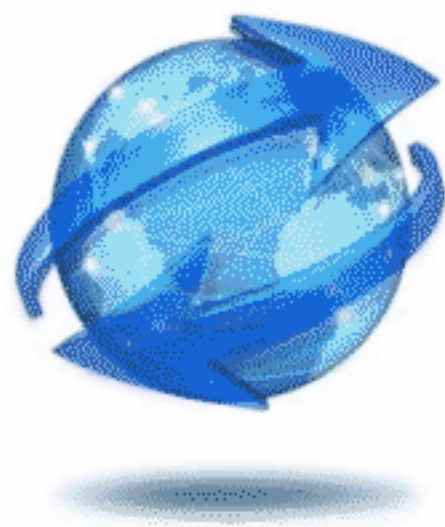


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 12 ч.6

2017

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

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

Члены редакционной коллегии

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

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

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

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

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

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

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИНД РФ, МГИМО МИНД, Россия

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Сорвицов Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ

Асканова О.В., д.э.н., доцент, Рубцовский индустриальный институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова

Карпенко А.В., к.э.н., доцент, Рубцовский индустриальный институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова

Аннотация: В статье затронуты экономические аспекты, связанные с реструктуризацией корпоративного портфеля. Рассмотрены роль и значение структурных изменений для диверсифицированных корпоративных структур. Отстаивается тезис, что реструктуризация бизнес-портфеля является высокоэффективным рыночным инструментом стратегического управления стоимостью компании.

Ключевые слова: бизнес-портфель, реструктуризация, стратегическое соответствие, диверсификация, корпоративный центр.

Abstract: The article deals with the economic aspects associated with the restructuring of the corporate portfolio. The role and significance of structural changes for diversified corporate structures are considered. The author defends the thesis that the business portfolio restructuring is a highly effective market tool for strategic management of the company's value.

Keywords: business portfolio, restructuring, strategic fit, diversification, corporate center.

Успешное функционирование многопрофильной корпорации, обеспечение эффективности ее деятельности предполагает не только разработку и реализацию общей корпоративной стратегии, но и эффективное управление бизнес-портфелем компании, распределение ресурсов по ее основным бизнес-направлениям и подразделениям с целью развития имеющихся и формирования новых конкурентных преимуществ. Ключевой предпосылкой взаимодействия корпоративного и бизнес-уровней является способность оценить перспективы роста стоимости отдельных бизнесов на основе соответствия «родительских способностей» (parenting skills) корпорации потребностям входящих в нее бизнес-единиц. Это продиктовано тем обстоятельством, что отдельные подразделения корпоративного портфеля, как правило, отличаются своими ключевыми факторами успеха, потенциальными возможностями и задачами, что обуславливает корпоративный центр подходить к каждому из них с учетом специфических потребностей.

Теоретической основой программы таких взаимоотношений послужила концепция «родительского преимущества», разработанная в 90-е годы М. Гулдом, Э. Кэмпбеллом, М. Александром [8] на основе теории конкурентных преимуществ М. Портера [2] и теоретических размышлениях о роли корпоративного центра А. Чандлера [6]. Согласно оригинальной концепции, стратегический апекс должен обеспечить максимизацию стоимости бизнес-единиц, входящих в его портфель, либо осуществить перераспределение корпоративных активов посредством их слияния или продажи более референтному владельцу. При этом роль стратегического центра заключается не только в обеспечении роста стоимости бизнес-единиц, но и предоставлении гарантий того, что эта стоимость гораздо выше затрат на его содержание, а положительная синергия их взаимодействия является наивысшим из всех возможных благ. В противном случае корпоративная стратегия будет неэффективной и приведет к разрушению стоимости.

Комплексной основой для оценки корпоративной стратегии должна стать как степень согласованности прямых / вертикальных связей (между корпоративным центром и бизнес-единицами), так и уровень композиционной / горизонтальной интеграции (между различными бизнес-подразделениями корпорации). В частности, потенциальный синергетический эффект от совместной деятельности и объединения ресурсов бизнес-единиц (структурный синергизм) должен быть сопоставлен с отрицательными эффектами горизонтального взаимодействия (на-

пример, дополнительными усилиями по обеспечению координации деятельности бизнес-подразделений). Такой дуалистический подход в контексте задачи обеспечения эффективности функционирования корпорации и ее бизнес-единиц позволяет получить более полную картину и оценить суммарный эффект от взаимодействия всех участников корпоративной системы [11].

Многочисленные эмпирические исследования в области стратегического и корпоративного менеджмента также свидетельствуют о существенной роли и значимости стратегического апекса как организационно-экономического центра управления многопрофильной корпорацией. В частности, в работе Д. Коллиса и С. Монтгомери [7] доказывается тезис, что корпоративный центр выступает посредником во внутренней и внешней среде функционирования корпорации и имеет решающее значение в создании ее стоимости, экономически оправдывая, таким образом, свое существование. По мнению Р. Аднера, К. Хелфата, К. Боузмана [4, 5], стратегический апекс, способствуя повышению эффективности принимаемых стратегических решений, может обеспечивать более высокий прирост добавленной стоимости своим бизнес-единицам как компонента организационной системы, нежели чем их деятельность в условиях прогрессирующей факторизации. Подчеркивая роль корпоративного центра и функции, которые он выполняет за пределами внутреннего рынка, Д. Рутенберг [12] отмечает следующее: активные корпоративные центры должны реализовать синергетические преимущества от мультинациональной координации, которые превышают поведенческие издержки на вмешательство в дела дочерних компаний.

Между тем поддержание должного уровня экономической эффективности корпоративного портфеля требует использование специфических управленческих технологий, включая переориентацию бизнес-портфеля к изменению сферы деятельности и/или структуры компании, репозиционирование бизнес-подразделений и др. Как правило, преобразования происходят, когда бизнес-единица сталкивается с проявлением кризиса, обусловленного внутренними или внешними причинами, или в случае изменения потребительского поведения по отношению к ней. Другой не менее важной причиной, которая подталкивает корпоративный центр к решению осуществлять структурные изменения, является анализ конкурентных позиций бизнес-единицы и поиск механизмов, обеспечивающих создание ценности для потребителей. При этом очевидно, что наличие или отсутствие стратегического соответ-

вия ресурсов, компетенций, элементов бизнес-процессов корпоративного центра ключевым фактором успеха его бизнес-единиц будет являться главным импульсом корпоративных преобразований. Более того, в последнее время появляются исследования, которые сосредотачивают свое внимание на достижении организационного соответствия – степени взаимной увязки отдельных внутренних параметров организации. В качестве аргумента выступает то, что хотя стратегическое соответствие является необходимым условием для реализации синергии, оно лишь создаст синергетический потенциал, который может быть реализован только посредством эффективной интеграции бизнес-единиц [9].

Реструктуризацию портфеля не следует рассматривать изолированно. Хотя она охватывает преимущественно изменения в структуре активов, которыми владеет фирма, она должна восприниматься как многоаспектный и долгосрочный процесс в ходе ряда мероприятий общей программы реструктуризации компании, направленной на адаптацию к изменяющимся рыночным условиям. При этом, с точки зрения концепции акционерной стоимости, реструктуризации должны быть подвергнуты не только бизнес-единицы, которые не обеспечивают прирост добавленной стоимости. Изменения в корпоративной стратегии и последующая за ними оптимизация корпоративной структуры могут потребовать продажу даже прибыльных бизнесов, если они выпадают из общей стратегии корпорации. Ярким тому примером служит компания Unilever – крупнейший производитель пищевых продуктов и товаров бытовой химии (бренды Lipton, Dove, Rexona, Domestos и др.). В конце 90-х гг., дабы предостеречь себя от несвязанной диверсификации, компания приняла решение о продаже своих химических подразделений (приносящих 13% всех доходов группы) с целью дальнейшего развития ключевых направлений бизнеса – пищевого производства и производства потребительских товаров.

Приведенный выше пример хорошо увязывается с основными теориями, доказывающими ценность потенциала корпоративной реструктуризации, – гипотезой эффективности управления и информационной гипотезой [10]. Первая предполагает, что управление крупными корпорациями, как правило, не позволяет учитывать уникальные особенности каждого бизнеса в отдельности. Следовательно, руководство компании должно сосредоточить свои усилия на объединении корпоративных ресурсов в ее ключевых областях. Вторая гипотеза акцентирует внимание на объеме и важности информации, которую получают инвесторы об отдельных направлениях бизнеса. Как правило, эта информация невелика и может возникнуть ситуация, когда фондовый рынок оценивает диверсифицированную группу предприятий на уровне, меньшем суммы ее частей (конгломератнаяценка). После реструктуризации процесс поступления и обработки информации о бизнес-единицах ускоряется, в результате чего конгломератнаяценка снижается, а акционерная стоимость компании возрастает.

Перегруппировка состава портфеля и доли в нем различных бизнесов становится экономически оправданной по ряду причин. Во-первых, для большинства компаний перестройка активов обусловлена прелестями на пути их дальнейшего роста и получения прибыли, наличием избыточных и чрезмерно сложных бизнес-процессов, снижением эффективности поставок и, в конечном итоге, необходимостью фундаментального улучшения качества бизнеса. Во-вторых, для некоторых растущих компаний реструктуризация портфеля рассматривается как часть более масштабного проекта реструктуризации компании, заключающегося в ликвидации неэффек-

тивных и создании новых бизнесов для решения проблем глобализации и перетока стоимости или в приведении их в соответствие с новым корпоративным видением. В этом случае трансформация бизнеса является достаточно трудоемким процессом, требующим больших затрат времени.

В процессе осуществления реструктуризации необходимо руководствоваться следующим:

- применение системного подхода на основе принципа «сверху вниз» и вовлеченность высшего исполнительного руководства, поскольку любые структурные изменения затрагивают вопросы владения активами, а также элементы корпоративной стратегии;
- беспристрастный анализ данных и наличие объективной, внешней точки зрения. Предубеждения, личные мотивы и предвзятость становятся препятствием на пути к успеху;
- проведение трансформационных изменений является обязательным условием преобразований. При этом реструктуризация бизнес-портфеля должна определяться общекорпоративной стратегией роста и обновления;
- принятие стратегических решений требует использования обоснованных оценок. Ценность и репрезентативность информации зависят от ее полноты, точности и своевременности.

В целом, необходимо отметить, что процесс реструктуризации корпоративного портфеля может существенно различаться в зависимости от состояния компании, ее потенциала, позиций на рынке, поведения конкурентов, характеристик производимых ею товаров и оказываемых услуг и многих других факторов. Однако вне зависимости от обстоятельств, в конечном счете, бизнес-портфель должен быть адаптирован к целям и стремлениям компании и отвечать трем основным характеристикам – сбалансированность, степень связанности и согласованности бизнес-единиц между собой и привлекательность бизнес-единиц с позиции потенциала их роста. В общем виде изменение элементов, формирующих бизнес-компанию, можно представить как последовательность следующих этапов:

1 этап. Анализ корпоративного портфеля и исключение неэффективных бизнес-направлений, разрушающих стоимость компании, а также тех бизнес-единиц, которые не соответствуют долгосрочным стратегическим целям корпорации.

Основной задачей данного этапа является выявление резервов роста стоимости компании и увеличение ее инвестиционного потенциала посредством изменения конфигурации портфеля. Совершенствование стратегии управления бизнес-портфелем начинается с оценки и понимания текущего и потенциально возможного положения каждого бизнеса и определения его соответствующей роли (ведущие, автономные, обременяющие или звентуальные бизнес-единицы) [1]. Это позволяет сформировать целостную картину относительно того, каков потенциал бизнес-единиц с позиции их возможности создавать или разрушать стоимость; каковы стимулы к перерождению тех бизнес-единиц, которые разрушают стоимость компании; каковы пути дальнейшего совершенствования и укрепления конкурентных преимуществ бизнес-единиц, создающих стоимость.

Может сложиться ситуация, что уровень потребляемых корпоративных ресурсов некоторых бизнес-единиц значительно выше их вклада в общую стоимость компании, а усилия корпоративного центра по трансформации таких бизнес-единиц в «ведущие» и обеспечению прироста стоимости компании за счет синергетического эффекта не принесут результата и приведут к частичному разрушению стоимости. В итоге дальнейшие действия корпоративного центра могут потребовать применения по отношению к су-

существующим бизнесам таких ключевых управленческих решений, как разделение бизнеса, выделение из своего состава непрофильных активов или активов с низкой рентабельностью и др.

2 этап. Повышение уровня рентабельности существующих бизнесов в соответствии с их ролью в составе корпоративного портфеля.

Для оставшихся бизнес-единиц, которые составят стратегическое ядро компании, важным шагом в реализации этого этапа становится разработка механизмов развития их конкурентных преимуществ и обеспечения прибыльного роста. При этом по отношению к своим операционным подразделениям корпоративный центр может выполнять следующие ключевые функции:

- портфельный менеджмент – реализуется, когда участие стратегического апекса в деятельности бизнес-единиц незначительно и основные функции его сводятся к тому, чтобы направить усилия на те бизнес-единицы, которые обладают наибольшим потенциалом роста;

- менеджмент синергии – эффективен, когда стратегический апекс старается добиться взаимозависимости и результирующей синергии между бизнес-единицами путем интеграции отдельных бизнес-процессов или переноса навыков и компетенций;

- менеджмент развития – предпочтителен, когда стратегический апекс использует свои характеристики и развивает собственные навыки, наиболее подходящие для бизнес-единиц, входящих в его портфель.

Типичные действия по обеспечению прибыльного роста могут включать в себя совершенствование производственно-сбытовой цепочки или операционной деятельности; расширение клиентской базы и повышение эффективности каналов продаж; продуктовые инновации и создание уникального ценностного предложения; разработку новых бизнес-моделей; географическое расширение и другие стратегии органического роста (табл. 1.).

Таблица 1 - Примеры успешной реализации стратегии органического роста

| Компания | Реализуемая стратегия | Основные результаты |
|----------------------------------|---|--|
| «Пятерочка» (X5 Retail Group) | <ul style="list-style-type: none"> - реализация программы расширения сети; - увеличение объемов продаж с целью улучшения условий поставки от поставщиков; - увеличение количества и доли товаров под собственными торговыми марками; - оптимизация логистических процессов с целью сокращения сроков обработки товарных потоков и снижения затрат на логистику. | <ul style="list-style-type: none"> - количество универсамов, работающих под управлением компании, составляет 9 688 (на 31.06.17 г.); - годовой оборот розничной торговли 775,6 млрд. руб. (2016 г.); - доля собственных торговых марок порядка 17%; - сокращение издержек по всей цепи поставок. |
| «М.Видео» | <ul style="list-style-type: none"> - увеличение доли рынка и расширение розничной сети; - развитие интегрированных продаж; - развитие цепочки поставок; - повышение качества сервиса для покупателей; - достижение целевых показателей эффективности. | <ul style="list-style-type: none"> - 398 гипермаркетов в 165 городах РФ (доля рынка – 17,1%); - объединение розничной и Интернет-торговли под одним брендом (Opti-channel); - рост качества товарного запаса и сокращение товарного покрытия; - объем продаж 183,2 млрд. руб., рентабельность продаж 3,6% (2016 г.) |
| «ВымпелКом» | <ul style="list-style-type: none"> - расширение деятельности по стране в целом, продолжение расширения деятельности в регионах; - развитие дополнительных услуг; - выход на новые рынки, смежных с рынком услуг связи; - улучшение качества обслуживания клиентов. | <ul style="list-style-type: none"> - развитие технологии LTE (75 субъектов РФ); - рост числа абонентов (58,3 млн. чел.) и пользователей мобильного Интернета (38 млн. чел.); - снижение стоимости услуг в международном и внутрисетевом роуминге; - внедрение инновационных продуктов и услуг (сервисы мобильной коммерции и др.). |

3 этап. Включение в портфель новых бизнес-единиц для поддержания долгосрочной жизнеспособности и отвечающих стратегическому видению развития компании.

Достижение целевых значений стоимости компании только посредством внутреннего роста является трудновыполнимой задачей (по крайней мере, в краткосрочном периоде). Кроме того, органическое развитие на зарубежных рынках затруднено пониманием местных обычаев и соблюдением требований законодательства. В этом случае, расширение отдельных бизнес-направлений или добавление в портфель родственных предполагает использование различных стратегических инструментов управления компаний. В контексте рассматриваемого вопроса приоритетным элементом стратегии роста диверсифицированных корпоративных структур выступают сделки слияний и поглощений (M&A). Несмотря на растущий объем и стоимость сделок

(только за девять месяцев 2017 г. общая сумма сделок с участием российских компаний как внутри России, так и за рубежом составила \$18,2 млрд. против \$12,8 млрд. в 2016 г. [3]), процессы M&A не обходятся без рисков. При рассмотрении данного варианта должны быть максимально задействованы технологии портфельного анализа, направленные на выявление потенциальных кандидатов на слияние или поглощение. В ходе предварительной оценки сделки подлежат изучению такие факторы, как географическое положение, инновации, необходимость контроля со стороны корпоративного центра и др. Учет этих факторов позволяет менеджменту компании оценить относительный риск и корпоративные действия для достижения стратегических целей финансового роста в определенных сегментах рынка или направлениях сферы услуг.

4 этап. Оценка вновь сформированного корпоративного портфеля на соответствие критериям эффективности.

Развитие компании следует рассматривать как непрерывный эволюционный процесс, требующий постоянных стратегических изменений. С этой целью необходимо регулярно оценивать отдельные элементы и сегменты корпоративного портфеля, включая вновь образованные бизнес-единицы, с точки зрения их вклада в процесс достижения стратегических целей и в первую очередь – создание стоимости. Исходя из этого, сбалансированный корпоративный портфель должен учитывать следующие

критерии: перспективы роста стоимости компании, развитие конкурентных преимуществ, получение синергетического эффекта, возможности в условиях краткосрочной неопределенности и др.

Таким образом, реструктуризация бизнес-портфеля – это сложный и весьма многогранный процесс, затрагивающий различные стороны деятельности компании и требующий от высшего руководства предельно взвешенного и поэтапного подхода. Способность к проведению регулярной структурной перестройки компании является важным условием реализации ее потенциала и перехода на новый качественный уровень.

Библиографический список

1. Карпенко А.В. Корпоративное управление бизнес-единицами: оценка стоимости на основе стратегического соответствия. Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Сибирская академия финансов и банковского дела. Новосибирск, 2014. – 155 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М.: Альпина Паблшер, 2008. – 720 с.
3. Рынок слияний и поглощений российских компаний достиг максимума за 4 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/03/10/2017> (дата обращения 30.11.2017)
4. Adner, R. and Helfat, C.E. (2003). Corporate Effects and Dynamic Managerial Capabilities. *Strategic Management Journal*, Vol. 24, pp. 1011-1025.
5. Bowman E.H., Helfat C.E. (2001). Does Corporate Strategy Matter? *Strategic Management Journal*, Vol. 22 (1), pp. 1-23.
6. Chandler, A.D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press. 480 p.
7. Collis, D.J. and Montgomery, C.A. (1998). Creating Corporate Advantage. *Harvard Business Review*, 76(3), pp. 70-84.
8. Goold, M., Campbell, A. and Alexander, M. (1994). *Corporate-level Strategy: Creating Value in the Multi-business Firm*, Wiley, London. 464 p.
9. Haspeslagh P.C., Jemison D.B. (1991). *Managing Acquisitions: Creating Value Through Corporate Renewal*. Free Press: New York. 418 p.
10. Kemper A. and Khuen F. (2004). Corporate Restructuring Dynamics: A Case Study Analysis. 22nd International Conference of the System Dynamics Society. Oxford, England. 23 p.
11. Kruehler M., Pidun U. and Rubner H. (2012). How to Assess the Corporate Parenting Strategy? A Conceptual Answer. *Journal of Business Strategy*, Vol. 33 No. 4, pp. 4-17.
12. Rutenberg, D.P. (1969). Planning for a Multi-national Synergy. *Long Range Planning*, 2(2), pp. 24-26.

References

1. Karpenko A.V. Korporativnoe upravlenie biznes-edinicami: oценка stoimosti na osnove strategicheskogo sootvetstviya. Dis. ... kand. ehk. nauk: 08.00.05, 08.00.10 / Sibirskaya akademiya finansov i bankovskogo dela. Novosibirsk, 2014. – 155 s.
2. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' / per. s angl. E. Kalininoj. – M.: Alpina Pablsher, 2008. – 720 s.
3. Rynok slyanij i pogloshchenij rossijskih kompanij dostig maksimuma za 4 goda [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/03/10/2017> (data obrashcheniya 30.11.2017)
4. Adner, R. and Helfat, C.E. (2003). Corporate Effects and Dynamic Managerial Capabilities. *Strategic Management Journal*, Vol. 24, pp. 1011-1025.
5. Bowman E.H., Helfat C.E. (2001). Does Corporate Strategy Matter? *Strategic Management Journal*, Vol. 22 (1), pp. 1-23.
6. Chandler, A.D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press. 480 p.
7. Collis, D.J. and Montgomery, C.A. (1998). Creating Corporate Advantage. *Harvard Business Review*, 76(3), pp. 70-84.
8. Goold, M., Campbell, A. and Alexander, M. (1994). *Corporate-level Strategy: Creating Value in the Multi-business Firm*, Wiley, London. 464 p.
9. Haspeslagh P.C., Jemison D.B. (1991). *Managing Acquisitions: Creating Value Through Corporate Renewal*. Free Press: New York. 418 p.
10. Kemper A. and Khuen F. (2004). Corporate Restructuring Dynamics: A Case Study Analysis. 22nd International Conference of the System Dynamics Society. Oxford, England. 23 p.
11. Kruehler M., Pidun U. and Rubner H. (2012). How to Assess the Corporate Parenting Strategy? A Conceptual Answer. *Journal of Business Strategy*, Vol. 33 No. 4, pp. 4-17.
12. Rutenberg, D.P. (1969). Planning for a Multi-national Synergy. *Long Range Planning*, 2(2), pp. 24-26.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Ахмадуллин Р.И., Дальневосточный федеральный университет
Ерёмин А.Ю., Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Данная статья посвящена проектированию информационной системы анализа и прогнозирования показателей экономической деятельности региона. Описываются требования, предъявляемые к проектируемой информационной системе, а также её назначение и практическая значимость. В статье представлены диаграмма прецедентов, ER-модель базы данных, а также структура информационной системы.

Ключевые слова: проектирование информационной системы, экономическая деятельность региона, экономическая информационная система.

Abstract: This article is devoted to the design of an information system for analyzing and forecasting the indicators of the region's economic activity. The requirements for the information system were designed, as well as its purpose and practical significance were described. The article presents the use case diagram, ER-model of the database, as well as the structure of the information system.

Keywords: information system design, economic activity of the region, economic information system.

В современном мире информация превратилась в один из наиболее важных ресурсов, а информационные системы (ИС) стали необходимым инструментом практически во всех сферах деятельности. Разнообразие задач, решаемых с помощью автоматизации, привело к появлению множества разнотипных систем, отличающихся принципами построения и заложенными в них правилами обработки информации.

Одним из видов деятельности, где широко применяются ИС, является экономика, для оценки состояния которой исследователями периодически при-

ходится производить анализ различных показателей и строить модели прогноза. ИС позволяют автоматизировать данный процесс и исключить возможность ошибки в расчетах ввиду человеческого фактора.

В данной статье продемонстрирован процесс проектирования ИС анализа и прогнозирования показателей экономической деятельности региона.

Проектирование любой ИС начинается с формирования требований к ней [3, 15]. Для выполнения этой задачи воспользуемся диаграммой прецедентов (рис. 1).



Рисунок 1 – Диаграмма прецедентов для разрабатываемой ИС

Описание диаграммы прецедентов представлено в таблице 1. Проектируемая ИС является распределенной ИС с WEB-интерфейсом, состоящий из трех основных частей: клиентская часть приложения, серверная часть приложения и СУБД.

В качестве средств для реализации клиентского приложения были выбрана связка HTML, CSS и JavaScript. Подобный выбор обусловлен тем, что данная совокупность технологий поддерживается всеми современными браузерами и является весьма простой для разработки [2, 3].

В качестве платформы для сервера была выбрана платформа Apache, поскольку она является бес-

платной, простой в установке на сервер и легко настраиваемой.

В качестве серверного языка программирования был выбран язык PHP. Данный язык обладает простым синтаксисом и богатым функционалом, что позволяет в короткие сроки создавать серверную часть веб-приложения.

В качестве СУБД была выбрана СУБД MySQL, так как она является бесплатной и отлично взаимодействует с PHP.

Структура WEB-интерфейса разрабатываемой ИС представлена на рис. 2.

Таблица 1 – Диаграмма прецедентов

| Раздел | Описание |
|----------------------|---|
| Краткое описание | Пользователь обращается к ИС, с целью анализа и прогноза ВЭД ПК. ИС выполняет запрос пользователя и выводит результат на экран. |
| Субъекты | Пользователь, ИС |
| Предусловия | Для того, чтобы ИС начала функционировать необходимо, чтобы к ней обратился пользователь с целью анализа и прогноза ВЭД ПК. |
| Основной поток | Пользователь обращается к ИС с целью анализа и прогнозирования ВЭД ПК. Он выбирает интересующие его показатели, и ИС производит расчет показателей динамики, строит модели прогноза, строит графики динамики и графики прогноза и выводит результат на экран. |
| Альтернативный поток | Если для выбранных пользователем показателей уже ранее был произведен расчет показателей динамики и построены модели прогноза, то ИС сразу выводит результат на экран. |
| Постусловия | Показатели динамики рассчитаны, модели прогноза построены, графики динамики и прогноза построены, результаты выведены на экран. |

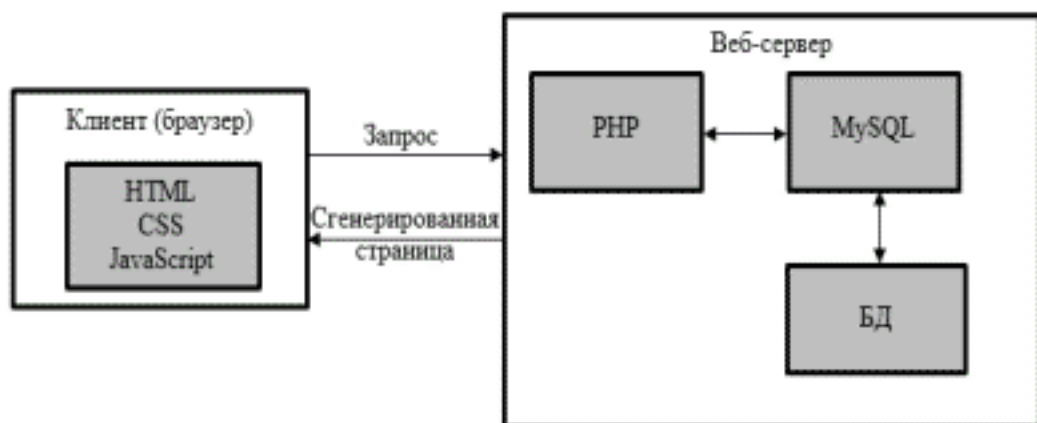


Рисунок 2 – Структура WEB-интерфейса ИС

Клиентом является браузер, который посредством сети Интернет передает HTTP-запросы веб-серверу. Получив данные запросы, веб-сервер запускает выполнение скриптов, написанных на языке PHP. PHP-скрипт проверяет, необходимо ли выгружать данные из БД. Если ответ положительный, то управление передается СУБД MySQL, которая посредством запросов на языке SQL обращается к БД, извлекает из нее необходимые клиенту данные и передает их PHP-скрипту. Получив данные из БД, PHP-скрипт генерирует окончательный вариант веб-страницы и передает ее браузеру. Получив сгенерированную страницу, браузер отображает ее используя HTML, CSS и JavaScript.

Для моделирования базы данных ИС необходимо построить ER-модель согласно нотации IDEF1X [1, 10]. На основе предметной области были определены следующие 11 сущностей: kind of input indicator (вид показателя), input indicator (входной показатель), annual value input indicator (годовые значения входного показателя), type of economical structure (тип экономической структуры), elements of economical structure (элементы структуры), economical structure (экономическая структура), country (страна), country structure (структура по странам), kind of analiz (вид анализа, прогноза), output indicator (выходной показатель), output indicator value (значения выходных показателей).

Также на основании предметной области можно выделить следующие отношения между сущностями:

- каждый вид входного показателя может иметь несколько входных показателей;
- каждый входной показатель может иметь несколько значений за различные периоды времени;
- каждый тип экономической структуры может иметь несколько элементов структуры;
- каждое годовое значение входного показателя может иметь несколько значений по элементам экономической структуры;
- каждый элемент экономической структуры может иметь несколько значений за различные периоды времени;
- каждая страна может иметь несколько значений входных показателей в структуре по странам;
- каждое годовое значение входного показателя может иметь несколько элементов в структуре по странам;
- каждый вид анализа и прогноза может иметь несколько выходных показателей;
- каждый входной показатель может иметь несколько значений анализа и прогноза;
- каждый выходной показатель может иметь несколько значений анализа и прогноза.

На основании выделенных сущностей и отношений между ними была построена физическая модель базы данных ИС, представленная на рис. 3.

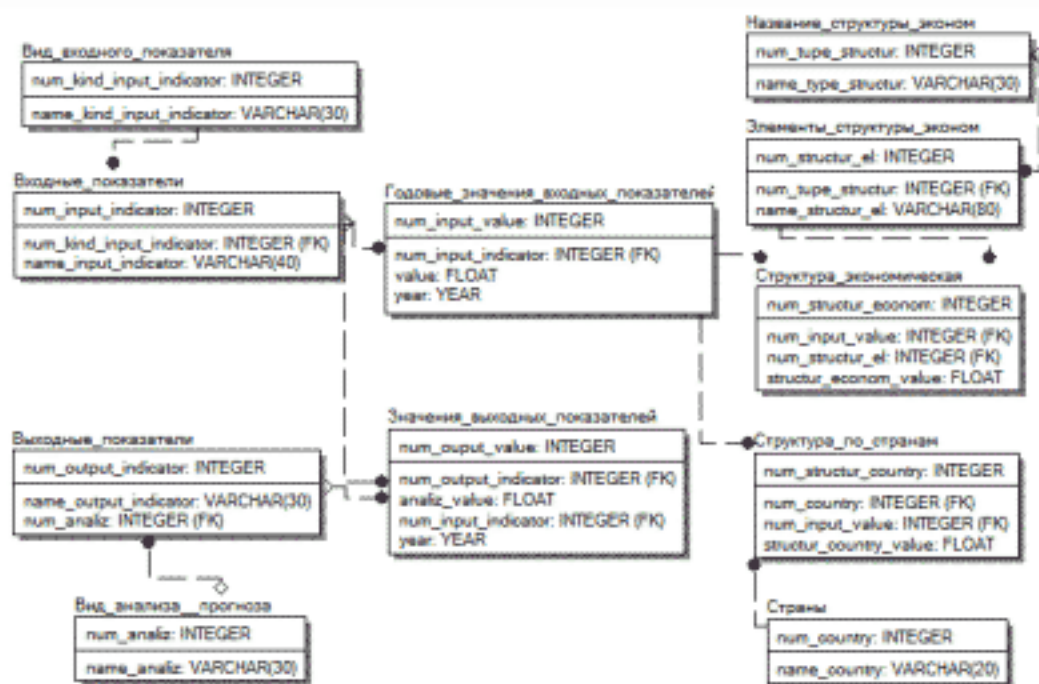


Рисунок 3 – Физическая модель базы данных ИС

Таким образом, проектируемая ИС позволит хранить информацию о показателях экономической деятельности региона, о их структуре, рассчитывать показатели динамики, строить модели прогноза, а также визуализировать данные в виде графиков и

круговых диаграмм. Данная ИС позволит отслеживать текущую экономическую ситуацию в регионе и может стать отличным инструментарием не только для исследователей, но и для руководства региона.

Библиографический список

1. Баканов, М. В. Базы данных. Системы управления базами данных : учеб пособие / М. В. Баканов, В. В. Романова, Т. П. Крюкова. – Кемерово : Изд-во Кемеровского техн. ин-та, 2010. – 166 с.
2. Веб-интерфейс [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Веб-интерфейс>.
3. Коваленко, В. В. Проектирование информационных систем : учеб. пособие / В. В. Коваленко. – Рязань : Изд-во Рязан. гос. радиотехн. ун-та, 2006 – 184 с.

References

1. Bakanov, M. V. Bazy dannyh. Sistemy upravleniya bazami dannyh : ucheb posobie / M. V. Bakanov, V. V. Romanova, T. P. Kryukova. – Kemerovo : Izd-vo Kemerovskogo tekhn. in-ta, 2010. – 166 s.
2. Veb-interfejs [Elektronnyj resurs]. – Elektron. dan. – Rezhim dostupa : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Veb-interfejs>.
3. Kovalenko, V. V. Proektirovanie informacionnyh sistem : ucheb. posobie / V. V. Kovalenko. – Ryazan' : Izd-vo Ryazan. gos. radiotekhn. un-ta, 2006 – 184 s.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА

Бадоев С.Х., к.э.н., доцент, Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова

Калакаева К.Э., Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова

Мрикаев Д.М., Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова

Аннотация: В статье рассматривается проблема рынка труда в мировом масштабе. Проанализированы данные по трудоспособному населению, не участвующему на мировом рынке труда, приведены причины снижения доли участия рабочей силы, в том числе в странах с переходной экономикой и в некоторых развивающихся странах, в которых одной из наиболее тревожных особенностей работы рынка труда за последнее десятилетие явилось значительное увеличение продолжительной безработицы. Проведена оценка влияния санкционной политики на безработицу в России и странах Европейского Союза. Рассмотрен отход Китая от зависимости от инвестиций и экономического роста, обусловленного экспортом, является одним из основных факторов глобального замедления.

Ключевые слова: мировой рынок труда, безработица, рабочая сила, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны, санкционная политика.

Abstract: The article deals with the labor market problem on a global scale. The data on the able-bodied population not participating in the world labor market, the reduced shares of participation in the economy, including in countries with economies in transition and in some countries in which one of the most disturbing features of the labor market over the past decade has been a significant increase in long-term unemployment. The impact of the sanctions policy on unemployment in Russia and the countries of the European Union has been assessed. Considered the departure of China from dependence on investment and economic growth caused by exports, is one of the main factors of the global slowdown.

Keywords: world labor market, unemployment, labor force, countries with economies in transition and developing countries, sanctions policy.

Наряду с международным рынком товаров и услуг, с рынком капиталов все большую силу приобрел и международный рынок рабочей силы, который является не просто суммой национальных рынков, а представляет собой новое качественное развитие рынка рабочей силы в условиях усиливающихся процессов интернационализации производства и роста общения между народами.

В глобальном масштабе насчитывается более 2 млрд. человек трудоспособного возраста, которые не участвуют на рынке труда. Около 26 миллионов

человек присоединились к этим рядам в 2016 году. В 2018 году ожидается, что темпы участия стабилизируются на уровне 62,7 % от мирового населения трудоспособного возраста, но затем следуют умеренной тенденции к снижению до 62,5 % до 2020 года (Таблица 1.) Развитие и развивающиеся экономики, вероятно, будут наблюдать дальнейшее снижение показателей активности, в то время как развивающиеся страны, как ожидается, будут иметь более стабильный уровень участия в рабочей силе.

Таблица 1 - Показатели участия в рабочей силе и прогнозы до 2020 год, %*

| | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2018г. | 2019г. | 2020г. |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| В мире | 62,9 | 62,9 | 62,8 | 62,8 | 62,7 | 62,6 | 62,5 |
| Развитые страны | 60,6 | 60,5 | 60,4 | 60,3 | 60,1 | 60,0 | 59,8 |
| Развивающиеся страны | 62,3 | 62,3 | 62,2 | 62,1 | 62,0 | 61,9 | 61,8 |
| Страны с переходной экономикой | 76,8 | 76,8 | 76,8 | 76,9 | 76,9 | 76,9 | 76,9 |

*Источник: International Labour Organization. World Employment Social Outlook. Trends 2016.

Снижение доли участия рабочей силы обусловлено как циклическими, так и структурными факторами. Когда рабочие места ограничены из-за спада или медленного восстановления экономического цикла, некоторые лица, ищущие работу, становятся обескураженными и выпадают из рынка труда. Что касается структурных факторов, то старение населения и увеличение лет, проведенных во многих странах, приводят к сокращению или замедлению роста численности населения трудоспособного возраста. Эти два эффекта необходимо дифференцировать, чтобы обеспечить более четкое понимание будущего пути участия рабочей силы, а также разработать и внедрить эффективный комплекс политических мер.

В случае развитых стран снижение уровня участия в период после кризиса обусловлено слабыми перспективами на рынке труда, особенно для молодых людей, которые часто предпочитают расширять свое образование. Действительно, в некоторых развитых странах, где наблюдалось резкое сокращение занятости, также наблюдалось значительное сниже-

ние уровня участия. По мере улучшения рынков труда некоторые из тенденций к снижению, вероятно, будут отменены - это видно из-за стабилизации показателей участия во многих развитых странах.

В странах с развивающейся экономикой и в некоторых развивающихся странах также снизились показатели участия. Некоторая часть этого снижения объясняется тем, что молодые люди переходят на более длительный срок обучения или остаются на более продолжительном этапе обучения, а не вступают в мир труда, в то время как в некоторых случаях меньше женщин присоединяются к рынку труда из-за эффектов дохода и богатства.

В период с 2007 по 2014 год прирост населения в трудоспособном возрасте в среднем составлял 1,5 %, но замедлился и, как ожидается, и к 2020 году сократится до 1,3% в среднем. [5] В ряде регионов, этот замедление роста численности населения трудоспособного возраста связано с увеличением продолжительности жизни. Такое сочетание факторов может привести к увеличению коэффициентов зависимости, при которых отношение неактивных инди-

видуумов к активным увеличивается в общей численности населения. Только развивающиеся экономики как группа демонстрируют относительно быстрые темпы роста населения трудоспособного возраста, что в свете застойных прогнозов для коэффициентов участия женщин в рабочей силе будет увеличивать давление для решения проблемы создания рабочих мест, специально предназначенных для женщин.

По мере замедления темпов роста в странах с формирующейся и развивающейся экономикой социальные волнения растут. После нескольких бурных лет после глобального кризиса выражение неудовлетворенности экономической и социальной ситуацией во многих регионах начало снижаться, но по мере того, как экономическая ситуация снова начала ухудшаться, особенно в развивающихся странах, социальных волнениях стало более очевидным.

Напротив, в развитых странах, где восстановление возросло, социальная стабильность продолжает улучшаться, в то время как страны с развивающейся экономикой мало меняются. Если нынешние улучшения условий на рынке труда окажутся недолговечными, ситуация может быстро измениться. В обеих группах стран широко распространенная безработица среди молодых мужчин, которая остается на повышенном уровне в развитых странах, часто является ключевым фактором, лежащим в основе политических и социальных движений.

Продолжающееся замедление темпов экономического роста обусловлено слабостью развития стран с переходной экономикой и развивающихся стран. В Китае наблюдается резкое замедление. Это, в сочетании с другими факторами, способствовало резкому снижению цен на сырьевые товары, особенно в отношении энергии. Эта ситуация, в свою очередь, затронула крупных экспортеров сырьевых товаров с развивающейся экономикой, таких как Бразилия и Российская Федерация, которые вступили в период рецессии. Выгоды, получаемые от нетто-импортеров товаров, были недостаточными для того, чтобы компенсировать снижение, влияющее на экспортеров. Еще одним признаком экономической слабости является тот факт, что глобальная торговля, которая обычно расширялась в два раза быстрее, чем мировая экономика, сейчас растет в соответствии или с более низкими темпами, чем глобальный рост.

Экономическое ослабление привело к дальнейшему росту глобальной безработицы. В 2017 году число безработных достигло 201 млн. человек, что больше на 1,6 %, чем в предыдущем году, и превысило докризисный уровень на 13 %. [6] Это увеличение числа лиц, ищущих работу, в 2016 году произошло главным образом в странах с переходной экономикой и развивающихся странах.

Обеспечение достойного труда является центральным элементом стратегии политики, которая не только облегчит кризис рабочих мест и устранит социальные проблемы, но также будет способствовать установлению глобальной экономики на более устойчивом пути экономического роста.

В настоящее время одной из главных причин увеличения числа безработных является ведение санкционной политики развитых стран в отношении РФ.

С 2014 году уровень ВВП РФ упал на 3,7%, ввиду снижения стоимости баррели нефти и санкционного противостояния с Западными странами, что привело к увеличению уровня безработицы в стране. [5]

Мировой финансово-экономический кризис существенно повлиял как на занятое население, сделав их безработными, так и на безработных, уменьшив для них количество возможных вакансий на рынке труда.[1]

В 2015 году общее количество безработных возросло на 7,4% по сравнению с 2014 годом. Это связано с закрытием многих организаций, массовым сокращением кадров на предприятиях в конце 2014 – начале 2015 года. Уровень безработицы в период с 2014 по 2016 года колебался от 5,2% до 5,4%, однако, как известно, Росстат представляет статистику, основываясь на анализе выборочной части населения, а не всех граждан страны [6]. В действительности же уровень безработицы по регионам РФ колебался в среднем от 6% до 10%. Уровень безработицы в пределах 3% прослеживается лишь в Москве и Санкт-Петербурге, в Северо-Кавказском Федеральном Округе от 10 до 20%, например, в Республике Северная Осетия-Алания уровень безработицы колеблется от 10,1 до 15%. [6]

Введенные Российской Федерацией контрсанкций оказали отрицательный эффект на рынок труда в некоторых странах ЕС. Так, 7 августа 2014 года практически сразу после вступления в силу продовольственного эмбарго финская компания «Valio» официально остановила производство продукции, направленной на экспорт в Россию, включая увольнение работников на данном производстве. Известно, что 50% всей экспортной продукции данной компании приходится на Россию. Ущерб чешских компаний от санкций составил около 90 млн. евро, включая потерю около 900 рабочих мест только в 2014 году. Обширное сокращение рабочих мест в Германии объясняется сокращением экспорта продукции машиностроения в РФ. Кроме того, около 42 тыс. человек в Германии находятся под угрозой сокращения. Страны ЕС в целом по состоянию на 2015 год потеряли 400 тыс. рабочих мест, в том числе 130 тыс. рабочих мест в сельском хозяйстве, и 17,6 млрд. евро, что существенно превзошло все ожидания. [2]

Таблица 2 – Страны ЕС с наибольшим количеством потерянных рабочих мест в связи с санкциями*

| Страна | Количество потерянных рабочих мест, тыс. | Сумма ущерба, евро |
|----------|--|--------------------|
| Германия | 97 | 6 млрд |
| Австрия | 7 | 350 млн |
| Франция | 80 | 1,63 млрд |
| Польша | 90 | 1,36 млрд |
| Италия | 49 | 950 млн |
| Чехия | 47 | 760 млн |

*Источник: Economic impact on the EU of sanctions over Ukraine conflict: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI\(2015\)569020_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI(2015)569020_EN.pdf)

Отход Китая от зависимости от инвестиций и экономического роста, обусловленного экспортом, является одним из основных факторов глобального замедления. Недавно правительство Китая объявило о новой цели роста экономики в размере 6,5 % в

среднем в течение следующих пяти лет - на половину процентного пункта ниже предыдущей цели. Рост промышленного сектора замедлился, а импорт значительно сократился. Переход на сектор услуг в Китае, несмотря на быстрые темпы роста этого сек-

тора, недостаточен для компенсации падения китайского экспорта в качестве компонента ВВП.[6]

Подводя итог, можно отметить, что существует большое количество нерешенных проблем мирового рынка труда, среди которых: стремительное увеличение объемов нелегальной трудовой миграции за счет работников из стран с низким уровнем развития; недостаточный уровень развития международного трудового права; низкий уровень социальной защиты трудовых мигрантов; двойственный подход к оценке стоимости работы по отношению к иностранцам и местным; рост негативного отношения к трудовым мигрантам со стороны местного населения.

Перспектива заключается в том, что безработица возрастет еще на 3,4 миллиона в течение следующих лет. Глобальный экономический спад, который произошел в 2015 году, скорее всего, имело отсроченное влияние на рынки труда в 2016 году, что привело к росту уровня безработицы, особенно в странах с формирующимся рынком. В 2016 году глобальная безработица выросла почти на 2,3 млн. человек и еще на 1,1 млн. в 2017 году. В развивающихся странах рост безработицы составил 2,4 млн. в 2016 году.[6] Это в значительной степени отражает ухудшение перспективы рынка труда в странах с формирующимся рынком Азии, в Латинской Америке и в странах-производителях сырья

товаров, особенно в регионе арабских государств и в Африке.

Ожидается, что в развитых странах число безработных несколько снизится, но это лишь незначительно компенсирует увеличение, ожидаемое в странах с развивающейся экономикой. В ряде европейских стран уровень безработицы будет оставаться рядом с историческими пиками. В Соединенных Штатах и некоторых других развитых странах безработица снизится до докризисных темпов, но перспективы для продолжения или увеличения неполной занятости.

Одним из путей решения проблемы безработицы можно определить прекращение санкционной войны между странами мира, что может дать толчок к развитию развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако нужно учитывать то, что в большинстве случаев де-факто от санкций страдает не только страна, в отношении которой они были введены, но и страна или группа стран, вводившие эти санкции.

Политики также должны знать, что колебания цен на нефть могут оказать серьезное влияние на перемещение рабочей силы и привести к огромной потере квалифицированного труда. Влияние особенно заметно в развивающихся странах, где наблюдаются колоссальные потери иностранной квалифицированной рабочей силы в результате вышеупомянутых факторов.

Библиографический список

1. Бадрев С.Х. Основные тенденции развития безработицы в мировой экономике / Сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции «Приоритетные научные направления: от теории к практике» г. Новосибирск, 8 сентября 2015 г., с. 120-124
2. Огоев А.У., Цудиева О.Т., Калакаева К.З. «Продовольственные санкции: влияние на экономическую ситуацию в России и ЕС» / Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-1 (79-1). С. 88-91.
3. Федеральная служба государственной статистики. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
4. Economic impact on the EU of sanctions over Ukraine conflict: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI\(2015\)569020_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI(2015)569020_EN.pdf)
5. International Labour Organization. World Employment Social Outlook. Trends 2016.
6. International Labour Organization. World Employment Social Outlook. Trends 2017.
7. Niall O'Higgins. Youth Unemployment / Policy Paper Series, June 2015.

References

1. Badoev S.H. Osnovnye tendentsii razvitiya bezrabotitsy v mirovoj ekonomike / Sbornik materialov XVIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii «Prioritetnye nauchnye napravleniya: ot teorii k praktike» g. Novosibirsk, 8 sentyabrya 2015 g., s. 120-124
2. Ogoev A.U., Cudieva O.T., Kalakaeva K.Z. «Prodovol'stvennye sankcii: vliyaniye na ekonomicheskuyu situatsiyu v Rossii i ES» / Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 2-1 (79-1). S. 88-91.
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. Srednemesyachnaya nachislen'naya nominal'naya i real'naya zarabotnaya plata rabotnikov organizatsij: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
4. Economic impact on the EU of sanctions over Ukraine conflict: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI\(2015\)569020_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/569020/EPRS_BRI(2015)569020_EN.pdf)
5. International Labour Organization. World Employment Social Outlook. Trends 2016.
6. International Labour Organization. World Employment Social Outlook. Trends 2017.
7. Niall O'Higgins. Youth Unemployment / Policy Paper Series, June 2015.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГУП «ХЛЕБОЗАВОД» №3)

Байсаева М.У., к.э.н., доцент, Чеченского государственного университета

Аннотация: в статье проведена оценка финансового состояния предприятия за 2014-2016гг, в том числе анализ отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса, укрупненный горизонтальный и вертикальный анализ по отдельным статьям баланса, рассмотрена динамика дебиторской и кредиторской задолженности предприятия и движение средств предприятия за анализируемый период.

Ключевые слова: анализ предприятия, оценка, прибыль, убыток, движение денежных средств, относительный показатель, абсолютный показатель.

Abstract: In the article estimation of the financial state of the enterprise 2014-2016, including analysis of the statement of profit and loss, balance sheet, consolidated horizontal and vertical analysis on individual articles of the balance, the dynamics of receivables and payables of the company and the cash flow of the company during the analyzed period.

Keywords: enterprise analysis, assessment, profit, loss, cash flow, relative indicator the absolute indicator.

Способность бизнеса приносить доход считается важным показателем в его рыночной оценке. Чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем больше величина его рыночной стоимости при прочих равных условиях. При этом имеют значение продолжительность периода получения возможного дохода, степень и вид рисков, сопровождающих данный процесс. Главной целью финансового анализа является оценка и идентификация внутренних проблем компании для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедуре банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения заемных средств. [1]

Финансовый анализ российских предприятий и компаний имеет свою специфику, которую нельзя не учитывать оценщику:

во многих случаях на практике финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значения финансовых коэффициентов. Глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения». Сделать выводы и тем более рекомендации на основании исходного информационного массива – порой неразрешимая проблема для специалистов оценочных компаний;

зачастую, результаты финансового анализа основываются на недостоверной информации. При этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам. С одной стороны, правилом «умелого» российского менеджера считается занижение или сокрытие любыми ухищрениями полученных доходов (прибыли), поэтому для оценки достоверности исходной информации и, как следствие, получения реальных результатов финансового анализа требуется предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок. С другой стороны, по российским правилам бухгалтерского учета денежные и неденежные формы расчетов не разведены в отчетности;

стремление к детализации финансового анализа обусловило разработку, расчет и поверхностное использование явно избыточного количества финансовых коэффициентов, тем более, что большинство из них находится в функциональной зависимости между собой.

Оценка финансового состояния ГУП «Хлебозавод № 3» проводилась на основе бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках предприятия за 2014-2016годы. Для анализа используют

ся стандартные процедуры экспресс-анализа бухгалтерской отчетности, включающий в себя:

- предварительное чтение отчетности;
- анализ отчета о прибылях и убытках (доходах и расходах);
- горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса;
- анализ чистых активов и финансовых коэффициентов.

Проведем анализ отчета о прибылях и убытках (табл.1)

По таблице 1. видно, что предприятие как ГУП «Хлебозавод № 3» в указанный период не занималось основной производственной деятельностью, т.к. не зафиксирована ни выручка, ни издержки производства. Снижающиеся на 20 % прочие доходы и расходы свидетельствуют об операциях с имущественным комплексом (аренда, доверительное управление и т.п.). Отсутствие в анализируемом периоде у предприятия чистой прибыли свидетельствует о не имеющемся источнике пополнения оборотных средств.

В соответствии с бухгалтерским балансом ГУП «Хлебозавод № 3» за 2016 финансовый год активы (валюта) баланса составила 52347 тыс. руб., что на 47639 тыс. руб. превышает активы по состоянию на конец 2015 года и почти в 62 раз превышает состояние активов на конец 2014 г. Увеличение активов произошло за счет роста внеоборотных активов на 51 515 тыс. руб., безвозмездно полученных предприятием по ФЦП.

В целом, рост имущества предприятия является положительным фактом. Но доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 100 %, что отражает отсутствие мобильности его активов. Как правило, это свидетельствует о значительных накладных расходах и низкой чувствительности прибыли предприятия к изменениям выручки. Для оценки уровня производственного рычага необходимо дополнительно проанализировать переменные и постоянные затраты.

Прирост активов полностью пришелся на внеоборотные активы, рост которых произошел в результате реконструкции и модернизации производства, а также дополнительного приобретения машин и оборудования в рамках ФЦП.

Анализ прироста пассива баланса показывает, что на 99,92 % прироста обеспечил капитал и резервы (по статье целевое финансирование или поступление).

На конец анализируемого периода структура баланса характеризуется полным отсутствием оборотных средств.

Углубленный горизонтальный анализ баланса по групповым статьям активов и пассивов показывает определенные негативные тенденции в динамике баланса: резкий скачок роста внеоборотных активов, а точнее основных фондов, не

сопровождается ростом оборотных активов, что сказывается на низком, или полном отсутствии фондоотдачи, то есть вложенный капитал не оправдывается.

Таблица 1 - Отчет о прибылях и убытках (тыс.руб)[2]

| Наименование показателя | Код строки | 2014 | 2015 | 2016 | Прирост абс.(за 2014-2016гг) | Темп роста % |
|---|------------|------|------|------|-------------------------------|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности | | | | | | |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Валовая прибыль (010-020) | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доля валовой прибыли к выручке | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коммерческие расходы | 30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Управленческие расходы | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от продаж (029-030-040) | 50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отношение прибыли (убытка) от продаж к выручке | | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Операционные доходы и расходы | | | | | | |
| Проценты к получению | 60 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Проценты к уплате | 70 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 80 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Прочие операционные доходы | 90 | 544 | 1075 | 436 | -108 | -0,20 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 544 | 1075 | 436 | -108 | -0,20 |
| III. Внеоперационные доходы и расходы | | | | | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (050+060-070+080+090-100) | 140 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 150 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (140+150) | 190 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблица 2 - Бухгалтерский баланс ГУП «Хлебозавод» №3[2]

| Наименование показателя | Код строки | 2014 | 2015 | 2016 | Абс. прирост | Темп роста | Сред |
|---|------------|------|------|-------|--------------|------------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| АКТИВ | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | | |
| Нематериальные активы | 110 | 0 | 0 | 0 | 0 | | |
| Основные средства | 120 | 724 | 3971 | 52347 | 51623 | 7130 | 19014 |
| Незавершенное строительство | 130 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Прочие необоротные активы | 150 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| ИТОГО по разделу I (стр.110+120+130+140+150) | 190 | 724 | 3971 | 52347 | 51623 | 7130 | 19014 |
| БАЛАНС (стр.190+290) | 300 | 832 | 4708 | 52347 | 51515 | 6192 | 19296 |
| II. Оборотные активы | | | | | | | |
| Запасы | 210 | 102 | 737 | 0 | -102 | -100 | 280 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Дебиторская задолженность | 230+240 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Денежные средства | 260 | 6 | 0 | 0 | -6 | -100 | 2 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| ИТОГО по разделу II (стр.210+220+230+240+250+260+270) | 290 | 108 | 737 | 0 | -108 | -100 | 282 |
| БАЛАНС (стр.190+290) | 300 | 832 | 4708 | 52347 | 51515 | 6192 | 19296 |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | | |
| Уставный капитал | 410 | 693 | 693 | 693 | 0 | 0 | 693 |
| Добавочный капитал | 420 | 181 | 4061 | 51657 | 51476 | 28440 | 18633 |
| Резервный капитал | 430 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Нераспределенная прибыль (непокр. убыток) | 470 | -61 | -61 | -61 | 0 | 0 | -61 |
| ИТОГО по разделу III (стр. 410+420+430+470) | 490 | 813 | 4693 | 52289 | 51476 | 6332 | 19265 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | | | |
| Займы и кредиты | 610 | | | | | | |
| Кредиторская задолженность (стр. 621+622+623+624+625) | 620 | 19 | 15 | 24 | 5 | 33 | 19 |
| в т.ч. поставщики и подрядчики | 621 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 6 | 15 | 0 | -6 | -100 | 7 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 13 | 0 | 0 | -13 | -100 | 4 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| ИТОГО по разделу V (стр.610+620+630+640+650+660) | 690 | 19 | 15 | 24 | 5 | 33 | 19 |
| БАЛАНС (стр.490+590+690) | | 832 | 4708 | 52347 | 51515 | 6192 | 19296 |

Таблица 3 - Доля абсолютного прироста отдельных статей в приросте баланса предприятия[2]

| Наименование показателя | Прирост абс. | % к балансу | Наименование показателя | Прирост абс. | % к балансу |
|-------------------------|--------------|-------------|---|--------------|-------------|
| АКТИВ | | | ПАССИВ | | |
| I. Внеоборотные активы | | | III. Капитал и резервы | | |
| Основные средства | 51623 | 1,0021 | Добавочный капитал | 51476 | 0,9992 |
| II. Оборотные активы | | | IV. Долгосрочные обязательства | | |
| Запасы | -102 | -0,0020 | Отложенные налоговые обязательства | 34 | 0,0007 |
| Денежные средства | -6 | -0,0001 | V. Краткосрочные обязательства | | |
| БАЛАНС | 51515 | 1,0000 | Кредиторская задолженность (стр. 621+622+623+624+625) | 5 | 0,0001 |
| | | | задолженность перед персоналом организации | -6 | -0,0001 |
| | | | задолженность по налогам и сборам | -13 | -0,0003 |
| | | | БАЛАНС | 51515 | 1,0000 |

Таблица 4 - Укрупненный горизонтальный и вертикальный анализ по отдельным статьям баланса[2]

| Статьи баланса | На начало 2016 г. | Доля, % | На конец 2016 г. | Доля, % | Прирост абс. | Темп роста, % | Темп роста долей в активах, % |
|---|-------------------|---------|------------------|---------|--------------|---------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| АКТИВЫ | 4708 | 100,00 | 52347 | 100,00 | 47639 | 1011,87 | 0,00 |
| Внеоборотные активы | 3971 | 84,35 | 52347 | 100,00 | 48376 | 1218,23 | 18,56 |
| Оборотные активы | 737 | 15,65 | 0 | 0,00 | -737 | -100,00 | -100,00 |
| Оборотные активы | 737 | 15,65 | 0 | 0,00 | -737 | -100,00 | -100,00 |
| ПАССИВЫ | 4708 | 100,00 | 52347 | 100,00 | 47639 | 1011,87 | 0,00 |
| Капитал и резервы | 4693 | 99,68 | 52289 | 99,89 | 47596 | 1014,19 | 0,21 |
| Уставный капитал | 693 | 14,72 | 693 | 1,32 | 0 | 0,00 | -91,01 |
| Добавочный капитал | 4061 | 86,26 | 51657 | 98,68 | 47596 | 1172,03 | 14,40 |
| Нераспределенная прибыль (непокр. убыток) | -61 | -1,30 | -61 | -0,12 | 0 | 0,00 | -91,01 |
| Долгосрочные обязательства | 0 | 0,00 | 34 | 0,06 | 34 | | |
| Краткосрочные обязательства | 15 | 0,32 | 24 | 0,05 | 9 | 60,00 | -85,61 |

Проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Таблица 5 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности предприятия в 2014 - 2016 гг.[2]

| Задолженность | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Прирост абс. | Темп роста, % |
|---|---------|---------|---------|--------------|---------------|
| Дебиторская, в т.ч. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочная | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочная | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторская, в т.ч. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочная | 0 | 0 | 34 | 34 | 100 |
| в т.ч. отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 34 | 34 | 100 |
| Краткосрочная | 19 | 15 | 24 | 5 | 26 |
| в т.ч. по налогам и сборам | 13 | 0 | 0 | -13 | -100 |
| перед персоналом организации | 6 | 15 | 24 | 18 | 300 |

Структура заемных средств отражает их «качество». Чем выше доля долгосрочных источников, тем ниже вероятность потери текущей ликвидности предприятия, конечно, пока текущие доходы обеспечивают обслуживание долгов. В общем случае долгосрочные источники должны финансировать движение внеоборотных активов, капитальной части оборотных. Краткосрочные источники обеспечивают текущий оборот.

В динамике задолженностей предприятия привлекает внимание полное отсутствие дебиторской задолженности и рост кредиторской задолженности. Сумма кредиторских обязательств, несмотря на резкий скачок, сравнительно небольшая, что не может иметь угрожающего характера. Однако перевод задолженности по налогам и сборам в отложенные налоговые обязательства наводит на мысль об отсутствии возможности их своевременного погашения и (или) отсутствии оборотных активов.

Таблица 6 - Движение средств предприятия[2]

| Движение средств | Приток | Отток | Остаток |
|---|--------|-------|---------|
| Изменение доходов будущих периодов | 0 | 0 | 0 |
| Изменение кредиторской задолженности | 9 | 0 | 9 |
| Изменение резервов предстоящих платежей | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного года | 0 | 0 | 0 |
| Износ основных средств и нематериальных активов | 2508 | 0 | 2508 |
| Изменение целевого финансирования | 0 | 0 | 0 |
| Изменение долгосрочных обязательств | 34 | 0 | 34 |
| Изменение краткосрочных кредитов и займов | 0 | 0 | 0 |
| Изменение долгосрочной дебиторской задолженности | 0 | 0 | 0 |
| Изменение краткосрочной дебиторской задолженности | 0 | 0 | 0 |
| Изменение производственных запасов | 0 | 737 | -737 |
| Прирост незавершенного производства | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО | 2551 | 737 | 1814 |

Общий итог потока средств для данного предприятия составил положительное значение (1,8 млн. руб.). В потоке имеются величины, имеющие строго целевое назначение (прирост износа – 2,51 млн. руб.) и негативно действующие на предприятие в целом (прирост кредиторской задолженности – 34 + 9 = 43 тыс. руб.). За вычетом указанных сумм в

свободном распоряжении предприятия остается 0 руб.

Таким образом, из проведенного исследования следует, что за анализируемый период данное предприятие не занималось основной производственной деятельностью, отсутствие чистой прибыли свидетельствует о не имеющемся источнике пополнения оборотных средств.

Библиографический список

1. Ахмедзянов Р.Р. Разработка интегральных методов оценки стоимости предприятия. Дисс.Москва, 2005
2. Отчетные материалы ГУП «Хлебозавод» №3

References

1. Ahmedzyanov R.R. Razrabotka integral'nyh metodov ocenki stoimosti predpriyati. Diss.Moskva, 2005
2. Otchetnye materialy GUP «Hlebozavod» №3

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ Г.ГРОЗНЫЙ)

Байсаева М.У., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: статье дан анализ доходной и расходной частей бюджета города Грозный, обозначены проблемы формирования и сформулированы задачи в целях формирования бюджета за счет собственных средств. Ключевые слова: местный бюджет, доходы, расходы, дотации, субсидии, субвенции.

Abstract: the article analyzes the income and expenditure budget of the city of Grozny, problems of formation and formulated the problem in order to budget for the expense of own means.

Keywords: local budget, revenues, expenditures, grants, subsidies, subventions.

Местные финансы и органы местного самоуправления играют первостепенную роль в бюджетном процессе государства. С их помощью производится финансирование бюджетных учреждений, их работа позволяет вышестоящим органам иметь представление о положении дел определенной территории и выстраивать бюджетную политику всего государства.

Вместе с тем большинство субъектов РФ и муниципальных образований являются дотационными, не способными в полной мере самостоятельно обеспечивать бюджетными источниками все закрепленные за ними функции. В результате вступает в действие механизм межбюджетных отношений, представляющий собой передачу денежных средств из одного бюджета бюджетной системы РФ в другой. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, единственно допустимой формой образова-

ния и расходования денежных средств для финансового обеспечения расходных обязательств муниципального образования, является бюджет муниципального образования. Вопросы формирования, использования и расходования фондов денежных средств имеют первостепенное значение в управлении финансовыми ресурсами городских округов и муниципальных образований, поэтому местное самоуправление должно базироваться на прочном финансово-экономическом фундаменте. Именно низкая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, а также сам порядок межбюджетных отношений являются одними из самых острых проблем на современном этапе.[1]

Формирование доходов местных бюджетов на примере бюджета г.Грозный приведено ниже в таблице 1.

Таблица 1 - Структура доходов бюджета г. Грозного за период 2013-2104 гг. [2]

| Наименование показателя | 2013 г. | 2014 г. | Отклонение | |
|-----------------------------------|-------------|-------------|------------|------------|
| | | | Абс. зн. | Темп роста |
| Доходы бюджета - ИТОГО | 6 751 751,7 | 6 215 540,3 | -536 511,4 | 92,1 |
| НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ | 1 941 034,5 | 1 610 225 | -330 809,5 | 82,9 |
| НДФЛ | 1 800 363,5 | 1 450 351,5 | -350 012 | 80,6 |
| Налог на совокупный доход | 37 700 | 55 958 | 18 258 | 148,4 |
| Налог на имущество физических лиц | 6 707 | 7 354,7 | 647,7 | 109,7 |
| Земельный налог | 77 053 | 76 770 | -283 | 99,6 |
| Государственная пошлина | 19 211 | 19 792 | 581 | 103,0 |
| НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ | 117 965,5 | 201 775 | 83 809,5 | 171 |
| БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ | 4 693 424 | 4 406 472 | - 286 952 | 93,9 |
| Дотации | 918 284 | 18 762 | -899 522 | 2,0 |
| Субсидии | 549 710 | 343 743 | -205 967 | 62,5 |
| Субвенции | 3 225 430 | 4 043 967 | 818 537 | 125,4 |

По приведенным данным в таблице 1 наблюдается отрицательная динамика по доходам муниципального образования г. Грозного за 2014 год по сравнению с 2013 годом. Так общие доходы снизились на 536 511,4 тыс. руб., что на 7,9 % меньше чем в предыдущем году. В структуре доходов снижение произошло по группам налоговых доходов и безвозмездных перечислений на 330 809,5 тыс. рублей и 286 952 тыс. рублей соответственно. Темп убыви составил по налоговым доходам 17,1 %, по трансфертам - 6,1 %. Из сравнения следует, что большее влияние на снижение общей величины доходов местного бюджета оказало падение налоговых поступлений за 2014 год.

В структуре налоговых доходов снижение наблюдается по налогу на доходы физических лиц, что составило 350 012 тыс. рублей. Данное отрицательное значение оказало решающее значение на падение налоговых поступлений в бюджет. Темп убыви НДФЛ составил 19,4 % по сравнению с 2013 годом. Однако стоит отметить и положительные изменения в 2014 году по налогам. Так наибольшее увеличение в процентном выражении наблюдается по налогу на совокупный доход, темп прироста со-

ставил 48,4 %. Также выросли налог на имущество физических лиц на 9,7% и государственная пошлина на 3 %.

По неналоговым доходам темп прироста составил 71 %, что является наибольшим относительным показателем доходной части бюджета. Увеличение неналоговых доходов связано с ростом доходов от оказания платных услуг органами местного самоуправления и увеличению доходов от использования муниципальной собственности.

Безвозмездные перечисления снизились на 6,1% по сравнению с 2013 годом. Данное снижения было вызвано в большей части падением дотаций практически на 100% в 2014 году. С 918 284 тыс. руб. в 2013 году до 18 762 тыс.рублей в 2014 году. Однако, следует отметить, что компенсировало увеличение субвенций в бюджет на 818 537 тыс. рублей в 2014 году. Темп прироста составил 125,4 %.

Исходя из данных рисунка 2. видно, что наибольшую долю в доходах бюджета г. Грозный занимают безвозмездные перечисления - 69 %, вторым по величине идут налоговые доходы - 26% и неналоговые доходы - 3%.

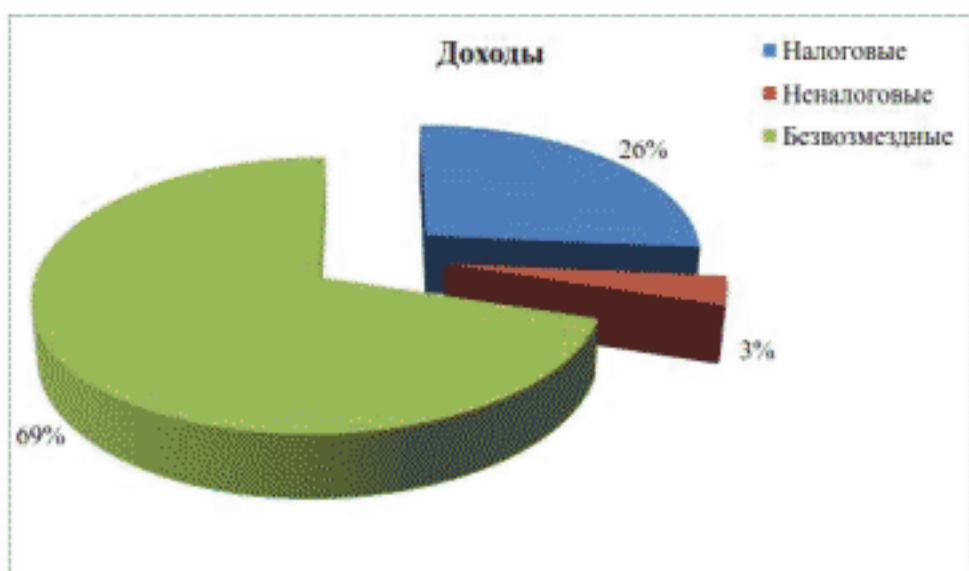


Рисунок 1 - Структура доходов бюджета г. Грозный в 2014 году

Практически аналогичная структура сформировалась в 2014 году в сравнении с 2013 годом, где удельный вес безвозмездной помощи составлял 69 %, налоговых доходов 28,5 %, а на долю неналоговых доходов приходилось 2,5 %. За прошедший год доля неналоговых доходов выросла на 0,5 процент-

ных пункта. Высокий удельный вес трансфертов в формировании местного бюджета ведет к большой зависимости по проведению финансовой политики на уровне органов управления муниципалитета. В структуре безвозмездной помощи 91, 7% занимают субвенции.

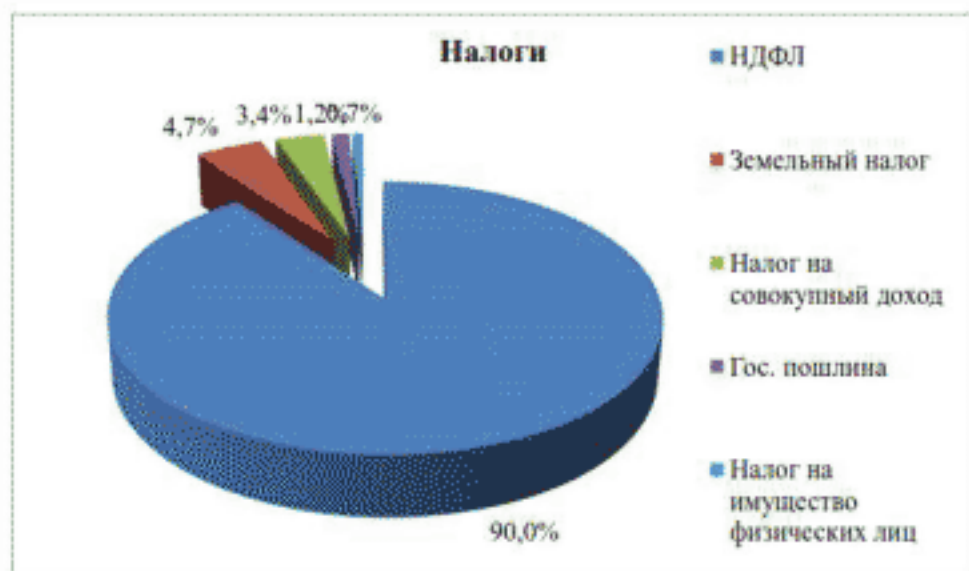


Рисунок 2 - Структура налоговых поступлений в бюджет г. Грозный в 2014 году

На рисунке 3. показана структура налоговых доходов местного бюджета. Исходя из данных наибольший удельный вес среди налогов занимает налог на доходы физических лиц, чья доля составляет 90 %. Около 5% доля земельного налога, 3,4% удельный вес налога на совокупный доход и прочие налоги менее 3 %. Следует отметить значительную дифференциацию по налоговым поступлениям в структуре. Доходообразующим налогом выступает регулирующий федеральный налог на доходы физи-

ческих лиц, от которого в большей степени зависит доходная база налоговых поступлений. Следует усилить политику по увеличению роли местных налогов для их большей концентрации и взиманию в местный бюджет.

Кассовое исполнение бюджета города Грозный по доходам за отчетный период составило 6215540,3 тыс. руб., или 94,5% к запланированному объему доходов, в том числе:

- безвозмездные поступления из республиканского бюджета – 4406472,2 тыс. руб.;

- налоговые и неналоговые доходы – 1809068,1 тыс. рублей, что при плане 1803083,7 тыс. руб. составляет 100,3 %;

- доходы от возврата организациями остатков субсидий прошлых лет – 0,00 тыс. руб.

Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов прошлых лет, имеющих целевое назначение, – 147482,9 тыс. руб.

Кассовое исполнение по расходам бюджета города Грозный за отчетный период 2014г. составило 6271285,9 тыс. руб., в том числе:

- 01 раздел «Общегосударственные вопросы» - 362709,1 тыс. руб. или 90,4% от бюджетных ассигнований за 2014г.

Таблица № 3 - Структура расходов на национальную безопасность [2]

| | Раздел | Подраздел | Статьи расходов | | |
|---------------------------|--------|-----------|-----------------|--------|--------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Национальная безопасность | 03 | | 4249,6 | 195,6 | 4445,2 |
| Прочие работы и услуги | | 09 | 4249,6 | 195,6 | 4445,2 |

- 04 раздел «Национальная экономика» - 207784,5 тыс. руб. (96,6%).

Таблица № 4 - Структура расходов на национальную экономику [2]

| Показатель | Раздел | Подраздел | Статьи расходов | | |
|---|--------|-----------|-----------------|----------|----------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Национальная экономика | 04 | | 11395,6 | 196388,9 | 207784,5 |
| Сельское хозяйство и рыболовство | | 05 | | | |
| Дорожное хозяйство (дорожные фонды) | | 09 | | 168811,7 | 168811,7 |
| Другие вопросы в области национальной экономики (Департамент архитектуры) | | 12 | 11395,6 | 27577,2 | 38972,8 |

- 05 раздел «Жилищно-коммунальное хозяйство» – 835228,9 тыс. руб. (71,5 %).

Таблица № 5 - Структура расходов на ЖКХ

| Показатель | Раздел | Подраздел | Статьи расходов | | |
|---|--------|-----------|-----------------|----------|----------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 05 | | 16983,3 | 818245,6 | 835228,9 |
| Жилищное хозяйство | | 01 | 0,0 | 362793,5 | 362793,5 |
| Коммунальное хозяйство | | 02 | 0,0 | 151146,7 | 151146,7 |
| Благоустройство | | 03 | 0,0 | 300925,6 | 300925,6 |
| Другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства (КГХ, Департамент жил. политики) | | 05 | 16983,3 | 3379,8 | 20363,1 |

- 07 раздел «Образование» – 3279610,8 тыс. руб. (99,9%).

Таблица № 6 - Структура расходов на образование [2]

| Показатель | Раздел | Подраздел | Статьи расходов | | |
|--|--------|-----------|-----------------|-----------|-----------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Образование | 07 | | 41766,6 | 3237844,2 | 3279610,8 |
| Дошкольное образование | | 01 | | 1128437,7 | 1128437,7 |
| Общее образование | | 02 | | 2100272,0 | 2100272,0 |
| Молодежная политика и оздоровление детей | | 07 | | 100,0 | 100,0 |
| Другие вопросы в области образования (Департамент образования, Департамент дошкольн. учреждений) | | 09 | 41766,6 | 9034,5 | 50801,1 |

- 08 раздел «Культура, кинематография» - 197845,2 тыс. руб. (97,2 %).

Таблица № 7 - Структура расходов на культуру [2]

| Показатель | Раздел | Подраздел | Статьи расходов | | |
|---|--------|-----------|-----------------|----------|----------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Культура, кинематография и средства массовой информации | 08 | | 5702,3 | 192142,9 | 197845,2 |
| Культура | | 01 | | 132807,3 | 132807,3 |
| Другие вопросы в области культуры, кинематографии, средств массовой информации (Департамент культуры) | | 04 | 5702,3 | 59335,6 | 65037,9 |

-10 раздел «Социальная политика» - 1284214,3 тыс. руб. (99,8 %).

Таблица № 8 - Структура расходов на социальную политику [2]

| Показатель | Раздел | Под-раздел | Статьи расходов | | |
|--|--------|------------|-----------------|-----------|-----------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Социальная политика | 10 | | 174848,6 | 1109365,7 | 1284214,3 |
| Социальное обслуживание населения | | 02 | 157629,9 | 88156,9 | 245786,8 |
| Социальное обеспечение населения | | 03 | | 886618,5 | 886618,5 |
| Охрана семьи и детства | | 04 | 566,4 | 124630,4 | 125196,8 |
| Другие вопросы в области социальной политики (ОТ и СР - аппарат) | | 06 | 16652,3 | 9959,9 | 26612,2 |

-11 раздел «Физическая культура и спорт» - 20561,7тыс. руб. (99,9%).

Таблица № 9 - Структура расходов на физическую культуру и спорт [2]

| Показатель | Раздел | Под-раздел | Статьи расходов | | |
|---|--------|------------|-----------------|---------|---------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Физическая культура и спорт | 11 | | 5327,2 | 15234,5 | 20561,7 |
| Прочие работы и услуги | | 01 | | | |
| Другие вопросы в области физической культуры и спорта | | 05 | 5327,2 | 15234,5 | 20561,7 |

-14 раздел «Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований» - 78886,1 тыс. руб.(100,0%)

Таблица № 10 - Безвозмездная помощь [2]

| Показатель | Раздел | Под-раздел | Статьи расходов | | |
|---|--------|------------|-----------------|---------|---------|
| | | | 211, 213 | Прочие | Итого |
| Безвозмездные перечисления бюджетам | 14 | | | 78886,1 | 78886,1 |
| Перечисления другим бюджетам бюджетной системы РФ | | 03 | | 78886,1 | 78886,1 |

Как видно из вышеизложенного, за 12 месяцев 2014 года было обеспечено освоение принятых бюджетных обязательств (в среднем на 93,6%).

Результатом касового исполнения городского бюджета за отчетный период явился дефицит в сумме 35745,6тыс.руб.

Дебиторская задолженность на 01.01.2015г составляет 36 121 443,90 в т.ч:

по счету 205.31- (-44 430 716,08) -Расчеты по поступлениям от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

по счету 206.41-8 309 272,18 Расчеты по авансовым безвозмездным перечислениям государственным и муниципальным организациям

Кредиторская задолженность на 01.01.2015г - 520 321,73

302.13- 585 930 ,57 Расчеты по начислениям на выплаты по оплате труда

302.23- 63 188,03 Расчеты по коммунальным услугам

302.62- 22 394,10 Расчеты по пособиям по социальной помощи населению.

303.01- 175 961,48 Расчеты по налогу на доходы физических лиц.

303.02- (-720 273,39) Расчеты по страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

303.07- 190 579,84 Расчеты по страховым взносам на обязательное медицинское страхование в Федеральный ФОНС.

Перспективы формирования собственных доходов местного бюджета в РФ зависят от решения следующих задач:

Во-первых, это четкое определение в законодательстве понятия собственных доходов местных бюджетов.

Во-вторых, это стабильность доходных источников местного бюджета, отработанность механизмов их поступления, что позволит местным властям действовать с учетом перспективы, планировать свои усилия на несколько лет вперед, сосредоточивая ресурсы на нужных направлениях.

В-третьих, наполнение местного бюджета необходимыми средствами должно производиться так, чтобы у местного самоуправления формировались стимулы для социально-экономического развития территории.[1]

Проведенный анализ формирования доходной части бюджета г. Грозный позволяет сформулировать следующие основные проблемы его формирования:

- 1) низкая доля местных налогов в доходной базе местного бюджета;
- 2) нехватка собственных финансовых ресурсов местного бюджета;
- 3) высокая дотационность местного бюджета;
- 4) негативно воздействующая на муниципалитеты система межбюджетных трансфертов;
- 5) затрудненность администрирования налога на имущество физических лиц и земельного налога.

Библиографический список

1. Тарасова Н.А., Чумакова М.А. Анализ формирования местного бюджета (на примере города Чебоксары)//Экономические науки сегодня: теория и практика, 2016
2. Электронный ресурс www.minfin.ru.

References

1. Tarasova N.A., Chumakova M.A. Analiz formirovaniya mestnogo byudzheta (na primere goroda Cheboksary)//Ekononicheskie nauki segodnya: teoriya i praktika, 2016
2. Elnktronnyj resurs www.minfin.ru.

КРІ КАК СУРРОГАТ РЫНКА

Богатырева М.В., к.э.н., доцент, Иркутский национальный исследовательский университет

Колмаков А.Е., к.э.н., профессор, Иркутский национальный исследовательский технический университет

Колмаков М.А., старший преподаватель, Иркутский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: В статье раскрываются особенности использования системы КРІ в современной России. Проводится анализ причин повсеместного использования данной системы и ее вариаций, основных ограничений такого использования. Приводятся реальные примеры применения системы в различных сферах и отраслях, оценивается ее эффективность.

Ключевые слова: КРІ (Key Performance Indicators), рынок, оценка, рейтинг, набор критериев.

Abstract: The article reveals the features of using the KPI system in modern Russia. An analysis is made of the reasons for the widespread use of this system and its variations, the main limitations of this use. Real examples of application of the system in various spheres and branches are given, its efficiency is estimated.

Keywords: KPI (Key Performance Indicators), market, valuation, rating, criteria set.

В последние годы система КРІ (Key Performance Indicators) и ее вариации стали широко использоваться не только в собственно российской экономике, но и в сопредельных областях деятельности. На первый взгляд грандиозные масштабы применения данного критерия оценки эффективности работы субъекта в современной России могут показаться удивительными. В тех странах, где КРІ зародился, им пользуются не так интенсивно. На самом деле в этом нет ничего странного. Массовое применение КРІ призвано заполнить те лакуны, которые образовались в результате сужения сферы действия конкурентного рыночного механизма в экономике.

Существует всего два принципиальных способа оценки эффективности действия субъекта. Говоря о субъекте, мы имеем в виду не только конкретного индивидуума, но, главным образом, фирму или даже ее структурные подразделения. В первом варианте оценка выставляется обозначенным конкурентным рыночным механизмом или, как часто говорят, «слепым рынком». Такой оценкой становится та часть чистого дохода общества, которая остается на руках у субъекта в результате предпринятых им усилий. Лучшим примером такой оценки является чистая прибыль, полученная фирмой.

Собственно, прибыль фирмы является единственным примером чистой рыночной оценки. Далеко не всегда удается перенести действие рыночной оценки на усилия одного работника. Дело в том, что при оценке вклада конкретного работника в достижение конечного результата достаточно часто возникают затруднения. Связаны они с тем, что сам конечный результат является плодом коллективных усилий. Данная проблема очень тщательно изучается в рамках современной институциональной экономики под рубрикой «измерительное направление». Внимание сосредотачивается на способах «обеспечения большего соответствия между создательными действиями и вознаграждением за них (или стоимостью товара и его ценой)». Те же проблемы возникают, если необходимо оценить вклад структурного подразделения в конечную чистую прибыль полученную фирмой [3]. В этом случае приходится отказываться от рыночной способа оценки и применять вместо него другой, основанный на сознательной оценке деятельности субъекта.

Проблема заключается в том, чтобы максимально объективно оценить конкретный вклад субъекта, то есть способности упомянутое соответствие между «создательными действиями» и результатом. Если сознательная оценка окажется неправильной, то мотивация будет утрачена. В конечном счете, ограни-

ченные общественные ресурсы будут использованы неэффективно.

Чтобы преодолеть риск субъективизма, присущего сознательной оценке, обычно используют стандартный набор критериев. Состав этого набора критериев (равно как и веса, которые приданы каждому компоненту в этом наборе) определяются централизованно на уровне того сообщества, в границах которого используются ресурсы. Нетрудно заметить, что в данном случае общество ставит перед собой задачу «скопировать» рынок, поскольку его воздействие невозможно довести до субъекта напрямую. Дело, казалось бы, остается за малым – подобрать критерии, которые наиболее полно отражают ценность усилий работника для общества, вернее говоря, для «рынка». Но это оказывается очень трудной задачей. Сложно даже отдаленно приблизиться к идеальному решению.

Препятствий несколько. Во-первых, невозможно выяснить априорным путем – какие же именно блага предпочитает рынок и, соответственно, какие именно усилия подразделений или работников необходимо поощрять. Здесь можно не утруждать себя доказательствами, достаточно вспомнить об опыте экономики СССР. Директивное ценообразование, которое можно интерпретировать как попытку замещения рыночного механизма сознательным регулированием, всегда оканчивалось либо дефицитами, либо излишками на рынках потребительских товаров. Что касается рынка инвестиционных товаров, то здесь царил хронический дефицит, природу которого описал Янош Корнаи [2]. Собственно тот факт, что экономика СССР закончилась грандиозным структурным кризисом, в ходе которого объем ВВП к 1998 году сократился вдвое (по отношению к 1989 году), служит еще одним доказательством того, что не существует сознательных конструкций, способных минимизировать «под рынок».

Во-вторых, как только создана какая-то система, родственная КРІ, то есть набор критериев, по которым оцениваются усилия работника, в дело немедленно вступает моральный риск. Работники (или подразделения) бросают все силы на то, чтобы достичь ключевых показателей эффективности, которые гарантируют получение высокого дохода. При этом они полностью или частично игнорируют другие параметры своей деятельности, которые в действительности оказывают влияние на конечный результат, но по какой-то причине не вошли в список КРІ. Получается вариант неопределенности Гейзенберга в приложении к элементарной экономической частице – как только мы сосредотачиваемся на па-

раматрах поведения субъекта он начинает вести себя иначе, чем до того момента, как мы начали наблюдать за ним.

В-третьих, даже если получены результаты в виде определенного значения KPI, то они зачастую могут быть интерпретированы теми, кто принимает решение относительно размеров вознаграждения работника или подразделения. KPI становится еще менее эффективным инструментом, если некоторые из оценок, входящих в KPI, выставляются руководителем подразделения. Возникает опасность того, что политические соображения возмунт вверх над чисто экономическими показателями. Или что руководитель подразделения и часть сотрудников вступают в спор друг с другом, и так далее. Эти вариации тщательно исследованы в экономической литературе [4].

Таким образом, существуют достаточно сильные доводы против того, чтобы широко использовать KPI в практике работы коммерческих фирм и некоммерческих организаций. Во всем мире к нерыночной оценке деятельности субъекта прибегают только в крайних случаях, например, при назначении жалования государственным служащим или военным. Очевидно, что в этих случаях рыночная оценка невозможна из-за полного отсутствия конкурентного рынка как такового. Но в российской практике, как уже отмечалось, система KPI, а также многочисленные производные от нее, стали необычайно популярными.

Одним из самых свежих примеров, подтверждающих это наблюдение автора, стало принятие 15 ноября Указа об оценке эффективности работы губернаторов. В соответствии с этим Указом в 2019 году оценка деятельности губернаторов в России будет производиться по 24 показателям. Среди новых показателей, такие как доля населения с доходами ниже прожиточного минимума субъекта Российской Федерации, коэффициент доступности жилья (исходя из количества времени, необходимой семье из трех человек для покупки стандартной квартиры площадью 34 кв. м), соотношение доходов населения и набора основных товаров и услуг, качество и доступность ЖКХ и другие.

Оценка усилий практически всех работников, занятых в государственном секторе экономики, уже давно ведется с помощью KPI или родственных ей рейтинговых систем. Эти же системы используются в государственных корпорациях. Крупные частные корпорации также не остались в стороне, и перешли к использованию систем KPI. Коммерческие банки России окончательно разорвали личные связи между кредитными инспекторами и претендентами на получение кредита. Теперь основанием для предоставления кредита стала скоринговая система, в основе которой лежит строго регламентированное начисление баллов клиенту по множеству позиций. Точно так же конкретные условия предоставления кредита – сроки, величина и процентная ставка – поставлены в зависимость от суммы очков, набранных клиентом.

Можно утверждать, что «Рейтинг» сам по себе стал государственной идеологией. Достаточно посмотреть на усилия, которые предпринимает российские чиновники для выполнения «Программы 5-100». Это значит, что если к 2020 году 5 российских университетов попадут в рейтинг 100 лучших университетов или учебных институтов мира, то реформа высшего образования, начатая несколько лет назад, будет считаться успешной. Конечно, проблемы, возникающие в случае отставания страны в области высшего образования, теперь вышли в центр внимания не только политиков, но и экономистов. Любопытно, однако, что никто из них не улавливает

успешность преобразований с движением по рейтинговой лестнице[1].

Другой пример – отношение российских властей к позиции, которую занимает страна в рейтинге Doing Business. В последние годы Россия совершила впечатляющее восхождение по этапам рейтинга, поднявшись со 120 места в 2010 году до 35 места в 2016 году. Тем удивительнее, что эти успехи не рассмотрели российские бизнесмены. Правда, за тот же период число малых предприятий в экономике России выросло на 69% (с 1,644 до 2,771 млн.). Однако численность работников на малых предприятиях за 6 лет возросла всего на 13%, (с 9,79 до 11,04 млн. человек) а объем инвестиций в реальном выражении – на 23% (с 431,5 до 801,6 млрд. рублей при коэффициенте дефлятора 1,505) [6]. Такой диссонанс, кстати, является ярким свидетельством влияния морального риска на работу государственных структур, ответственных за реальное развитие малого бизнеса в России.

Попробуем сформулировать несколько версий, объясняющих причину агрессивного расширения систем KPI в российском обществе. Первая гипотеза напрашивается сама собой – распространение KPI обусловлено необычно высокими показателями присутствия государства в экономике России. По некоторым оценкам доля государства на рынке труда России достигает 45%. Но дело в том, что KPI применяется не там, где преобладает государственная собственность, а там, где невозможно наблюдать усилия работника. Трудно представить, что масштабы ненаблюдаемых усилий работника в экономике России значительно превышают аналогичные показатели в мировой экономике.

Будет разумным разделить экономику России на несколько сфер сообразно тому, насколько интенсивно внутри них используются системы KPI и родственные критерии. Во-первых, это тот сектор экономики, где покупателем выступает государство. Поскольку над всем государственным сектором экономики витает призрак коррупции, постольку именно здесь разнообразие KPI, балльные и рейтинговые системы и прочие суррогаты рыночной цены получили наибольшее распространение. Все они отличаются друг от друга только по степени правдоподобия, работоспособности или, как традиционно случается в России, «справедливости». В большинстве случаев трудно судить об эффективности, с которой они заменяют рыночную оценку усилий работника.¹ Впрочем, эта проблема носит универсальный характер для случаев, когда прямая рыночная оценка, как например труд библиотекарей, становится невозможной.

Иное дело, что некоторые факты свидетельствуют о том, что KPI в России зачастую применяется вовсе не для того, чтобы добиться оптимального соответствия между усилиями работника и его вознаграждением. Например, Министерство образования и науки категорически запретило публиковать в открытой печати рейтинг общеобразовательных школ, составленные в соответствии со средним баллом по ЕГЭ (единому государственному экзамену), полученном учениками этих школ. Но средний балл по ЕГЭ является универсальным критерием эффективности школы с точки зрения покупателей (родителей), поскольку фактически обеспечивает выбор качественного высшего образования. Иными словами, рейтинг школ, составленный на основе ЕГЭ, соответствует рыночной оценке качества блага (в данном случае – качества среднего образования). Поэтому решение Министерства о запрете рейтинга может показаться лишенным логики. На самом деле логика есть.

Министерство в настоящее время распоряжается бюджетными деньгами, которые оно распределяет

между школами в соответствии с набором собственных критериев, что, несомненно, является практикой применения КРІ. Даже если мы отвергнем варианты прямого оппортунизма в отношениях между Министерством и подчиненными ему школами, то само это сознательное распределение доходов является основанием для существования огромной иерархии. Проще говоря, Министерство выступает работодателем по отношению к множеству людей. Если родители учеников начнут принимать решение о выборе школы на основе рейтинга, составленного на результатах ЕГЭ, то между школами начнется прямая конкуренция, в которой сильнейшие перетянут на свою сторону лучшие ресурсы и наиболее состоятельных покупателей. Побочный эффект будет состоять в том, что политика распределения доходов, предлагаемая Министерством образования, будет полностью скомпрометирована. Именно поэтому Министерство пытается взять рынок образовательных услуг под свой контроль. Этот контроль обеспечивается, конечно, не такими примитивными мерами, как прямой запрет на распространение информации.

Вторым сектором экономики России, где системы КРІ получили широкое распространение, стали крупные корпорации, имеющие сложную иерархическую структуру. Применение КРІ в этом сегменте представляется вполне оправданным, поскольку именно таким образом можно скоординировать работу подразделений фирмы на принципах «выборочного вмешательства».² Затем руководство отдела преобразовывает эти сигналы и доводит их до работников в виде специфических КРІ. Внимательное знакомство с этими индивидуальными критериями заставляет задуматься.

Например, в КРІ высокотехнологичной фирмы, действующей на конкурентном рынке (оператор сотовой связи «МТС»), вес корпоративных успехов составляет только 13%, в то время как оценки индивидуальных усилий работника занимают остальные 85%. На противоположном полюсе располагается компания «Почта России», которая является не только монополистом, но еще и фирмой, финансируемой из бюджета. Здесь в КРІ, используемых для оценки оператора отделения связи, также используются индивидуальные оценки, важнейшей из которых является скорость обработки заявок, но вес ее в общем КРІ заметно ниже. Но главное состоит в том, что приращение дохода, которое будет результатом роста производительности труда, недостаточно для того, чтобы побудить работника к увеличению интенсивности труда и, тем более, к оказанию более качественной услуги.

Наконец, в крупных торговых сетях система КРІ практически отсутствует. Например, в универсамах заработная плата кассира никак не коррелирует с производительностью его труда. Иногда вместо КРІ используются не только примитивные, но даже разрушительные формы контроля и мотивации труда. Например, в случае обнаружения недостачи в торговых отделах сумма потери расписывается на всех работников отдела. Тем самым запускается механизм неблагоприятного отбора, который в первую очередь выталкивает с фирмы наиболее ответственных и умелых работников.

Быстро распространению системы КРІ в этих двух секторах экономики способствует такая причина, как практически полное отсутствие во взаимоотношениях между россиянами такого элемента, как доверие. Ранее в одной из работ мы определяли «доверие», как склонность людей, заключающих сделку друг с другом, полагаться на обещания другой стороны [3]. Отношения доверия могут возникнуть только между участниками рыночной сделки, то есть между сторонами, фактически независимыми

друг от друга. Ничто так не способствует формированию доверия между сторонами сделки, как возможность контроля, который может осуществлять одна сторона в отношении противоположной стороны в процессе исполнения контракта. Наконец, использование доверия становится выгодным только в том случае, если сделки рассчитаны на длительный срок (одна из сторон собирается эксплуатировать доверие как ресурс в течение длительного времени). То есть для осуществления доверия требуется эффект масштаба. Если по каким-то причинам эти предпосылки отсутствуют, то возникновение доверия и его использование в качестве экономического ресурса станет невозможным. Вместе с этим бесполезными для заключения сделки станут активы, имеющие репутационный характер.

Именно такая картина наблюдается в российской экономике, где взаимоотношения между субъектами буквально основаны на подозрительности. Наиболее показательным примером является практика организации и контроля над закупками, осуществляемыми внутри государственного сектора экономики. Сейчас применяется единственный критерий эффективности политики расходования предприятием бюджетных средств – минимальная цена. Государственное предприятие обязано выбрать тот вариант сделки, где цена сделки будет наименьшей. Понятно, что такие варианты несут высокие риски получения товаров и услуг низкого качества, что, естественно, приведет к высоким альтернативным издержкам. Однако любое нарушение покупателем правила минимальной цены будет однозначно трактоваться контролером как оппортунизм. Правовые последствия такого поступка часто включают в себя уголовную ответственность покупателя, действующего от лица государства.

Постепенно эта практика деиндивидуализации работника просочилась в коммерческий сектор экономики. Например, российские коммерческие банки перешли к использованию так называемых «кредитных фабрик». Так называют систему, где кредитный инспектор полностью лишен возможности дифференцировать условия предоставления кредита клиенту, руководствуясь собственным опытом. Система профессиональных стандартов используется как инструмент, позволяющий менеджеру снять с себя ответственность за качество работы своих подчиненных. Требования к преподавателям высшей школы не включают в себя пункты, свидетельствующие о его профессиональной компетенции. Примеры можно продолжать.

Наконец, существует еще и третий сектор российской экономики, в который входят многочисленные малые и средние предприятия, фирмы, существовавшие еще в недрах социалистической экономики и даже подразделения крупных корпоративных структур. Здесь КРІ вообще не используется. Иногда в нем просто нет надобности, если, например, собственник фирмы или руководитель подразделения может самостоятельно определить ценность усилий конкретного работника. В других случаях КРІ не используется, поскольку менеджеры пренебрегают контрольными и мотивационными функциями.

Эпидемия КРІ коснулась государственного и квазигосударственного секторов экономики и почти не затронула сектор малого и среднего бизнеса. Распространению КРІ в этих секторах способствует не только объективные факторы, к которым относят ненаблюдаемость усилий работника или невозможность измерить результаты этих усилий. Огромное значение имеет то обстоятельство, что в российской экономике практически отсутствуют доверительные отношения между предпринимателем и работником. Распространение «бесстрастного», как надеются многие менеджеры и государственные чиновники,

KPI призвано заполнить этот вакуум. Неограниченная вера в эффективность KPI, в конечном итоге, приводит к тому, что он насаждается даже в тех

случаях, когда эффективность усилий работника могла бы быть легко проверена рынком.

¹ Это, конечно, не относится к вышеупомянутому случаю оценки работы губернаторов по 24 позициям. Здесь ясно просматривается стремление вообще отойти от рыночных критериев оценки (какими можно считать результаты выборов главы региона) и заменить их отношениями личной зависимости.

² Согласно О. Уильямсону, принцип «выборочного вмешательства» оставляет подразделение (отдел) фирмы в условиях, максимально приближенных к рыночным. Вплоть до того, что подразделение полностью получает чистый доход, ставший результатом их деятельности. Это обеспечивает мотивацию в виде сильных рыночных стимулов. Система KPI является механизмом, с помощью которого до подразделения доводятся стратегические цели, стоящие перед фирмой. Если стратегическая цель меняется, то пересматривается и система критериев, составляющих KPI.

Библиографический список

1. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 550 с.
2. Корнай Я. Дефицит. – М. : Наука, 1990. – 607 с.
3. Рациональность, доверие и транзакционные издержки : монография / А.Е. Колмаков, М.В. Богатырева. - Иркутск : Издательство Иркутского государственного технического университета, 2014. – 138 с.
4. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности. – СПб. : Экономическая школа, 1996. – 745 с.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. Пер. с англ. – СПб. : Лениздат, 1996. С.145-149
6. www.gks.ru

References

1. Grinspen A. Eпoxa potpъasenij. Problemy i perspektivy mirovoj finansovoj sistemy. – M.: ООО «YUnajted Press», 2010. – 550 s.
2. Kornai YA. Deficit. – M. : Nauka, 1990. – 607 s.
3. Racional'nost', doverie i transakcionnye izderzhki : monografiya / A.E. Kolmakov, M.V. Bogatyreva. - Irkutsk : Izdatel'stvo Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, 2014. – 138 s.
4. Tirof' ZH. Rynki i rynochnaya vlast': Teoriya organizacii promyshlennosti. – SPb. : EHkonomicheskaya shkola, 1996. – 745 s.
5. Uil'yamson O. EHkonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktaciya. Per. s angl. – SPb. : Lenizdat, 1996. S.145-149
6. www.gks.ru

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Бондарева Г.С., к.э.н., доцент, Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

Аннотация: В статье исследованы основные направления социальных программ, действующих в сельских территориях Кемеровской области. Предложены критерии систематизации социальных программ развития, позволяющие определить степень влияния каждой группы на социальную политику сельской территории. Выявлено, что с помощью воздействия на отдельные факторы можно повысить степень эффективности социальных программ и социальную политику сельской территории. Это позволяет с достаточной высокой степенью достоверности планировать устойчивое развитие сельских территорий как институциональной среды аграрного производства.

Ключевые слова: социальная программа, устойчивое развитие, сельские территории, социальная политика, уровень жизни.

Abstract: The article examines the main directions of social programs in the rural areas of the Kemerovo region. Proposed criteria and the social development programs that allow us to determine the degree of influence of each group on social policy of rural areas. It is revealed that through exposure on the individual factors can improve the effectiveness of social programs and social policy of rural areas. This allows us to plan with a high degree of reliability the sustainable development of rural areas as an institutional environment for agricultural production.

Keywords: social program, sustainable development, rural areas, social policy, standard of living.

Социальные программы развития сельских территорий закладывают основы социальной политики. Социальная политика занимает особое место в государственном управлении, а ее успех или неудача оцениваются качеством жизни населения. В современных условиях это направление стало определяющим в экономическом развитии России на долгосрочную перспективу [4, 161; 7; 8]. «Развитие сельских территорий следует рассматривать как неотъемлемую часть государственной стратегии по переходу к устойчивому развитию, что предполагает оптимизацию системы взаимодействия «население – местное самоуправление – производственно-хозяйственный комплекс». В таком триединстве заложен основной смысл успешной реализации идеи создания эффективно функционирующей муниципальной экономики вообще и экономики сельских поселений в частности, что в современных условиях является актуальной задачей на всех уровнях управления российской экономикой», считает Е.В. Лейбутина [6, 65].

В современных условиях сельским территориям присущи системные проблемы характеризующиеся неразвитостью инфраструктуры (инженерной и социальной), более высоким уровнем безработицы, чем в городской местности, неполным объемом оказываемых населению бытовых услуг [3, 116]. Сельские территории несут ответственность за сохранность культурно-исторической самобытности народов, продовольственное обеспечение населения.

Социальная сфера села, в настоящее время, ограничена нарастающими противоречиями: с одной стороны, это увеличивающиеся потребности в финансовых средствах на содержание, функционирование и развитие существующей социальной сферы, с другой – устойчивое снижение их поступлений за счет собственных доходов. Социальный фактор проявляется как сдерживающий развитие и повышение эффективности сельскохозяйственного производства [4; 6, 121].

Для реализации обозначенных проблем служат социальные программы, выступающие не только объединяющей основой реализации социальной политики, но и служат импульсом для серьезных усилий по повышению уровня и качества жизни населения, как следствия, формирования устойчивого развития сельских территорий, что «способствует развитию государства в целом, развивает его независимость от внешнего развития, особенно в периоды социально-экономической нестабильности» [2, 4; 5].

Ключевые положения социальных программных мероприятий включаются в состав комплексных программ долгосрочного социально-экономического развития сельских территорий. Основные направления социальных программ развития сельских территорий вытекают из конституционных принципов социального государства и включают обеспечение максимально эффективной защиты социально незащищенных слоев населения, в том числе и с помощью экономических механизмов поддержки, адаптации к рыночной ситуации.

Следующее направление социальных программ связано с изучением и анализом потребностей, интересов и проблем населения и отдельных социальных групп, нуждающихся в социальной защите и экономической помощи. Данное направление базируется на мониторинге структуры населения сельских территорий по признакам социального развития. За базовый показатель, как правило, выбирается значения уровня жизни населения, в основу которого положена материальная составляющая.

Формирование социальных условий и обеспечение всеобщей доступности и высокого качества социальных благ связано с медицинским и социальным обслуживанием, образовательными услугами, наличием и территориальное расположение которых определяет развитие территорий. Известный факт – отсутствие школы неизбежно ведет к деградации территории, связанное с оттоком населения.

В рамках научной работы предлагается проанализировать действующую в сельских территориях Кемеровской области политику в социальной сфере по ключевым составляющим (основным элементам). Это позволит более детально и наглядно проанализировать существующую систему социальной политики территории.

Рассмотрим основные направления социальной политики на примере сельской территории по ключевым составляющим (рисунок).

Сочетание представленных ключевых составляющих социальной политики в ее конкретных мероприятиях позволят сельской территории достичь прогнозных целевых показателей (индикаторов), обычно отраженных в комплексных программах социально-экономического развития сельской территории. Изучение направлений социальной политики позволит «государственным структурам учесть степень вмешательства во взаимоотношения, выступить регулятором устойчивого развития, нивелировать негативные тенденции» [1, 2].

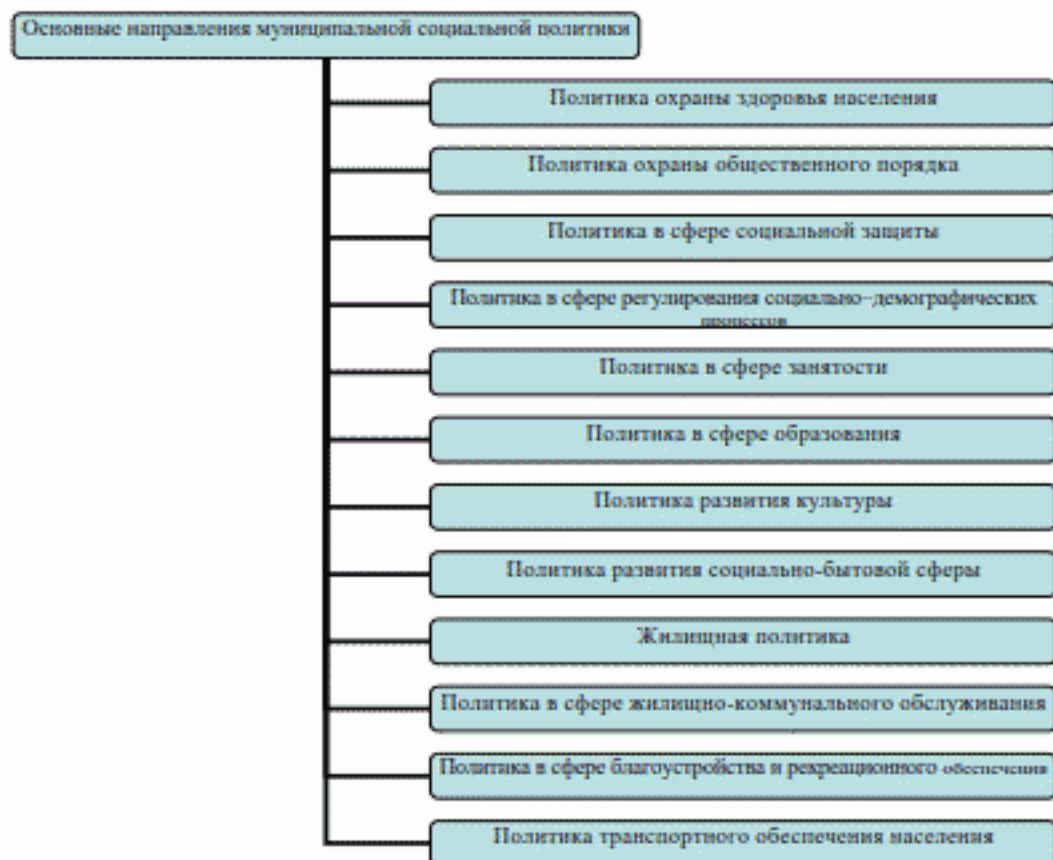


Рисунок – Основные направления социальной политики сельских территорий по ключевым составляющим

По мнению автора, систематизацию основных направлений социальной политики можно сгруппировать по следующим направлениям: социально-бытовая направленность; социальная политика в сфере образования и культуры; жилищно-коммунального обеспечения; медико-социальных условий.

1. Основные направления социальной политики сельских территорий по группе «социально-бытовой направленности»

Характеризуя социально-бытовую направленность социальной политики выделим основные ее виды:

1. Развитие социально-бытовой сферы включающую:

- формирование условий способствующих предоставлению равных возможностей жителям в услугах связи, торговли, общественного питания и бытового обслуживания;
- проведение контроля за объемами и качеством оказываемых услуг;
- создание условий безопасному и надежному функционированию транспорта.

2. Обеспечение населения транспортным обслуживанием:

- эксплуатация и строительство автомобильных дорог в границах сельской территории общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений;
- осуществление мероприятий в границах сельских поселений по предоставлению транспортных услуг населению и организации транспортного обслуживания населения.

3. Рекреационное обеспечение и сфера благоустройства включающая:

- благоустройство и озеленение, использование и охрану лесов находящихся на сельских территориях;
- освещение улиц и установку знаков с указанием названий улиц, номеров домов;
- организацию и создание условий способствующих массовому отдыху жителей сельских территорий, включающих обустройство мест массового отдыха.

4. Охрана общественного порядка включает:

- приемлемый уровень обеспечивающий защиту личных и общественных прав и свобод, предоставление гарантий и их соблюдение;
- предотвращение оборота веществ включающие наркосодержащие и спиртосодержащие препараты;
- высокую раскрываемость преступлений;
- неукоснительное соблюдение существующего законодательства и нормативно-правовых актов регулирующих охрану общественного порядка и борьбу с преступностью;
- обеспечение противопожарной безопасности;
- защиту от чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера территории и жителей проживающих на ней;
- организация формирования к деятельности по обеспечению охраны правопорядка, экономической и общественной безопасности положительного общественного впечатления.

Как видно, социальная политика в группе социально-бытовой направленности и в сфере образования и культуры сфокусирована на решении задач, позволяющих в полной мере удовлетворить население сель-

ских территорий в материальных, культурных и духовных потребностях, а также позволит сформировать образованных, всесторонне и гармонично развитых членов общества.

II. Систематизация социальных программ в сфере образования и культуры включает следующие виды:

1. Политика в сфере образования включающая:

- реализацию государственной образовательной политики;
- формирование условий обеспечивающих удовлетворение потребностей населения сельских территорий в образовании, создающих благоприятную обстановку для саморазвития и самореализации;
- формирование благоприятной среды способствующей интеллектуальному и физическому развитию граждан;
- организация проведения анализа с целью изучения состояния сферы образования и прогнозирования потребностей и запросов населения и бизнеса;
- разработка и реализация целевых образовательных программ;
- формирование системы образования на сельской территории обеспечивающей его эффективное функционирование;
- исследование инновационного подхода и технологий развития интеллектуального потенциала населения и применения в практической деятельности;
- проведение постоянного контроля за оказываемыми образовательными услугами населению по объему и качеству;
- организация работы по формированию и развитию патриотического начала населения сельской территории и чувства малой Родины.

2. Сфера занятости содержит:

- реализацию направлений позволяющих сбалансировать численность рабочей силы и рабочие места;
- исследование запроса рынка на профессии и способствующие рациональному его развитию;
- формирование программы направленной на профессиональную ориентацию молодежи;
- формирование благоприятной среды повышающей уровень занятости жителей;
- обеспечение временного трудоустройства и организация общественных работ для населения;
- организация реальной защиты основных трудовых и социальных прав работников;
- мероприятия в соответствии с действующим законодательством направленных на защиту прав жителей и их интересов, обеспечение гостарантий;
- организация контроля по соблюдению правил обеспечивающих требования техники безопасности, условия труда и его охрану;
- мониторинг результатов реализации программ занятости населения для определения эффективности мероприятий и своевременной корректировки.

3. Развитие культуры направлено на:

- реализацию политики государства направленной на культуру и искусство;
- формирование условий способствующих удовлетворению культурных потребностей жителей территории;
- организация проведения анализа с целью изучения состояния культуры и прогнозирования потребностей и запросов населения в сфере искусства и культуры;
- создание условий обеспечивающих развитие учреждений культуры и искусства и их эффективное функционирование;
- разработку и реализацию целевых программ направленных на развитие учреждений культуры;
- исследование инновационного подхода и технологий развития интеллектуального потенциала населения и применения его в практической деятельности;
- совершенствование материально-технической основы учреждений культуры;

- формирование условий способствующих привлечению дополнительного объема ресурсов в сферу культуры;

- создание базы информационных данных показывающих наличие культурного потенциала;
- организация работы по пропаганде достижений реализуемого культурного потенциала.

III. Основные направления социальной политики в сфере жилищно-коммунального обеспечения сельских территорий включают следующие виды:

1. Жилищная политика содержит направления по:

- обеспечению жильем, в соответствии законодательством регулирующих жилищные условия граждан проживающих на сельской территории и имеющих статус малоимущих и нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- организации строительства нового жилья и поддержании жилищного фонда находящегося в муниципальной собственности;
- формирование эффективного рынка жилья, содействие выделению участков земли под строительство жилья, строительных материалов, оказание услуг жилищно-коммунального характера.

2. Сфера жилищно-коммунального обслуживания содержит:

- содействие бесперебойному коммунальному обслуживанию жителей сельской территории;
- организацию электро-, газо-, тепло-, водоснабжения, обеспечение топливом жителей сельской территории в ее границах;
- сбор, вывоз, утилизацию и переработку отходов бытового и промышленного происхождения;
- организацию работ по обеспечению населения услугами ритуального характера и содержанию мест захоронений;
- создание системы мониторинга за деятельностью коммунальных предприятий.

Как видно, к группе социальной политики относятся следующие ее виды: жилищная политика и политика в сфере жилищно-коммунального обслуживания. Данные направления предполагают решение наиболее острых проблем, а именно обеспечение нуждающегося населения жильем и качественным обслуживанием/содержанием жилищно-коммунального хозяйства. Реализуемая социальная политика в сельских территориях позволяет создавать жизнеспособные и эффективные механизмы решения жилищных проблем.

IV. Основные направления социальной политики сельских территорий медико-социальной направленности

1. Политика по охране здоровья жителей сельской территории включает:

- направления повышения эффективности деятельности системы здравоохранения, включающую доступность и качество медицинских услуг;
- разработку и реализацию программ обеспечивающих развитие сферы здравоохранения;
- реализация национального проекта в сфере здравоохранения;
- создание условий экономической направленности, обеспечивающих стабилизацию и прогрессивное развитие здравоохранения;
- мониторинг структуры заболеваемости и смертности населения, изучение запросов по структуре, объемам и качеству медицинских услуг от жителей и отдельных социальных групп населения;
- координация деятельности учреждений здравоохранения, фондов социального и медицинского страхования и т.д.;
- формирование условий и порядка предоставления медицинских услуг социально-незащищенным слоям населения;

- организацию пропаганды и условия формирующие здоровый образ жизни населения.
- 2. Сфера социальной защиты направлена на:
 - организацию мониторинга по состоянию социальной защиты жителей сельской территории;
 - формирование системы предоставления социальной помощи населению, имеющему статус малообеспеченного и незащищенного и граждан попавшим в чрезвычайную ситуацию;
 - формирование комфортных условий обитания лицам, имеющим ограниченные физические возможности.
- 3. Политика, направленная на социально-демографические процессы содержит:
 - формирование обстановки направленной на стимулирование повышения рождаемости;
 - формирование привлекательной среды обитания с целью прекращения оттока населения с сельских территорий, особенно молодежи;
 - организацию эффективной профилактической работы направленную на предотвращение наркомании, алкоголизма, преступности как факторов способствующих высокому уровню убыли населения в связи со смертью;
 - пропаганда популяризирующая здоровый образ жизни населения;
 - организацию и реализацию мер направленных на оздоровление экологической обстановки.

Библиографический список

1. Бондарев, Н.С. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве: теория и методология : автореф. дис. на соиск. уч. степ. докт. экон. наук : Н.С. Бондарев; г.п. Краснообск, 2015. – 52 с.
2. Бондарев, Н.С. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве: теория и методология : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук (08.00.05) [Текст] / Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства. Новосибирск, 2015. – 355 с.
3. Бондарев Н.С., П.Д. Косинский, И.В. Щетинина, Г.С. Бондарева / Теоретико-методологические и прикладные аспекты институциональных преобразований в сельском хозяйстве /под ред. академика РАН П.М. Першукевича – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2017. -340с.
4. Борейша В.Г. Маркетинговый подход к развитию сельских территорий региона //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015.- №12-10. – С. 1855-1858.
5. Косинский П. Региональная социальная политика и приоритетные проекты (на примере Кемеровской области) // Федерализм. – 2006. – №2(42). – С. 161-176.
6. Лейбутина Е.В. К вопросу устойчивого развития сельских территорий промышленного региона. В сборнике: Современное общество, образование и наука: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. – 2014. – С. 65-69.
7. Харитонов А.В. Социальные проблемы сельского населения региона и пути их решения. В сборнике: Приоритетные научные исследования и разработки: Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукьясан Асатур Альбертович. – 2016. – С. 121-125.
8. Fedulova E.A. Cluster approach to the development of food market of the region: theoretical and applied aspects/Fedulova E.A., Medvedev A.V., Kosinsky P.D., Kononova S.A., Pobedash P.N. // Foods and Raw Materials. – 2016. T. 4. №2. – P. 157-166.

References

1. Bondarev, N.S. Institutional'nye preobrazovaniya v sel'skom hozyajstve: teoriya i metodologiya : avtoref. dis. na soisk. uch. step. dokt. ehkon. nauk : N.S. Bondarev; g.p. Красноobsk, 2015. – 52 s.
2. Bondarev, N.S. Institutional'nye preobrazovaniya v sel'skom hozyajstve: teoriya i metodologiya : dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni doktora ehkonomicheskikh nauk (08.00.05) [Tekst] / Sibirskij nauchno-issledovatel'skij institut ehkonomiki sel'skogo hozyajstva. Novosibirsk, 2015. – 355 s.
3. Bondarev N.S., P.D. Kosinskij, I.V. SHCHetinina, G.S. Bondareva / Teoretiko-metodologicheskie i prikladnye aspekty institutsional'nykh preobrazovanij v sel'skom hozyajstve /pod red. akademika RAN P.M. Pershukevicha – Tomsk: Izd-vo Tom. un-ta, 2017. -340s.
4. Borejsha V.G. Marketingovyy podhod k razvitiyu sel'skikh territorij regiona //Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovanij. – 2015.- №12-10. – S. 1855-1858.
5. Kosinskij P. Regional'naya social'naya politika i prioritetnye proekty (na primere Kemerovskoj oblasti) // Federalizm. – 2006. – №2(42). – S. 161-176.
6. Lejbutina E.V. K voprosu ustojchivogo razvitiya sel'skikh territorij promyshlennogo regiona. V sbornike: Sovremennoe obshchestvo, obrazovanie i nauka: sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 9 chastyah. – 2014. – S. 65-69.
7. Haritonov A.V. Social'nye problemy sel'skogo naseleniya regiona i puti ih resheniya. V sbornike: Prioritetnye nauchnye issledovaniya i razrabotki; Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Otvetstvennyj redaktor: Sukiasyan Asatur Al'bertovich. – 2016. – S. 121-125.
8. Fedulova E.A. Cluster approach to the development of food market of the region: theoretical and applied aspects/Fedulova E.A., Medvedev A.V., Kosinsky P.D., Kononova S.A., Pobedash P.N. // Foods and Raw Materials. – 2016. T. 4. №2. – P. 157-166.

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

Гулева Г.Г., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье исследована уровень развития малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурга, проведен сравнительный и корреляционно-регрессионный анализы экономического развития и состояния малого и среднего бизнеса регионов Северо-Западного федерального округа, предложена и доказана зависимость экономического развития региона и состояния малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, корреляционно-регрессионный анализ, предпринимательство; малые предприятия; средние предприятия.

Abstract: The article presents an analysis the level of development of small and medium business in St. Petersburg, comparative and correlation regression analysis of economic development and the small and medium businesses in the regions of the Northwestern Federal District, proposed and proved the dependence of the economic development of the region and the state of small and medium business.

Keywords: small and medium business, correlation-regression analysis, entrepreneurship; small enterprises; medium enterprises.

Сектор малого и среднего бизнеса играет существенную роль в развитии любой территории, обеспечивая диверсификацию экономики, наполняя потребительский рынок необходимыми для населения товарами и услугами, обеспечивая занятость. Кроме того, гибкость и высокая приспособляемость, присущие малому и среднему бизнесу, способны снижать негативные последствия при неблагоприятной внешней среде. Именно это делает малый и средний бизнес ключевым игроком в процессе развития экономики региона и страны в целом.

По результатам анализа данных 2015 года Федеральных службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат) Санкт-Петербург входит в число лучших регионов страны по уровню развития сектора малого и среднего бизнеса (таблица 1) [10]. Как показано в таблице 1, доля оборо-

та малых предприятий (в т.ч. микропредприятий и индивидуальных предприятий) в совокупном обороте предприятий, действующих на территории Санкт-Петербурга, составляет 21%, в то время как у региона-лидера, в Свердловской области, доля малых предприятий составляет 30,3%, а в среднем по России – 26%. Несмотря на лучшую, по сравнению с общероссийской, динамику оборота продукции и услуг в сопоставимых ценах, производимых малыми предприятиями, (в т.ч. микропредприятиями и индивидуальными предпринимателями), Санкт-Петербург уступает Ленинградской области и ряду других регионов Северо-Западного федерального округа (Республика Карелия, Ненецкий автономный округ, Вологодская область). Снижение составило 9,7%, тогда как в среднем по России снижение составило 10,4%.

Таблица 1 - Показатели развития сектора малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга в сопоставлении с другими регионами Российской Федерации по итогам 2015 года [10]

| № | Наименование показателя | Данные СПб в 2015 г. | Место СПб среди рассматриваемых регионов РФ | Регион-лидер по данному показателю | Данные региона-лидера в 2015г. |
|----|--|----------------------|---|------------------------------------|--------------------------------|
| 1 | Число малых предприятий, ед. | 19 739 | 2 | Москва | 34 951 |
| 2 | Число средних предприятий, ед. | 562 | 2 | Москва | 667 |
| 3 | Число ИП, человек | 78 283 | 3 | Москва | 117 458 |
| 4 | Число МСП (без ИП), ед./10 тыс. чел. населения | 38,97 | 1 | - | - |
| 5 | Средняя численность работников малых предприятий, чел. | 362 142 | 2 | Москва | 771 612 |
| 6 | Доля занятых на малых предприятиях относительно общего числа занятых в экономике | 12,0% | 1 | - | - |
| 7 | Оборот малых предприятий (без микро), млрд руб. | 1 172,10 | 2 | Москва | 4 097,28 |
| 8 | Оборот средних предприятий, млрд руб. | 275,75 | 2 | Москва | 344,99 |
| 9 | Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями (в т.ч. микро и ИП), в действующих ценах, млрд руб. | 1 734,73 | 2 | Москва | 6 029,32 |
| 10 | Доля оборота малых предприятий (в т.ч. микро и ИП) в совокупном обороте предприятий региона | 21% | 4 | Свердловская область | 30,3% |
| 11 | Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микро), тыс. руб. | 3 123 929 | 6 | Республика Татарстан | 9 893 702 |
| 12 | Доля малых предприятий в объеме инвестиций в основной капитал региона, | 0,7% | 5 | Калужская область | 0,1% |
| 13 | Прирост оборота продукции и услуг в сопоставимых ценах, производимых малыми предприятиями, в т.ч. микро и ИП, по сравнению с предыдущим периодом | -9,7% | 3 | Белгородская область | -6,0% |
| 14 | Прирост количества субъектов МСП, осуществляющих деятельность на территории субъекта РФ, по сравнению с предыдущим периодом | +1,0% | 2 | Москва | +3,8% |

В таблице 2 показана динамика основных показателей развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге. В 2016 году на территории Санкт-Петербурга функционировало 235,1 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса, включая 19,8 тыс. малых предприятий, 199,1 тыс. микропредприятий, 97,5 тыс. индивидуальных предпринимателей и 601 среднюю компанию. В период 2013-2016 годов наблюдается строгий положительный тренд по увеличению числа субъектов малого предпринимательства.

Важным показателем, характеризующим активность субъектов малого и среднего предпринимательства, помимо количества компаний и численности занятых является оборот предприятий. Оборот сектора малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге по итогам первого полугодия 2016 года составил 1447,9 млрд рублей, в том числе: 275,8 млрд рублей – средние предприятия, 1172,1 млрд рублей – малые предприятия (включая микропредприятия). В 2015 году прирост оборота малых предприятий был на 7,7% ниже, чем за аналогичный период 2014 года.

Таблица 2 - Динамика основных показателей развития малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге [9]

| Название показателя | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Число субъектов МСП, тыс. | 289,1 | 296,5 | 298,7 | 235,1 |
| Число МСП на 1 тыс. чел. населения, ед. | 57 | 57,2 | 57,8 | 44,76 |
| Среднесписочная численность работников на МСП, тыс. чел. | 691,4 | 689,5 | 687,6 | 702,7 |
| Оборот МСП, млрд руб. | 2030,3 | 2178,7 | 2010,5 | 3760,4 |

Отраслевая структура субъектов малого и среднего предпринимательства по типам представлена на рисунке 1. В отраслевой структуре малых предприятий преобладают предприятия оптовой и розничной торговли (40,4%), вторым по размеру сектором для малых предприятий является сектор операций с недвижимостью и арендой (21,7% всех малых предприятий). Отраслевая структура индивидуальных предпринимателей, в целом, схожа, однако наблюдается еще большая концентрация (по сравнению с малыми предприятиями) в указанных двух

секторах – доля ИП, занимающихся оптовой и розничной торговлей – 37,4%, операциями с недвижимостью и арендой – 23,3%. Отраслевая структура средних предприятий, в отличие от малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, напротив, ориентирована, в первую очередь, на сектор обрабатывающей промышленности, где сконцентрировано 26,6% всех средних предприятий, вторым по численности средних предприятий также является сектор оптовой и розничной торговли (24,7%), далее следует сектор строительства (14,7%).



Рисунок 1 – Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, % [составлено автором на основе данных Росстата]

Для выявления отраслевых сдвигов были построены контрольные таблицы 3 и 4, характеризующие отраслевые сдвиги по показателям доли оборота и доли среднесписочной численности малых предприятий различных отраслей в аналогичных общегородских показателях в 2012 и 2017 годах.

Из таблицы 3 следует:

- основной удельный вес в обороте как в 2012, так и в 2017 занимают предприятия, относящиеся к оптовой и розничной торговле;
- существенно сократилась доля в обороте малых предприятий в сфере строительства (почти в 1,5 раза – с 11,05% до 8,33%);

- несколько выросла доля оборота предприятий сферы недвижимости – с 10,93 % в 2012 году до 12,03 % в 2016 году;

- существенно выросла доля оборота малых предприятий, относящихся к транспорту и связи (почти в 2 раза – с 0,80% в 2015 году до 3,51% в 2016 году). Также существенный рост доли оборота характерен для малых предприятий сфер образования, добычи полезных ископаемых и прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, которые однако, не играют значимой роли в экономике города.

Таблица 3 – Изменение доли оборота малых предприятий различных отраслей в совокупном обороте малых предприятий (отраслевые сдвиги по доле в обороте) [составлено автором на основе данных Росстата]

| Вид экономической деятельности | 2012 | | 2016 | |
|--|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| | Оборот, млн руб. | Доля в обороте, % | Оборот, млн руб. | Доля в обороте, % |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 743 | 0,05 | 2 255 | 0,07 |
| Рыболовство, рыбоводство | 2 | 0,00 | 832 | 0,03 |
| Добыча полезных ископаемых | 344 | 0,02 | 2 161 | 0,07 |
| Обрабатывающие производства | 122 422 | 8,55 | 261 223 | 7,87 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 5 124 | 0,36 | 8 191 | 0,25 |
| Строительство | 158 184 | 11,05 | 276 248 | 8,33 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 903 170 | 63,11 | 2 060 014 | 62,09 |
| Гостиницы и рестораны | 17 297 | 1,21 | 25 773 | 0,78 |
| Транспорт и связь | 50 216 | 3,51 | 225 661 | 6,80 |
| Финансовая деятельность | 1 084 | 0,08 | 560 | 0,02 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 156 354 | 10,93 | 399 178 | 12,03 |
| Образование | 304 | 0,02 | 1 325 | 0,04 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 7 987 | 0,56 | 21 823 | 0,66 |
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 7 834 | 0,55 | 32 299 | 0,97 |
| Всего | 1 431 065 | 100,00 | 3 317 543 | 100,00 |

Как видно из таблицы 4:

- существенно сократилась доля ССЧ малых предприятий оптовой и розничной торговли (на 21%);
- рост доли ССЧ в сферах здравоохранения и предоставления социальных услуг, недвижимости,

транспорта и связи, предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Анализ изменения доли ССЧ малых предприятий различных отраслей показал, что малый бизнес имеет устойчивые позиции по долям ССЧ в большинстве сфер.

Таблица 4 – Изменение доли среднесписочной численности (ССЧ) малых предприятий различных отраслей в совокупной ССЧ малых предприятий (отраслевые сдвиги по доле ССЧ) [составлено автором на основе данных Росстата]

| Вид экономической деятельности | 2012 | | 2016 | |
|--|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | ССЧ, тыс. чел. | Доля в ССЧ, % | ССЧ, тыс. чел. | Доля в ССЧ, % |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 0,50 | 0,08 | 0,87 | 0,13 |
| Рыболовство, рыбоводство | 0,05 | 0,01 | 0,21 | 0,03 |
| Добыча полезных ископаемых | 0,10 | 0,02 | 0,45 | 0,07 |
| Обрабатывающие производства | 92,60 | 14,86 | 94,51 | 13,61 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 1,90 | 0,30 | 3,11 | 0,45 |
| Строительство | 90,70 | 14,55 | 92,20 | 13,27 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 218,30 | 35,02 | 192,67 | 27,74 |
| Гостиницы и рестораны | 24,60 | 3,95 | 26,66 | 3,84 |
| Транспорт и связь | 31,80 | 5,10 | 47,28 | 6,81 |
| Финансовая деятельность | 4,40 | 0,71 | 5,40 | 0,78 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 136,50 | 21,90 | 189,68 | 27,31 |
| Образование | 0,60 | 0,10 | 1,21 | 0,17 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 11,60 | 1,86 | 19,96 | 2,87 |
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 9,70 | 1,56 | 20,32 | 2,93 |
| Всего | 623,35 | 100,00 | 694,54 | 100,00 |

В целях оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге был произведен анализ основных статистических показателей сектора малого и среднего предпринимательства в сопоставлении с регионами-лидерами Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ – 2016, проведенный автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»: Республика Татарстан, Белгород-

ская область, Калужская область [3]. Также в анализ были включены данные по Москве (10 место в рейтинге) и Свердловской области (по двум пунктам рейтинга входит в группу регионов с комфортными условиями для бизнеса) итоги анализа показаны в таблице 5. Кроме того, так как Санкт-Петербург обладает наилучшими значениями основных статистических показателей развития малого и среднего предпринимательства среди регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО) [3].

Таблица 5 – Показатели развития сектора малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга в сопоставлении с другими регионами РФ¹ по результатам 2015 года [10]

| № | Наименование показателя | СПб | РТ | БО | КО | Мск | СО |
|----|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | Число малых предприятий, ед. | 19 739 | 5 822 | 2 563 | 1 803 | 34 951 | 8 589 |
| 2 | Число средних предприятий, ед. | 362 | 488 | 204 | 113 | 667 | 422 |
| 3 | Число ИП, чел. | 78 283 | 59 577 | 36 688 | 15 879 | 117 458 | 78 726 |
| 4 | Число МСП (без ИП), ед./10 тыс. чел. населения | 38,97 | 16,34 | 17,86 | 18,97 | 29,04 | 20,82 |
| 5 | Средняя численность работников малых предприятий, тыс. чел. | 362,1 | 212,5 | 79,01 | 55,99 | 771,6 | 233,01 |
| 6 | Доля занятых на малых предприятиях относительно общего числа занятых в экономике, % | 12,0 | 10,7 | 10,2 | 10,9 | 11,1 | 10,9 |
| 7 | Оборот малых предприятий (без микро), млрд руб. | 1 172,10 | 450,85 | 161,81 | 105,80 | 4 097,28 | 546,52 |
| 8 | Оборот средних предприятий, млрд руб. | 275,75 | 182,69 | 69,32 | 34,02 | 344,99 | 110,92 |
| 9 | Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями (в т.ч. микро и ИП), в действующих ценах, млрд руб. | 1 734,73 | 1 099,70 | 386,61 | 247,15 | 6 029,32 | 1 645,21 |
| 10 | Доля оборота малых предприятий (в т.ч. микро и ИП) в совокупном обороте предприятий региона, % | 21,0 | 26,2 | 26,3 | 26,3 | 16,7 | 30,3 |
| 11 | Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микро), тыс. руб. | 3 123 929 | 9 893 702 | 8 081 543 | 4 772 334 | 4 961 809 | 9 335 486 |
| 12 | Доля малых предприятий в объеме инвестиций в основной капитал региона, % | 0,7 | 1,7 | 5,9 | 6,1 | 0,4 | 2,9 |
| 13 | Прирост оборота продукции и услуг в сопоставимых ценах, производимых малыми предприятиями, в том числе микро и ИП, по сравнению с предыдущим периодом, % | -9,7% | -9,3% | -6,0% | -16,6% | -9,8% | -10,1% |
| 14 | Прирост оборота продукции и услуг в сопоставимых ценах, производимых малыми предприятиями, в том числе микро и ИП, по сравнению с предыдущим периодом, % | +1,0 | -7,3 | +1,0 | -2,8 | +3,8 | -2,2 |

В то же время Санкт-Петербург характеризуется относительно менее благоприятными условиями для ведения инвестиционной деятельности. В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ – 2016 регион входил в группу II, при этом качество регуляторной среды было отнесено к группе D, а качество развития институтов для бизнеса, инфраструктуры и ресурсов, а также малого бизнеса – к группе В. В 2016 году регион не вошел в топ-20 лучших субъектов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. А в 2017 году Санкт-Петербург улучшил свои позиции и вошел в топ-20 лучших субъектов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата, заняв 17 место.

По рейтингу инвестиционного потенциала российских регионов, проведенным аналитическим центром «РА Эксперт», Санкт-Петербург имеет самый высокий рейтинг 1А, что означает, одновременно, высокий потенциал и минимальный риск

осуществления инвестиционной деятельности. Важно, что регион занимает самую высокую позицию в рейтинге, начиная с 2011 года [4].

На рисунке 2 в период с 2013 по 2017 годов в совокупности наблюдается рост доходов консолидированного бюджета Санкт-Петербурга по специальному налоговому режиму, применяемому субъектами малого и среднего бизнеса. Так, доходы бюджета от налогов, взимаемых у субъектов МСП с применением упрощенной системы налогообложения, увеличились с 11,125 млрд рублей в 2013 году до 18,891 млрд рублей на начало 2017 года, что составил темп роста 69,8%. В 2016 году по отношению к 2015 году также существенно выросли доходы, получаемые от МСП в рамках патентной системы налогообложения – рост составил 60%. Необходимо отметить, что доходы, получаемые от предпринимателей в рамках применения единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, с 2013 года по 2017 год практически стоит на одном уровне [6].



Рисунок 2 – Поступление в доходы консолидированного бюджета Санкт-Петербурга по специальным налоговым режимам, применяемым субъектами малого и среднего предпринимательства, млн рублей [составлено автором на основе данных Комитета финансов Санкт-Петербурга]

Немаловажным фактором развития малого предпринимательства имеют ключевые инновационные и инвестиционные проекты малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга. Инвестиционный и инновационный климат Санкт-Петербурга относительно благоприятствует развитию малых и средних предприятий. В рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации, составленного в 2016 году, Санкт-Петербург входит в топ-3 региона Российской Федерации, занимающую верхние строчки рейтинга, вместе с Москвой и Республикой Татарстан. Это, в частности, подтверждает статус этих регионов как ведущих экономических и образовательных центров. Санкт-Петербург по-прежнему находится вне конкуренции, демонстрируя высокие

значения по семи из восьми используемых показателей, в субрейтингах итогового рейтинга Санкт-Петербург занимает второе место в стране по двум из четырех используемых субрейтингов — по уровню социально-экономических условий инновационной деятельности и по уровню научно-технического потенциала. Кроме того, регион находится на 5 месте по уровню инновационной деятельности и на 23 по качеству инновационной политики [2].

Регион также находится в числе лидеров в соответствии с результатами Рейтинга инновационного бизнеса в регионах России, подготовленного Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (рисунок 3) [8].



Рисунок 3 – Рейтинг инновационного бизнеса в регионах России, 2016 [8]

Как было сказано ранее, малый и средний бизнес должны являться ключевыми игроками в процессе развития экономики региона и страны в целом. В мировой практике в странах, где существенная доля создаваемого национального богатства принадлежит малому и среднему бизнесу, удалось добиться больших успехов в обеспечении эффективности экономики [1]. Автором для подтвержде-

ния гипотезы о зависимости экономического развития региона от уровня развития малого бизнеса был проведен корреляционно-регрессионный анализ данной зависимости относительно субъектов Северо-Западного федерального округа РФ – Новгородской, Псковской, Ленинградской областей и Санкт-Петербурга. Показателями выбраны оборот малых и средних предприятий и валовый региональный про-

дукт (ВРП) за период с 2009 по 2015 года, которые представлены на официальном сайте Росстат. В рамках данного анализа рассчитаны два показателя: коэффициент парной корреляции и коэффициент детерминации.

Показатели корреляции дают возможность оценить тесноту и направление взаимосвязи изучаемых переменных. Коэффициенты парной корреляции могут лежать в диапазоне от (-1) до (+1). При этом положительные значения демонстрируют прямую связь между переменными (рост одной переменной провоцирует рост другой), а отрицательные свидетельствуют об обратной взаимосвязи (с ростом одной переменной другая уменьшается). В основе качественной оценки тесноты связи лежит шкала Чеддока. Сильная связь констатируется при превышении коэффициентом корреляции по абсолютной ве-

личине значения 0,7. Связь признается слабой при значении менее 0,3.

Коэффициент детерминации показывает процентную зависимость и изменения изучаемого параметра от исследуемых факторов. Увеличение количества наблюдений позволит увеличить значение коэффициента детерминации. В нашем анализе результативным параметром выступает внутренний валовой продукт, признаком-фактором отмечен оборот малого и среднего бизнеса, количество наблюдений равно 7.

Матрица коэффициентов парной корреляции и регрессионная статистика были построены на основе применения пакета «Анализ данных» программы Microsoft Excel. Результат анализа трех областей Северо-Западного федерального округа представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Взаимосвязь показателей валового регионального продукта и оборота малого и среднего бизнеса в Новгородской, Псковской и Ленинградской областях [составлено автором на основе данных Росстата]

| Период | Новгородская область | | Псковская область | | Ленинградская область | |
|--|----------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------------|
| | ВРП, млрд руб. (Y) | Оборот МСП, млрд руб. (X) | ВРП, млрд руб. (Y) | Оборот МСП, млрд руб. (X) | ВРП, млрд руб. (Y) | Оборот МСП, млрд руб. (X) |
| 2009 | 117710 | 53,9 | 74647,8 | 52 | 430395,5 | 161,7 |
| 2010 | 127407,8 | 87,6 | 87066 | 80 | 490303,7 | 239,8 |
| 2011 | 153419,7 | 83,66 | 100496,5 | 82,15 | 581712 | 220,53 |
| 2012 | 170605,7 | 88,11 | 107547,5 | 87,04 | 672066,9 | 248,8 |
| 2013 | 178818,1 | 93,04 | 114676,2 | 92,29 | 678718,3 | 238,08 |
| 2014 | 209304,4 | 100,66 | 123825,6 | 93,85 | 703325,6 | 249,54 |
| 2015 | 240362,7 | 120,3 | 132841,8 | 144,9 | 853584,6 | 438,2 |
| Коэффициент парной корреляции (R_{xy}) | 0,89 | | 0,88 | | 0,81 | |
| Коэффициент детерминации (R^2) | 0,80 | | 0,77 | | 0,65 | |

Результаты корреляционно-регрессионного анализа говорят о наличии положительной корреляции между уровнем экономического развития субъектов РФ и состоянием малого и среднего бизнеса в данных субъектах, что подтверждается сильной положительной связью ($R_{xy} > 0,7$) валового регионального продукта регионов и оборота малого и среднего бизнеса регионов.

Коэффициент детерминации также показывает сильное влияние оборота МСП на ВРП Новгородской области ($R^2 = 80\%$), в Псковской и Ленинградской областях характеризуются влияние оборота на ВРП регионов чуть ниже, чем у Новгородской области.

Отдельно рассмотрим результаты анализа относительно Санкт-Петербурга. Как видно из таблицы 7, коэффициент детерминации равно 0,62 и характеризует среднюю связь между валовым региональ-

ным продуктом и оборотом малого и среднего бизнеса. А также с помощью линии тренда автором получена линейная модель $y = 0,0003x + 1188,7$, где коэффициент детерминации равен 38% (рисунок 4), соответствующий низкий уровень влияния был вполне ожидаем, так как Санкт-Петербург является экономически развитым регионом и его экономика включает множество других факторов влияния.

Необходимо отметить, что малое количество наблюдений ($n = 7$) не дает возможность использовать модель $y = 0,0003x + 1188,7$ в качестве инструмента прогнозирования, но как показывают результаты анализа вполне можно сделать вывод о наличии положительной корреляции между уровнями экономического развития Санкт-Петербурга и развития малого и среднего бизнеса.

Таблица 7 - Взаимосвязь показателей валового регионального продукта и оборота малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге [составлено автором на основе данных Росстата]

| Период | ВРП, млрд руб. (Y) | Оборот МСП, млрд руб. (X) |
|--|--------------------|---------------------------|
| 2009 | 1475805,3 | 1407,9 |
| 2010 | 1699486,4 | 2192,37 |
| 2011 | 2091914,3 | 1623,6 |
| 2012 | 2280426 | 1978,7 |
| 2013 | 2491423,3 | 2030,3 |
| 2014 | 2661210 | 2178,7 |
| 2015 | 3023972,3 | 2010,5 |
| Коэффициент парной корреляции (R_{xy}) | 0,62 | |
| Коэффициент детерминации (R^2) | 0,38 | |

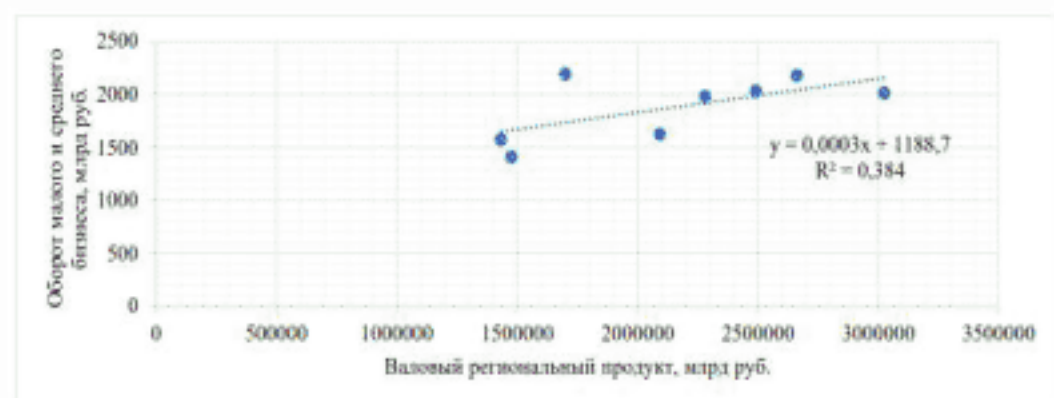


Рисунок 4 – Линия регрессии показателей валового регионального продукта и оборота малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге [составлено автором на основе данных Росстата]

По итогам проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы. Корреляционно-регрессионный анализ наглядно показал, что уровень развития малого и среднего бизнеса является значимым фактором экономического развития региона. В частности, малый и средний бизнес Санкт-Петербурга характеризуется устойчивыми положительными темпами роста предпринимательской активности, обеспечивающих ежегодный прирост числа субъектов малого и среднего предпринимательства и высокое отношение субъектов малого и среднего предпринимательства к общей численности населения. Росту сектора малого и среднего предпринимательства способствует благоприятная инновационная среда и инновационная инфраструктура Санкт-Петербурга, что подтверждается высоким расположением Санкт-Петербурга в рейтингах субъектов по уровню инновационного развития. Однако

потенциал субъектов малого и среднего бизнеса в развитии реального сектора экономики остается не реализованным, что подтверждает существующий объем инвестиций в основной капитал и оборот субъектов малого и среднего предпринимательства [5].

На данный момент, основная часть субъектов малого и среднего предпринимательства занята в сфере торговли и услуг, тогда как экономика города испытывает дефицит малых и средних промышленных предприятий, которые могли бы стать одним из основных драйверов ее дальнейшего роста. В данной связи, необходимо уделить внимание на систему государственного регулирования малого и среднего бизнеса, так как на перспективы развития малого и среднего бизнеса влияет, в первую очередь, бизнес-климат в регионе и в стране целом.

² В таблице 3 Санкт-Петербург обозначен как СПб, Республика Татарстан — РТ, Белгородская область — БО, Калужская область — КО, Москва — Мск, Свердловская область — СО

Библиографический список

1. Евсеева О.А., Бабкин А.В. Формирование методики оценки эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий// Известия Иркутской государственной экономической академии, 2014, № 6 (98). стр. 79-85.
2. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/ru> (дата обращения 25.09.2017)
3. Официальный сайт Автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asi.ru/> (дата обращения 25.09.2017)
4. Официальный сайт аналитического центра «Эксперт» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.ru/> (дата обращения 05.10.2017)
5. Официальный сайт Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cprpr.gov.spb.ru/> (дата обращения 17.10.2017)
6. Официальный сайт Комитета финансов Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fincotm.gov.spb.ru/> (дата обращения 20.10.2017)
7. Официальный сайт Правительства Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.spb.ru/> (дата обращения 10.10.2017)
8. Официальный сайт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/> (дата обращения 13.10.2017)
9. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://petrostat.gks.ru/> (дата обращения: 01.11.2016)
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 13.11.2017 г.)

References

1. Evseeva O.A., Babkin A.V. Formirovanie metodiki ocenki ehffektivnosti gosudarstvennoj podderzhki malyh i srednih predpriyatij// Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii, 2014, № 6 (98). str. 79-85.

2. Investicionnyj portal Sankt-Peterburga [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://spbinvestment.ru/ru> (data obrashcheniya 25.09.2017)
3. Oficial'nyj sajt Avtonomnoj nekommercheskoj organizacii «Agentstvo strategicheskikh iniciativ po prodtvzheniyu novyh proektov» [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.asi.ru/> (data obrashcheniya 25.09.2017)
4. Oficial'nyj sajt analiticheskogo centra «EHkspert» [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.acexpert.ru/> (data obrashcheniya 05.10.2017)
5. Oficial'nyj sajt Komiteta po razvitiyu predprinimatel'stva i potrebitel'skogo rynka Sankt-Peterburga [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.crpr.gov.spb.ru/> (data obrashcheniya 17.10.2017)
6. Oficial'nyj sajt Komiteta finansov Sankt-Peterburga [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://fincom.gov.spb.ru/> (data obrashcheniya 20.10.2017)
7. Oficial'nyj sajt Pravitel'stva Sankt-Peterburga [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.gov.spb.ru/> (data obrashcheniya 10.10.2017)
8. Oficial'nyj sajt Rossijskoj akademii narodnogo hozyajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente RF [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.ranepa.ru/> (data obrashcheniya 13.10.2017)
9. Oficial'nyj sajt Upravleniya Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po g. Sankt-Peterburgu i Leningradskoj oblasti [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://petrostaf.gks.ru/> (data obrashcheniya: 01.11.2016)
10. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhba gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya 13.11.2017 g.)

ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Гурбанова Ш.К., ассистент, Гянджинский Государственный Университет

Аннотация: В статье рассматривается уровень использования ресурсов в аграрном секторе. Отмечается, что одним из основных условий развития этой отрасли, является эффективное использование ресурсов. Делается вывод, что эффективное использование ресурсов непосредственно зависит от особенностей сельского хозяйства и специфичности ресурсов. Поэтому необходимо комплексное исследование этих факторов.

Ключевые слова: производственный потенциал, эффект, ресурс, конкуренция, предпринимательство, стимулирование.

Abstract: In the article the level of usage resource in the agricultural sector is considered. It is noted that one of the main conditions of development of the industry, is the efficient use of resources. Identifying areas of efficient use of land, water and labor resources as production resources is especially important in the justification of the priorities of market resources. It is concluded that the efficient use of resources directly depends on agricultural features and specificity of resources. Therefore, a comprehensive study of these factors is necessary.

Keywords: production potential, efficient, resourc, competition, entrepreneurship, stimulation.

Общество за все периоды своего развития и за все этапы экономического прогресса старался и старается эффективно использовать созданные природой ресурсы, с целью удовлетворения своих потребностей. В ходе совершенствования производственных средств, способы воздействия человека на ресурсы интенсифицировались, эксплуатация ресурсов расширилась, и в результате в различных отраслях создались проблемы нехватки ресурсов. С этой точки зрения эффективное использование ресурсов является одним из самых актуальных проблем современного периода.

Согласно проводимым реформам в стране в стратегии экономического развития интеграция в мировую экономическую модель, достижение ускоренного развития регионов, обеспечение экономической безопасности страны и улучшение благосостояния населения приняты как приоритетные направления [1, с. 142-143]. Естественно, решение представленных задач непосредственно связано с уровнем использования ресурсов, в конечном итоге, с социально-экономическим развитием. Оценка существующего социально-экономического положения выводит на передний план анализ структуры, определение ресурсного потенциала производства, существующие реальности в экономических отношениях, решения задач по достижению перспективных качественных изменений. В общем, в последние годы цел создания конкурентоспособной экономической структуры на основе предпринимательства и инициативности, отвечающей требованиям глобальной мировой экономической системы, определено как основное направление развития [3, с.37-38]. Основной курс реформы, проводимых в этом направлении, составляет всесторонний учет существующего ресурсного потенциала, оценка особенностей производственных ресурсов при их размещении и использовании, обеспечение развития структур и механизмов путей совершенствования в соответствии с мировыми стандартами социального и экономического развития.

Формирование рыночных отношений в стране создало перспективы по целевому и эффективному использованию производственных ресурсов и в итоге существующие ресурсы использовались более целенаправленно.

Основным направлением развития в аграрном секторе считается интенсификация и формирование среды эффективного использования ресурсов на этой основе. Определение приоритетов повышения эффективности использования земель, воды и трудовых ресурсов, как производственные ресурсы в сельском хозяйстве, имеет особую актуальность с

точки зрения обоснования направления регулирования ресурсного рынка.

Рост численности населения, уменьшение плодородия почв, повышение энергоёмкости сельскохозяйственных продуктов, ставят необходимую задачу совместного рассмотрения экономических и экологических критерий при обосновании приоритетов повышения эффективности использования некоторых ресурсов. Повышение производства продукции за счет поддержки интенсивных факторов развития, в определенной степени ограничивается с требованиями охраны окружающей среды. В конечном итоге этот фактор формирует благоприятную среду для эффективного использования ресурсного потенциала страны.

Повышение эффективности использования земельных ресурсов, как важная составляющая производственных ресурсов, объединяет в себе некоторые направления. С этой точки зрения, восстановление плодородия почвы требует всестороннего обоснования ирригационных и мелиорационных мероприятий, предусматривает реализацию необходимых мер на базе новейших технологий, которые обуславливают совместную реализацию комплексных мер, направленных на эффективное использование других приоритетных земельных и водных ресурсов [3, с.135]. Мероприятия по соблюдению агротехнических требований, оптимизации режима использования минеральных удобрений, проведению мелиорационных работ, организации посевов на научной основе, которые направлены на восстановление плодородия земли, непосредственно зависят от эффективности использования водных ресурсов.

Предотвращение эрозии земли, требует серьезное отношение на регулирование режима использования технических средств в сельскохозяйственном производстве. Применение интенсивной технологии полива вызывает размывы крутых склонов, не ограничивая ходов тяжелой техники по посевным полям твердение поверхностного слоя земли.

Таким образом, в связи с проблемой уменьшения полезного земельного участка на каждого человека, в контексте проведения мероприятий приоритетными направлениями должны считаться следующие:

-представление интересов производителей сельского хозяйства на передний план. При этом важно предотвращение причины, затрудняющие использование пригодных для сельского хозяйства земельных участков, особенно маленьких по площади. Так как созданные за долгие годы поливные системы в результате промышленного вмешательства нарушаются, загрязнение существующих водных бассейнов исключает их использование. Поэтому на эти два вопроса необходимо уделить особое внимание.

-во время усовершенствования технологий использования водных ресурсов, критерии охраны земельного покