсов используется 48473,1 чел/дн. (52%);
- объемы производства всех видов культур выполняются полностью;
- доход предприятия составляет 372772,1 тыс. руб.

Таким образом, для получения минимально возможного дефицита гумуса в 27753,1 тонн (исходно при имеющихся в хозяйстве севооборотах он составлял 30643,5 тонн) и выполнения всех остальных заложенных в модель условий по хозяйству необходимо исключить севообороты №1,3,6,8,11,12,14,15.

Площадь пашни рекомендуется занять следующими севооборотами: №2 – 10638,7 га; №4 – 3485,5 га; №5 – 638,3 га; №7 – 3614,3 га; №9 – 3435,3 га; №10 – 1162,0 га; №13 – 5808,0 га; №16 – 2170,9 га. Чередование культур в данных севооборотах минимально из возможных чередований культур для данного хозяйства снижает баланс гумуса, площадь пашни при этом будет использована полностью и плановое производство всех видов культур и кормов обеспечивается в полной мере.

Развитие земледелия по интенсивному пути позволит сохранить сложившийся агроландшафт. Сельскохозяйственные культуры, размещаемые в севообороте, являются частью агроландшафта. От правильного выбора и размещения их в севообороте зависит устойчивость и сбалансированность агроэкосистем пашни. Экологически сбалансированные севообороты позволяют сохранить и стабилизировать плодородие почв.

Библиографический список

1. Чижикова Т.А. Интегрирование в АПК // Экономика, социология и право. – 2016. - №4-2.-С40-41.
2. Чижикова Т. А. Интеграция и кредитование как фактор устойчивого развития АПК // Фундаментальные исследования.-2016.- № 4 (часть 2).- С. 452-456.
3. Чижикова Т.А. Влияние использования земли на устойчивость развития сельского хозяйства // Экономика, социология и право- 2016-№ 4- С 66-68.

References

1. CHizhikova T.A. Integrirovanie v APK // Ekonomika, sociologiya i pravo. – 2016. - №4-2.-S40-41.
2. CHizhikova T. A. Integraciya i kreditovanie kak faktor ustojchivogo razvitiya APK // Fundamental'nye issledovaniya.-2016.- № 4 (chast' 2).- S. 452-456.
3. CHizhikova T.A. Vliyanie ispol'zovaniya zemli na ustojchivost' razvitiya sel'skogo hozyajstva // Ekonomika, sociologiya i pravo- 2016-№ 4- S 66-68.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Шагиева Л.А., младший научный сотрудник, Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН

Аннотация: В данной статье рассматривается методика измерения ключевых показателей развития социального потенциала территориальных систем. Основной целью данной публикации является выдвижение индексов развития интеллектуального, социально-демографического, инновационного, трудового и культурного потенциалов. Значимость и научная новизна проведенного исследования заключается в формировании нового подхода к оценке положительных и отрицательных направлений развития территориальных систем.

Ключевые слова: территориальная система, социальный потенциал, интеллектуальное развитие общества, социально-демографические показатели развития общества, трудовой потенциал, культура.

Annotation: This article describes a procedure for measuring the key indicators of social development potential of regional systems. The main purpose of this publication is the index extension of intellectual, socio-demographic, innovation, employment and cultural potentials. The significance and scientific novelty of the research lies in the formation of a new approach to assessing the positive and negative trends in the development of regional systems.

Keywords: territorial system, social potential, the intellectual development of society, the socio-demographic indicators of social development, labor potential, culture.

Анализ состояния и развития социального потенциала территориальных систем должен базироваться на индикаторах, наиболее объективно отражающих степень его реализации в соответствии с общемировыми тенденциями. К числу данных индикаторов можно отнести показатели уровня развития интеллектуального, социально-демографического, инновационного, трудового и культурного потенциала. Структура данных индикаторов содержит показатели, с помощью которых можно наиболее точно провести статистическое измерение развития ключевых потенциалов общества. [4, 591-596] Рассмотрим данную систему индикаторов и входящих в её состав структурных элементов более подробно.

1. Показатели уровня развития интеллектуального потенциала. Данная группа показателей основывается в большей мере на эффективности использования потенциала двух ключевых областей: образования и науки. [2, 24-26] Для того, чтобы дать статистическую оценку потенциала данных структурных составляющих, можно использовать показатели условий и ресурсов, посредством которых осуществляется развитие образования и науки:

- Показатель расходов на образование, выделяемых из гос. бюджета РФ, раскрывает, насколько приоритетным является развитие сферы образования для внутренней политики государства.

- Численность (в перерасчете на 1000 человек населения) студентов высших учебных заведений, - отражает перспективы роста образованности населения, приращения количества специалистов с высшим образованием в общей численности занятых в экономике.

- Численность персонала, занятого исследованиями и разработками. Положительные тенденции в развитии данного показателя раскрывают перспективы продвижения науки, продуктивность и результативность научной деятельности. Уменьшение численности научно-исследовательского персонала ведет за собой снижение темпов развития научной сферы.

- Внутренние затраты на научные исследования и разработки. Данный показатель характеризует условия, создаваемые государством для развития науки.

2. Показатели уровня развития социально-демографического потенциала. Содержат сведения об изменении количественных и качественных характеристик населения. Касается количествен-

ных составляющих рассматриваются такие показатели как: численность населения, число родившихся на 10000 чел. населения, естественный прирост, коэффициент брачности, коэффициент миграционного прироста. [1; 4-7]

Помимо ключевых характеристик демографического потенциала, динамика данных структурных составляющих отражает уровень и качество жизни общества, является показателем результативности проводимой в стране социальной политики, свидетельствует о наличии благоприятных или неблагоприятных условий развития социального потенциала.

3. К показателям уровня развития инновационного потенциала относятся:

- Затраты на научные исследования и разработки в процентах к ВВП. Данный показатель характеризует уровень поддержки государством сферы науки и инноваций, позволяет оценить условия, создаваемые для персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Также данный индикатор отражает степень важности инновационной сферы для общества.

- Показатели инновационной активности. К числу данных показателей относятся: количество заявок на патенты, разработанные передовые производственные технологии, число публикаций в научных журналах, индексируемых WEB OF SCIENCE. Данные показатели отражают количество разрабатываемых инновационных проектов и технологий, а также эффективность научно-образовательной деятельности. Рост или снижение данных показателей свидетельствуют о том, насколько оправданными являются затраченные на развитие инноваций средства, выделяемые из государственного бюджета.

4. Показатели уровня развития трудового потенциала включают:

- Показатели человеческих ресурсов трудового потенциала: численность экономически активного населения, численность занятых в экономике, доля экономически-активного населения в общей численности населения. Данные показатели раскрывают возможности привлечения рабочей силы к трудовой деятельности в сфере услуг, производства материальных и нематериальных благ.

- Показатели эффективности трудовой деятельности. Продуктивная трудовая деятельность населения в различных секторах экономики оказывает влияние на темпы увеличения производства, экономического роста, повышения материального благополучия населения. В качестве по-

казателя, способного охарактеризовать данные тенденции, можно использовать индекс потребительской уверенности, - степени удовлетворенности материальным положением, которую население выражает через своё потребление и сбережение.

5. Показатели уровня развития культурного потенциала. В отличие от рассмотренных выше показателей, культурный потенциал имеет свою специфику, связанную с тем, что объекты нематериального мира, к которым относятся ценности культуры, не могут быть выражены количественным измерением. Тем не менее, частично данную задачу можно выполнить при помощи показателей, отражающих условия развития культуры, к числу которых относятся:

- Доля затрат, выделяемых из бюджета РФ на развитие культуры. Показатель отражает степень значимости развития данной сферы в проводимой внутренней политике государства.

- Число музеев. Данный показатель раскрывает возможности культурного развития общества посредством хранения и сбережения памятников истории, материальной и духовной культуры. Использование данного индикатора позволяет оценить стремление государства и общества к сохранению художественных и культурно-исторических ценностей.

- Число посещений музеев в расчете на одного жителя. Данный показатель раскрывает заинтересованность населения ценностями материальной и духовной культуры, отражает стремление общества к культурно-историческому просвещению.

- Число кинотеатров; число посещений киносеансов на одного жителя. Использование данных показателей обуславливается тем, что киноискусство является неотъемлемой частью современной культуры многих стран. Не смотря на то, что по содержанию современное кино в максимальной степени приближено к массовому искусству, оно

оказывает огромное влияние на формирование мировоззрения, самосознания, духовного и нравственного развития общества.

С целью измерения показателей вышеприведенных индикаторов используется методика расчёта структурных составляющих индекса человеческого развития, с применением формулы вида:

$$I = \frac{D_{ф} - D_{min}}{D_{max} - D_{min}}$$

Где I - исчисляемый индикатор;

$D_{ф}$ - фактический показатель зафиксированный в РФ за определенный промежуток времени;

D_{min} - минимальный показатель зафиксированный в мире за определенный промежуток времени;

D_{max} - максимальный показатель зафиксированный в мире за определенный промежуток времени;

Исключение составляют показатели уровня затрат консолидированного федерального бюджета на развитие образования и культуры. При вычислении данных индексов используются следующие показатели:

$D_{ф}$ - показатель доли затрат выделяемых для развития образования из государственного бюджета;

D_{min} - минимальный показатель доли затрат консолидированного бюджета РФ по разделам ФКР

D_{max} - максимальный показатель доли затрат консолидированного бюджета РФ по разделам ФКР

Каждый индикатор измеряется в соответствии со шкалой значений от 0 до 1, где 0 - наименьшее значение показателя; 1 - наибольшее значение показателя.

Данный алгоритм расчёта показателей развития социального потенциала применен в нижепредставленной таблице №1, составленной на основе данных статистического сборника «Россия и страны мира», 2014 г.

Таблица №1 - Показатели уровня развития социального потенциала территориальных систем глобального уровня

Наименование индикатора	Максимальный показатель	Минимальный показатель	Фактический показатель по РФ	Значение индекса
Показатели уровня развития интеллектуального потенциала				
Доля расходов на образование, выделяемых из конс. гос. бюджета РФ. По разделам ФКР (млрд. руб.)	10479,7 (социальная политика)	71,7 (охрана окр. среды)	3034,6 (образование)	0,3
Численность (в перерасчете на 1000 чел. нас.) студентов высших учебных заведений.	70 (Республика Корея)	4 (Объединенная республика Танзания)	36	0,5
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (чел.)	3246840 (Китай)	5593 (Эстония)	8282260	0,2
Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн. дол.)	453544,0 (США)	692,3 (Люксембург)	37851,3	0,1
Показатели уровня развития социально-демографического потенциала				
Численность населения (млн. чел.)	1357 (Китай)	0,5 (Люксембург.)	143,5	0,1
Число родившихся на 10000 чел. нас.	31,9 (Египет)	8,1 (Япония)	13,3	0,2
Естественный прирост	25,5 (Египет)	5,5 (Болгария)	0,0	0,2
Коэффициент брачности	10 (Узбекистан)	2,9 (Болгария)	8,5	0,8
Коэффициент миграционного прироста на 1000 чел. нас.	18,9 (Люксембург)	-8,1 (Армения)	2,1	0,6
Показатели уровня развития инновационного потенциала				
Затраты на научные исследования и разработки в процентах к ВВП	4,36 (Республика Корея)	0,64 (Болгария)	1,12	0,13
Количество заявок на патенты	652777 (Китай)	124 (Литва)	44914	0,07
Разработанные передовые производ-	274791 (Япония)	92 (Литва)	31638	0,11

ственные технологии (количество выданных патентов)				
Число публикаций в научных журналах, индексируемых WEB OF SCIENCE.	3381364 (США)	622 (Киргизия)	276707	0,08
Показатели уровня развития трудового потенциала				
Численность занятых в экономике (миллионов человек)	767,0 (Китай)	0,2 (Люксембург)	71,5	0,11
Доля экономически активного населения в общей численности населения (в %)	58 (Швейцария, Вьетнам)	30 (Таджикистан, Алжир)	53	0,82
Численность экономически активного населения (всего, тыс. чел)	788940 (Китай)	249 (Люксембург)	75676	0,11
Индекс потребительской уверенности	17 (Швеция)	-50 (Кипр)	-11	0,6
Показатели уровня развития культурного потенциала				
Инвестиции в сферу культуры (млрд. руб.)	10 479,7 (социальная политика)	71,7 (охрана окружающей среды)	395,6 (культура, кинематография)	0,03
Число музеев	4723 (США 2008 г.)	27 (Туркмения)	2727	0,57
Число посещений музеев в расчете на одного жителя	1,7 (Австрия, Эстония)	0,1 (Киргизия)	0,7	0,6
Число кинотеатров	5827 (США)	10 (Азербайджан)	4388	0,75
Число посещений на одного жителя	3,1 (Великобритания)	0,0 (Таджикистан)	0,4	0,13

Исходя из расчёта статистических данных, можно объединить полученные показатели на 3 группы:

1 – группа показателей со значениями выше коэффициента 0,5.

2 – группа показателей со средним значением, равным коэффициенту 0,5.

3 – группа показателей со значениями ниже коэффициента 0,5

Данная система измерения позволяет выявить наиболее сильные и слабые стороны управления развитием социальным потенциалом территорий. Если показатели индикаторов имеют значение меньше «0,5», то это свидетельствует о кризисном состоянии развития данного структурного элемента социального потенциала. Значение равное «0,5» говорит о среднем уровне развития. Значение выше «0,5» – о благоприятной динамике развития.

Практическая значимость использования данной методики исчисления рейтинговых показате-

телей социального потенциала на глобальном уровне заключается в возможности использования накопленного опыта государств-лидеров в области наращивания темпов социального развития, повышения уровня благосостояния населения страны.

Выявление группы показателей с наиболее низким значением позволит продуктивно скорректировать систему инвестирования бюджетных средств в различные отрасли социально-экономической сферы, активизировать работу по улучшению уровня и качества жизни населения. [5, 157-161] Анализ показателей высокого уровня развития социального потенциала позволит оценить качество реализуемых социальных программ, влияющих на их динамику, поможет привлечь дополнительные инвестиции с целью дальнейшего прогрессивного роста, раскроет новые перспективы развития различных сфер общественной жизни.

Библиографический список

1. Гаврикова А. В., Ишмуратова Д. Ф. Некоторые аспекты демографической ситуации Республики Башкортостан в контексте устойчивости территориальных образований // Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества: Сборник материалов международной научно-практической конференции 10-11 декабря 2015 г. Уфа: Аэтерна, 2015, с. 204-207
2. Левашов В. К. Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование. // Мониторинг общественного мнения №3 (87) июль – сентябрь 2008 г. URL: <http://ecsocman.hse.ru> (дата обращения: 05.09.2015 г.)
3. Статистический сборник «Россия и страны мира», 2014.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2014. - 382 с.
4. Шагиева Л. А. Управление развитием социального потенциала региона // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы: сборник научных трудов III международной научно-практической конференции 25 февраля 2016 г. Кинель: СГСА, 2016, с. 591-596
5. Шагиева Л. А. Роль модернизации социальной сферы в социально-экономическом развитии общества // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с Международным участием 21-22 мая 2015 г. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2015, с. 157-161.

References

1. Gavrikova A. V., Ishmuratova D. F. Nekotorye aspekty demograficheskoy situatsii Respubliki Bashkortostan v kontekste ustojchivosti territorial'nyh obrazovanij // ZHiznennyj potencial regiona: social'no-demograficheskie problemy sovremennogo obshchestva: Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 10-11 dekabrya 2015 g. Ufa: Aehterna, 2015, s. 204-207
2. Levashov V. K. Intellektual'nyj potencial obshchestva: sociologicheskoe izmerenie i prognoztirovanie. // Monitoring obshchestvennogo mneniya №3 (87) iyul' – sentyabr' 2008 g. URL: <http://ecsocman.hse.ru> (data obrashcheniya: 05.09.2015 g.)

3. Statisticheskij sbornik «Rossiya i strany mira», 2014.: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2014. – 382 с.
4. SHagleva L. A. Upravlenie razvitiem social'nogo potenciala regiona // Sovremennaya ehkonomika: problemy, puti resheniya, perspektivy: sbornik nauchnyh trudov III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 25 fevralya 2016 g. KInel': SGSA, 2016, s. 591-596
5. SHagleva L. A. Rol' modernizacii social'noj sfery v social'no-ehkonomicheskom razviti obshchestva // Innovacionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s Mezhdunarodnym uchastiem 21-22 maya 2015 g. Ufa: ISEHI UNC RAN, 2015, s. 157-161.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Ялунина Е.Н., д.э.н., профессор, Уральский государственный университет
Соловьянов М.С., инженер, ООО «УСК»

Аннотация: В условиях трансформации экономики перед наукой возник ряд сложных задач, связанных с комплексной оценкой и управлением повышением эффективности строительного производства. Это обусловлено высокой динамикой рынка, изменением характера влияния внешних и внутренних факторов на эффективность работы строительных предприятий, сменой задач и критериев оценки эффективности производства, ориентацией производства на удовлетворение спроса различных слоев населения и получение при этом наилучших конечных результатов, а также необходимостью регулярного повышения конкурентоспособности строительной продукции. Таким образом, возникла объективная необходимость в переосмыслении понятия «эффективность производства» и разработке новых подходов к решению задач оценки и управления повышением эффективности работы строительных предприятий. Это, в свою очередь, предполагает формирование новых методов планирования и реализации мероприятий, направленных на увеличение объемов производства продукции, пользующейся высоким спросом, управление наилучшим использованием имеющихся ресурсов, снижение себестоимости и систематическое улучшение качества продукции. В достижении данных целей исключительное значение имеет соответствующая ориентация всего хозяйствующего механизма на рациональное использование экономических рычагов и стимулов развития строительного производства.

Ключевые слова: Эффективность, управление, конкурентоспособность, товарищество собственников жилья, жилищно-строительный кооператив, отрасль материального производства, потенциал предприятия.

Abstract: In terms of economical transformation science faced with a number of difficult tasks connected with comprehensive assessment and management of improving the efficiency of engineering production. This is due to high market dynamics, changing of the nature of the impact character of external and internal factors to the work efficiency of engineering companies, orientation of the production to the demand of different segments of population and at the same time getting the best results and the necessity of regular improving of competitiveness of engineering products. So, they had the objective necessity of rethinking of the definition 'the efficiency of the production' and creation of new approaches to the solution of problems on evaluation and management of improving the efficiency of engineering companies work. In its turn, it represents itself the formation of new methods in planning and realization the steps directed to the increase in production which is in high demand, management the best resource using; the cost reduction and systematically improving the quality of the production. In achieving these goals the corresponding orientation of all economic mechanism to the rational usage of leverage and incentives for engineering production development has exceptional value.

Keywords: efficiency, management, competitiveness, homeowners, zhilishhno-stroitelny kooperativ, sector of material production, enterprise potential.

Во всём многообразии видов коммерческой деятельности строительство было и остаётся одной из ведущих отраслей. Оно оказывает решающее влияние на развитие огромного количества смежных отраслей материального производства.

Для строительного рынка на протяжении последних 20 лет присутствовали следующие тенденции:

1) Распад крупных территориальных строительных структур (главков, трестов, объединений) привел к освобождению производственного цикла от необходимости самообеспечения и выполнения всего объема работ в рамках одного и того же объединения. Это расширило круг участников рынка недвижимости и подрядных работ, дифференциацию работ и услуг в инвестиционно-строительном секторе экономики, привело к появлению новых видов профессиональной деятельности (инвестор, девелопер, риэлтор, оценщик собственности и т.д.). Открылись возможности реализации эффекта масштаба, т. е. роста производства в рамках одной фирмы при достижении минимально эффективного объема выпуска продукции.

2) Либерализация входа и выхода организаций в инвестиционно-строительный сектор региональной экономики. Это привело к фундаментальному расширению популяции строительных организаций, их количественному росту (20-30 раз) и качественному многообразию организационно-правовых форм, организационных структур, моделей поведения, систем управления. Организационное вырождение (закрывание и сокращение) бывших производственных региональных структур компенсировалось рождением и быстрым развитием новых форм малого и среднего размера, осо-

бенно в областях интеллектуального сопровождения строительного дела. Произошло расширение деловой элиты в строительстве.

Произошел переход от вертикальных экономических и организационных связей к горизонтальным, что повлекло за собой сокращение централизованного управления и появление особых гражданских структур — союзов и ассоциаций строителей. На базе которых формируются саморегулирование в инвестиционно-строительной сфере.

3) Современная «жизнь» регионального инвестиционно-строительного комплекса (далее ИСК) характеризуется многообразием организационных явлений и процессов динамичных и взаимосвязанных. Современной инвестиционно-строительной деятельности (далее ИСД) присущи новые характерные черты:

- беспрецедентная скорость и размах нововведений во всех сферах жизнедеятельности в данной профессиональной сфере;

- индивидуальность, автономность и уникальность деятельности организаций-участников ИСД;

- доминирование рациональности и экономизма над основными аспектами хозяйственной жизни, ориентация на настоящее, экономия времени;

- разнообразие возможностей и жизненных шансов, нынешнее профессиональное поле — это сочетание отличительных способностей, возможностей и угроз;

- признание ведущей роли интеллекта, суммы навыков, а не только опыта;

- экспансия, расширение поля деятельности в сферах социологии, экономики, управления, права, информатики;

- глобализация, универсализация, институционализация и усиление риска в индивидуальной и групповой деятельности, это качественно новый феномен риска в условиях непрозрачности, неустойчивости ИСД;

- усиление взаимного влияния институциональных, организационных уровней и личностного уровня [1, с. 11].

4) Модель организаций гражданского строительства, основанная на массовой индустриализации и экономике больших объемов производства замещается новыми организационными моделями на базе эффектов локализации, кооперации, интеграции и конкуренции различных автономных предприятий, занятых в ИСД. Конкуренция основана в большей степени на оперативности и гибкости внедрений инноваций всех типов, интеграции строительных организаций с другими структурами, чем на инвестициях в расширение производственных мощностей и использовании низкооплачиваемых трудовых ресурсов. Конкурентная система региональной ИСД стремится к более тесной внутренней интеграции, усилению культуры деятельности организации и их специализации. Важным фактором саморазвития в долгосрочной перспективе строительных организаций становится их взаимодополняемость и несхожесть.

Этот процесс приводит к прогрессивной диверсификации и превращению региональной экономики в экономику нового уровня с более квалифицированным строительным сектором с сетью дополнительных и узкоспециализированных фирм финансового, юридического и информационного сопровождения ИСД.

Наметилась тенденция появления лидеров среди региональных строительных организаций, способных определять общие проблемы в ИСК и мобилизовать усилия по улучшению ситуации в ИСК, не подавляя другие организации. Происходит определенное движение в направлении повышения открытости организаций и смены доминирующей производственной ориентации в предпринимательскую и инновационную. В этом аспекте организационные нововведения являются не заменой существующих структур, а их рекомбинацией. Вместо безапелляционной выбраковки прошлого отмечают следующие тенденции — непрерывный процесс организационных перемен путем подстройки к вновь возникающим обстоятельствам. В этом проявляется организационная рефлексивность строительных организаций — способность маневрировать в среде размытости и двусмысленности законодательной базы, ценностей и нравственности переходного периода. Здесь зримо наблюдаются процессы кристаллизации и перегруппировки интересов, возможностей и перспектив, подъем и падение статусов, ролей, иерархий организаций.

5) Новые формы сотрудничества. Затянувшийся трансформационный кризис в строительстве обнаружил способность многих менеджеров справиться с нарастающими трудностями во внешней среде в одиночку. Поиск выхода из него осуществляется не только на путях перестройки и повышения квалификации управляющих кадров, но и за счет перехода к новой системе взглядов, основополагающих идей, моделей, принципов межфирменного сотрудничества.

Идет процесс поиска новых форм взаимодействия участников регионального ИСК и обмена деятельностью на уровне региона, объединенных

общей стратегией, общей программой совместных действий и желанием повышения «институциональной плотности» хозяйственной деятельности.

Процесс наращивания позитивных изменений в динамичном мире строительных организаций условно можно свести в три группы. Первая группа охватывает процессы наращивания позитивного потенциала строительных организаций. Если отталкиваться от понятия об идеальном (максимально возможном, реально достижимом уровне потенциала), нормативном (состояние потенциала, надежно обеспечивающим деятельность организации с заданной эффективностью) и предельно допустимом уровне потенциала (эффективность деятельности крайне неустойчивая), то наблюдается рост строительных организаций с нормативным уровнем потенциала.

ООО «УКС» имеет в своем составе большой парк строительных машин и механизмов, включая автокраны LIEBHERR грузоподъемностью до 90 т, автогидроподъемники с высотой подъема до 36 м. Налаженные связи с поставщиками строительных материалов и оборудования, оснащенность современными механизмами, оборудованием и технологиями позволяют качественно и своевременно выполнять сложные и ответственные виды монтажных и сварочных работ.

Как показало проведенное исследование, ООО «УКС» практически не осуществляет свою деятельность на таком сегменте строительного рынка, как жилищный рынок.

В рамках развития деятельности ООО «УКС» предлагается на его базе создавать жилищно-строительные кооперативы (далее ЖСК) для работников объекта исследования.

Сегодня в России реализуется 104 проекта кооперативного строительства в 47 субъектах федерации [4]. Развитие законодательства в данной области может сделать подобные проекты более привлекательными и упростить процесс их согласования и реализации. По словам замминистра строительства и ЖКХ Алексея Плутника, под кооперативное строительство предполагается предоставлять в долгосрочную аренду на льготных условиях земельные участки, находящиеся в государственной и муниципальной собственности.

В СССР участие в кооперативном строительстве было для многих россиян единственным способом решения «квартирного вопроса»: члены ЖСК строили жилье за собственный счет. Так, можно было купить квартиру по себестоимости и в рассрочку. При существующих рыночных ценах на квадратные метры подобный вариант для многих стал бы настоящей находкой. С этим согласны и потенциальные собственники. Например, большинство жителей столицы уверены, что именно возрождение ЖСК является лучшим решением «квартирного вопроса». «Чтобы внести первый взнос, кто-то берет ипотеку, кто-то — кредиты, кто-то использует свои сбережения. Главное, что стоимость квартир гораздо ниже, чем на рынке недвижимости», — говорит Нина Смирнова, председатель жилищно-строительного кооператива «Новый дом» (Кострома) [4].

От известных схем долевого финансирования ЖСК отличает то, что заказчиками строительства и собственниками объекта являются именно члены кооператива, а не некая сторонняя компания. Поэтому и проектные решения утверждают сами члены кооператива. Это, в числе прочего, позволяет будущим собственникам сэкономить не только на строительстве, но и на эксплуатации дома.

В таблице 1 представлены особенности функционирования ЖСК в условиях трансформации экономики.

Таблица 1 – Особенности функционирования жилищно-строительного кооператива в условиях трансформации экономики

Участник	Положительные моменты	Негативные моменты
Застройщик (ООО «УКС»)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно начинать привлекать деньги пайщиков (покупателей квартир), не имея разрешения на строительство. Это абсолютно законно, хотя далеко не все компании пользуются этим правом. 2. Допустимы задержки по срокам сдачи дома. В ЖСК нет жестких требований и штрафов, как в долевом строительстве, за нарушения сроков и регламентов строительства. 3. Значительно проще и быстрее происходит оформление документов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сложности с привлечением банковских кредитов. Банки очень неохотно кредитуют подобные проекты. 2. Возможность участия пайщиков в принятии решений, а также их влияния на ход строительства.
	<ol style="list-style-type: none"> 4. В некоторых случаях строительство по иной схеме невозможно в силу специфических условий владения земельным участком 	
Покупатель квартиры	<ol style="list-style-type: none"> 1. Более выгодные условия оплаты. В ЖСК платежи за квартиру не ограничены сроком строительства объекта. 2. Как правило, квартиры в ЖСК обходятся существенно дешевле. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Договоры ЖСК не регистрируются в Управлении Росреестра по СПб, как договоры ДДУ, поэтому могут возникнуть сложности с удовлетворением требований пайщика через суд в случае, если застройщик оказался недобросовестным. 2. Сложнее получить ипотеку. Очень немногие банки готовы давать кредиты на квартиры в таких домах. 3. Если в ДДУ стоимость квартиры фиксируется и не может быть изменена, то в ЖСК возможны изменения в стоимости объекта, если на общем собрании пайщиков будет принято решение об этом.

В настоящее время осуществляется деятельность по оптимизации потребления коммунальных ресурсов — в первую очередь тепла — в старом и новом жилом фонде. Собственникам необходимы дополнительные средства на дополнительную модернизацию, особенно после оплаты коммерческой стоимости квартиры.

Применение энергоэффективных технологий на этапе строительства обходится существенно дешевле, чем в уже построенном здании, и дает возможность в некоторых случаях на 50% и более сократить платежи за отопление и горячее водоснабжение. Среди подобных мер — установка автоматического индивидуального теплового пункта, который позволяет регулировать подачу тепла в дом в зависимости от погодных условий, и применение отопительных приборов со встроенными радиаторными терморегуляторами.

Не менее актуален вопрос поквартирного учета тепла. Внедрять его в уже заселенном доме бывает довольно трудно, поскольку достичь консенсуса между собственниками удается не всегда. На этапе строительства этот вопрос решить проще. Существующие на сегодняшний день технические решения позволяют реализовать индивидуальный учет в домах любого типа, в том числе с вертикальной стояковой разводкой отопления. Такие дома уже давно возводятся в России.

Таким образом, ЖСК отличается от ТСЖ, поскольку эти понятия часто путают. ЖСК создается с целью построить дом, а ТСЖ образуется из числа собственников, купивших в нем жилье. Есть и другие отличия. ЖСК может быть образован только единогласным решением участников, тогда как

для создания ТСЖ нужно 50% + 1 голос. В отличие от ТСЖ, где «вес» собственника на общем собрании определяется числом принадлежащих ему квадратных метров, все члены кооператива равноправны — каждый имеет 1 голос. Наконец, ЖСК может получать прибыль и расходовать ее по собственному усмотрению, а ТСЖ — нет.

Самым большим плюсом в схеме ЖСК для покупателей является то, что члены кооператива имеют право не только выбирать и переизбирать руководство ЖСК, они еще и имеют право контролировать строительство — отслеживать ход строительных работ, иметь доступ ко всей документации, включая договоры с подрядными и субподрядными организациями. Кроме того, уже после сдачи дома в эксплуатацию пайщики имеют право на получение прибыли от коммерческой деятельности ЖСК, например от сдачи в аренду помещений. Для застройщика минусом схемы ЖСК является невозможность получить проектное кредитование, а для покупателя — ипотечный кредит в банках.

Стабильное развитие деятельности предприятия в условиях конкуренции говорит об устойчивом положении предприятия на рынке, в связи с этим дальнейшая стратегия развития предприятия должна быть направлена на:

- оптимизацию управления материально-техническим снабжением;
- снижение себестоимости проводимых работ.

В таблице 2 предлагается план внедрения мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «УКС».

Таблица 2 – План мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «УКС»

Мероприятие	Задачи	Пути решения
1. Улучшение системы материально-технического снабжения	1. Сокращение имеющихся в наличии размера материально-производственных запасов 2. Обеспечение бесперебойности снабжения 3. Снижение стоимости материальных затрат	1. Разработка планов материально-технического обеспечения в соответствии с графиком работ 2. Планирование расхода материалов
2. Снижение себестоимости производства работ	1. Повышение рентабельности осуществляемых работ 2. Снижение непроизводительных затрат	1. Переход на бестарифную систему оплаты труда 2. Оптимизация графика выхода на работу в целях снижения затрат на оплату простоев

Мероприятия, предложенные для реализации, расположены по степени важности и отражают порядок их реализации для снижения негативных факторов как внутренней, так и внешней среды.

Одним из наиболее важных направлений совершенствования деятельности ООО «УКС» является улучшение организации материально-технического снабжения.

Для того, чтобы ресурсы расходовались более экономно необходимо, сделать больший упор или уделить большее внимание процессу планирования расхода материалов в ООО «УКС» сокращению материалоемкости в процессе производства, а также сокращению потерь в процессе транспортировки и хранению грузов.

Для ООО «УКС» для снижения себестоимости и сокращения материальных затрат, наиболее эффективным решением стал бы выбор и заказ более дешевых материалов, которые соответствовали по качеству всем требованиям производства, а также рациональное их использование.

Для улучшения состояния ООО «УКС» и использования материальных ресурсов необходимо уделить больше внимания процессу планирования расхода материалов, которые соответствовали бы всем требованиям производства, сократить товарно-материальные запасы до оптимального уровня или применять более дешевые материалы. Экономический эффект от реализации данного мероприятия заключается в снижении суммы материальных затрат на 28475 тыс. руб.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда предлагается ввести бестарифную систему оплаты труда для производственных рабочих и контрактную систему для руководящего персонала.

Бестарифная система оплаты труда предусматривает определение доли заработной платы каждого работника в общем, фонде оплаты труда предприятия или подразделения предприятия.

Данную систему рекомендуется применять там, где:

- а) имеется возможность точно учесть эти конечные результаты;
- б) есть условия для общей заинтересованности и ответственности за конечные результаты работы трудового коллектива;
- в) члены трудового коллектива достаточно хорошо знают друг друга и полностью доверяют своим руководителям;
- г) относительно небольшой коллектив с устойчивым составом работников, включая руководителей, специалистов и служащих.

Учитывая все эти условия, бестарифная система оплаты труда для изучаемого производства подходит идеально.

Предлагаемый вариант бестарифной системы имеет следующие характеристики:

- а) уровень оплаты труда работника полностью зависит от фонда заработной платы, начисленного по коллективным результатам труда;
- б) каждому работнику присваивается постоянный (относительно постоянный) коэффициент, комплексно характеризующий его квалификационный уровень и определяющий в основном трудовой вклад работника в общие результаты труда. При этом учитываются данные о предыдущей трудовой деятельности работника или группы работников, относимых к этому квалификационному уровню;

- в) каждому работнику присваивается коэффициент трудового участия в текущих результатах деятельности, дополняющий оценку его квалификационного уровня.

Исходя из вышесказанного, заработная плата каждого работника представляет его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

Можно обозначить условно четыре наиболее крупных этапа разработки и внедрения бестарифной оплаты труда на предприятии.

Первый этап - издание приказа по предприятию о подготовке к переходу на новую модель оплаты труда, где излагаются основные причины необходимости преобразования в организации заработной платы, суть и достоинства вновь избранной системы стимулирования, главные мероприятия, которые необходимо реализовать, с указанием сроков и ответственных за их выполнение; утверждается состав комиссии по проведению подготовительной работы и т.д.

Второй этап - разработка положения о бестарифной системе заработной платы на предприятии, сетки соотношении в оплате труда разного качества, других нормативных документов.

Определение коэффициента квалификационного уровня целесообразно проводить двумя способами:

- 1) Исходя из соотношений в оплате труда, фактически сложившихся в период, предшествующий «бестарифной» системе оплаты труда. Методологической основой данного подхода является положение о том, что фактический уровень квалификации работника наиболее полно отражает не присвоенный ему разряд (или должностная категория), а полученная им заработная плата.

При этом из расчета средней заработной платы рекомендуется исключить случайные выплаты, а учитывать следующие основные:

- а) премии за основные результаты деятельности, выплаченные работникам по действующим системам премирования;
- б) надбавки за работу в многосменном режиме (если работники систематически работают по-сменно);

в) доплаты за совмещение профессий, расширение зон обслуживания и аналогичные выплаты;

г) доплаты за повышенную интенсивность труда;

д) доплаты за руководство бригадой;

е) доплаты за условия труда (в случаях, когда они не включены в тарифные ставки и расценки и учитываются отдельно);

ж) оплату за выслугу лет и стаж работы.

Такой подход позволяет определить объективно необходимые в конкретных производственных условиях соотношения в оплате труда работников, исходя из функций в процессе производ-

ства. Все обязанности работника прописываются в должностных инструкциях. При необходимости эти функции уточняются. Доплаты за выполнение предусмотренных в инструкциях функций не производятся.

Пример определения квалификационного уровня по данным ООО «УКС» представлен в таблице 3.

Соотношения, определенные на основе фактической средней заработной платы работников, не всегда достаточно объективно отражают различия в их квалификационном уровне. Это особенно важно учитывать для специалистов, отдельных групп рабочих.

Таблица 3 – Определение квалификационного уровня по данным ООО «УКС»

ФИО	Среднемесячная заработная плата за 2015 г.	Квалификационный уровень	
		расчет	значение
Дроздов И. И.	14390	14390 / 7195	2,0
Макушев Г. П.	17268	17268 / 7195	2,4
Лакунин В. А.	9353	9353 / 7195	1,3
Попов И. Ф.	18707	18707 / 7195	2,6
Минимальная заработная плата на предприятии	7195		

2) Методологической основой второго подхода является положение о том, что он объективно определяется совокупностью ряда показателей, используемых при оценке трудового вклада при любой системе оплаты. Количественные значения этих показателей выводятся из действующих условий оплаты. Целесообразно учитывать следующие показатели:

а) коэффициент сложности работ - определяется путем деления месячных тарифных ставок по всем разрядам на тарифную ставку первого разряда с тяжелыми и вредными условиями труда.

б) коэффициент оценки фактических условий труда - измеряется на каждом рабочем месте в соответствии с Положением данного предприятия, либо экспертным методом.

в) коэффициент оценки сменности - определяется по каждому разряду соотношением суммы доплат за работу в две, либо три смены по отношению к базовой величине (определенному уровню тарифной ставки).

г) коэффициент интенсивности труда - устанавливается в пределах фактически сложившихся размеров выплат за совмещение профессий и расширение зон обслуживания (в процентах к тарифной ставке).

д) коэффициент профессионального мастерства - повышает коэффициент квалификационного уровня работника на 15–40%, исходя из средних сложившихся размеров доплат за профессиональное мастерство.

Общий коэффициент квалификационного уровня рабочего определяется путем перемножения всех указанных показателей.

Сумма элементов фонда заработной платы, которую будет заменять бестарифная система оплаты труда, включает в себя

- оплату по окладам и тарифным ставкам;
- премии;
- оплату сверхурочных часов;
- отпускные;
- районный коэффициент;
- прочие выплаты.

При реализации данного мероприятия при формировании общих затрат на оплату труда можно использовать нормативный метод, который предусматривает, что при увеличении выручки от реализации на 1% сумма фонда заработной платы будет увеличиваться на 0,8%, а при снижении суммы выручки на 1% сумма фонда заработной платы будет снижаться на 1,2%.

При данном соотношении темп роста фонда заработной платы составил бы в 2015 г.

$$(115,98-100)*0,8+100=112,78\%$$

Экономия по сумме фонда заработной платы составит:

$$67878 * 112,78/100 - 77400 = -847 \text{ тыс. руб.}$$

где 67878 – сумма фонда заработной платы в 2014 г., тыс. руб.

77400 – сумма фонда заработной платы в 2015 г., тыс. руб.

Таким образом, при разработке мероприятий, связанных с повышением эффективности формирования фонда заработной платы необходимо снизить непроизводительные затраты в его составе, в частности, затраты, связанные с оплатой простоев. Для реализации этого мероприятия предлагается пересмотреть график отпусков, по возможности разбив отпуска сотрудников на несколько частей, стремясь отправлять сотрудников в очередной отпуск в периоды простоев из-за отсутствия заказов или поступления оплаты со стороны заказчиков. Для определения экономического эффекта от реализации данного мероприятия автором было проведено исследование количества дней простоев предприятия и дней отпусков сотрудников. При этом в расчет брались только основной производственный персонал, которому обычно осуществляются выплаты простоев по вине предприятия. В целом в результате 3 месяцев 2015 г. такое совпадение времени отпусков и простоев составляет 32% от времени простоев. В связи с этим пересмотр графика отпусков позволит снизить затраты на прочие выплаты по заработной плате на 32%.

Библиографический список

1. Ашмарина Е. М., Барков А. В., Васин В. Н. Предпринимательское право – М.: Юрайт-Издат, 2013. – 543 с.

2. Курдюмов А.В. Социальное предпринимательство как экономическое явление: теоретико-методологический аспект./Герман Д.И., Ханжина И.Ю.// Экономика и предпринимательство. 2016 №11-1 (76-1). С.957
3. Ялунина Е.Н. Проблемы эффективности управления экономическими системами (на примере пищевой промышленности). Монография. – М.: Издательство «Перо», 2014.–с. 94
4. Яськова Н. Ю. Финансы и кредит в строительстве – М.: Стройинформиздат, 2014. – 592 с.

References

1. Ashmarina E. M., Barkov A. V., Vasin V. N. Predprinimatel'skoe pravo – М.: YUrajt-Izdat, 2013. - 543 s.
2. Kurdyumov A.V. Social'noe predprinimatel'stvo kak ehkonomicheskoe yavlenie: teoretiko-metodologicheskij aspekt./German D.I., Hanzhina I.YU.// EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016 №11-1 (76-1). S.957
3. YAlunina E.N. Problemy ehffektivnosti upravleniya ehkonomicheskimi sistemami (na primere pishchevoj promyshlennosti). Monografiya. – М.: Izdatel'stvo «Pero», 2014.–s. 94
4. YAs'kova N. YU. Finansy i kredit v stroitel'stve – М.: StrojInformizdat, 2014. – 592 s.

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКОМ РЕГИОНЕ Алексеев О.А.	3
ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Байрамукова Ф.А., Восканов М.Э.	6
ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО КРИЗИСА 2015 ГОДА НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АЛМА- ЗООДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ «АЛРОСА» Божевольная З.А., Семенова Г.Е.	9
МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА: АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРИМЕНЕНИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ Бондаренко В.А., Андроникова О.В.	13
АНАЛИТИЧЕСКОЕ РАССМОТРЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРА- СТРУКТУРЫ В РФ В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Бондаренко В.А., Кундрюков С.С.	16
БРЭНД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И ОЦЕНКИ Бондаренко В.А., Хачатурян Н.Р.	21
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВНОЙ МОДЕЛИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ Васильева М.В., Тарабаева Н.М.	25
АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ НАУКОЁМКИХ ИЗДЕЛИЙ, ПОСТАВЛЯЕМЫХ НА ЭКСПОРТ Веретехина С.В., Медведева А.В.	29
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ Городнова Н.В., Роженцов И.С.	33
МЕГАРЕГИОН КАК КАТЕГОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ И ЛОКОМОТИВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Дробкова О.С.	38
СИСТЕМА ОПЕРАТИВНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИ- ВАНИЯ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА Евсеев Д.Г., Воронин Н.Н., Щербаков К.Г.	42
ВЫЯВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ СРЕДИ ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКОНОМИК Елецкий А.Н.	45
НЕРАВЕНСТВО КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРО- ПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ Илякова И.Е., Сульдина О.В.	50
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СЕРВИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУ- МЕНТА МАРКЕТИНГОВОЙ ЛОГИСТИКИ Крайнова О.С.	54
ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕ- МЫ Красота Т.Г., Герасимова М.А.	59
ПРЕЗИДЕНТ США ДОНАЛЬД ТРАМП: ХОРОШО ЭТО ДЛЯ РОССИИ ИЛИ ПЛОХО? Красота Т.Г., Лебедева Я.А.	62
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ В КЛАСТЕРЕ Куладжи Т.В., Бабкин А.В.	65
УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ СУБЪЕКТОВ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА Кулькова И.А., Никольский А.В.	72
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ СФЕРЫ УСЛУГ Леонов Е.Ф.	80
ОЦЕНКА УРОВНЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ РФ ЗА 2012 – 2014 ГОДЫ Миронов С.К.	86
АЛГОРИТМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИ- ТИЕМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ФАКТОРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Мухаметова А.Д.	90
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ ГОСУ- ДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ Назимова Е.А.	96
ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО- ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА) Орлова В.С.	100
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ Ошкордина А.А., Брыксина Н.В.	104

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ	107
Петрова Л.А.	
ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	113
Поздняков К.К., Воронов С.А.	
ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД КАК СИСТЕМАТИЗИРУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	118
Пономарев О.Б.	
ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ»	122
Савченко И.В., Беркутова Е.А., Токарева Е.Г.	
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ	132
Сангадиева И.Г., Хахинов В.В., Багинова В.М., Шаралдаева И.А.	
О РАЗВИТИИ ВУЗАМИ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	136
Серёдкина И.М.	
ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РАМКАХ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	139
Сипачёва В.Ю., Краснопольская В.Д.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	142
Сорока С.А.	
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ	145
Терновой А.И.	
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	150
Титова А.В.	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ	157
Федореева О.Е.	
НЕФОРМАЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИТИЧЕСКИМ ПРОЦЕДУРАМ ПРИ АУДИТЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	163
Филобокова Л.Ю.	
ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ - ОСНОВНОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА	168
Черданцев В.П.	
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)	171
Чижикова Т.А., Ноженко Т.В., Олейник О.В.	
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ	175
Шагиева Л.А.	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ	179
Ялунина Е.Н., Соловьянов М.С.	

Contents

<i>THE ECONOMIC INTERESTS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CENTRAL ASIAN REGION</i> <i>Alekseenko O.A.</i>	3
<i>THE FUNCTIONAL CONTENT OF THE INSTITUTIONAL STRUCTURES IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY</i> <i>Bajramukova F.A., Voskanov M.EH.</i>	6
<i>THE IMPACT OF THE INDUSTRY CRISIS OF 2015 IN INDICATORS OF BUSINESS ACTIVITY IN THE DIAMOND MINING COMPANIES OF THE ALROSA GROUP</i> <i>Bozhevol'naya Z.A., Semenova G.E.</i>	9
<i>MARKETING STAFF: TO UPDATE APPLICATIONS AND CONCEPTUAL FRAMEWORK</i> <i>Bondarenko V.A., Andronikova O.V.</i>	13
<i>ANALYTICAL CONSIDERATION OF THE DISTRIBUTION OF OBJECTS OF INNOVATION INFRASTRUCTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE ASPECT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS</i> <i>Bondarenko V.A., Kundryukov S.S.</i>	16
<i>BRAND IN THE ACTIVITY OF A MODERN UNIVERSITY: PROBLEMS OF CONSTRUCTION AND EVALUATION</i> <i>Bondarenko V.A., Hachaturyan N.R.</i>	21
<i>PROBLEMS OF FORMATION OF THE ACTIVE MODEL OF PENSION PROVISION IN THE RUSSIAN FEDERATION</i> <i>Vasil'eva M.V., Tarabaeva N.M.</i>	25
<i>ANALYSIS OF REQUIREMENTS OF STATE STANDARDS INTEGRATED LOGISTICS SUPPORT OF SCIENCE-INTENSIVE PRODUCTS FOR EXPORT</i> <i>Veretekhina S.V., Medvedeva A.V.</i>	29
<i>IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS</i> <i>Gorodnova N.V., Rozhencov I.S.</i>	33
<i>THE MEGAREGION AS A CATEGORY OF RESEARCH AND THE LOCOMOTIVE OF THE NATIONAL ECONOMY OF RUSSIA</i> <i>Drobkova O.S.</i>	38
<i>THE SYSTEM OF OPERATIONAL DECISION-MAKING IN THE ORGANIZATION OF SERVICE MAINTENANCE OF ROLLING STOCK</i> <i>Evseev D.G., Voronin N.N., SHCHerbakov K.G.</i>	42
<i>IDENTIFICATION OF KEY COMPETITORS OF THE ROSTOV REGION IN GLOBAL MARKETS IN FOREIGN ECONOMIES</i> <i>Eleckij A.N.</i>	45
<i>INEQUALITY AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION</i> <i>Ilyakova I.E., Sul'dina O.V.</i>	50
<i>STUDY OF THE BASIC ELEMENTS OF THE SERVICE ENTERPRISE POLICY AS A TOOL OF MARKETING LOGISTICS</i> <i>Krajnova O.S.</i>	54
<i>TERRITORY OF PRIORITY DEVELOPMENT IN THE FAR EAST: PROSPECTS AND PROBLEMS</i> <i>Krasota T.G., Gerasimova M.A.</i>	59
<i>THE US PRESIDENT DONALD TRUMP: IS THIS GOOD OR BAD FOR RUSSIA?</i> <i>Krasota T.G., Lebedeva YA.A.</i>	62
<i>TOPICAL ISSUES OF ORGANIZATION OF PRODUCTION OF COMPETITIVE PRODUCTS IN CLUSTER</i> <i>Kuladzhi T.V., Babkin A.V.</i>	65
<i>CONFLICT MANAGEMENT AND LABOR BEHAVIOR OF THE SUBJECTS OF LABOR REGULATION</i> <i>Kul'kova I.A., Nikol'skij A.V.</i>	72
<i>PERSPECTIVE DIRECTIONS OF SMALL AND AVERAGE FORMS OF BUSINESS ACTIVITY IN THE SERVICE INDUSTRIES</i> <i>Leonov E.F.</i>	80
<i>ASSESSMENT OF THE LEVEL OF IMBALANCE OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF CONSTITUENT ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR 2012 – 2014</i> <i>Mironov S.K.</i>	86
<i>THE ALGORITHM DESIGN OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION TAKING INTO ACCOUNT THE FACTOR OF HUMAN CAPITAL</i> <i>Muhametova A.D.</i>	90
<i>STATE AND MUNICIPAL SERVICES AS ONE OF THE MAIN CATEGORIES OF PUBLIC ADMINISTRATION: CONCEPT, NATURE, CONTENT</i> <i>Nazimova E.A.</i>	96
<i>DETERMINATION OF THE LEVEL OF TOURIST POTENTIAL OF THE TERRITORY (ON AN EXAMPLE OF NORTHWEST FEDERAL DISTRICT)</i> <i>Orlova V.S.</i>	100
<i>MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF MEDICAL STAFF IN HEALTH CARE FACILITIES SVERDLOVSK REGION</i> <i>Oshkordina A.A., Bryksina N.V.</i>	104

TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANKING PRODUCTS IN RUSSIA AND OTHER COUNTRIES Petrova L.A.	107
THE IMPACT OF CORPORATE CULTURE ON MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION Pozdnyakov K.K., Voronov S.A.	113
THE DYNAMIC APPROACH AS A SYSTEMATIZING TOOL OF THE THEORY OF ENTREPRENEURSHIP Ponomarev O.B.	118
EVOLUTION OF THE CONCEPT OF "COMPETITIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES" Savchenko I.V., Berkutova E.A., Tokareva E.G.	122
ASSESSMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF BURYATIA DRINKING WATER Sangadieva I.G., Hahinov V.V., Baginova V.M., SHaraldaeva I.A.	132
ON THE DEVELOPMENT OF UNIVERSITIES HIGHER EDUCATION QUALITY Seryodkina I.M.	136
THE CONTRADICTIONS OF THE MECHANISMS OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE FRAMEWORK OF TERRITORIES OF ADVANCED SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT Sipachyova V.YU., Krasnopol'skaya V.D.	139
ECONOMIC ANALYSIS SERVICES Soroka S.A.	142
LABOR IN MODERN INDUSTRIAL RELATIONS Ternovoj A.I.	145
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION IN THE HEALTH SYSTEM Titova A.V.	150
FOOD SECURITY AND FOOD SECURITY: POINTS OF CONTACT Fedoreeva O.E.	157
FORMALIZED METHODOLOGICAL APPROACHES TO ANALYTICAL PROCEDURES IN THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS OF SMALL ENTERPRISES Filobokova L.YU.	163
THE KNOWLEDGE ECONOMY IS THE MAIN FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PRODUCTION CHerdancev V.P.	168
PECULIARITIES OF ASSESSMENT OF LAND RESOURCES (ON MATERIALS OF OMSK AREA) CHizhikova T.A., Nozhenko T.V., Olejnik O.V.	171
KEY INDICATORS OF THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL POTENTIAL OF TERRITORIAL SYSTEMS SHagieva L.A.	175
IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT AND COMPETITIVENESS IN THE CONSUMER MARKET, CONSTRUCTION COMPANIES YAlunina E.N., Solov'yanov M.S.	179

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Редактор - В. Б. Папырин
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

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

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

The journal is included into the international abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

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.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.01.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 22.

Заказ 1

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 01.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 22.

Order 1

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin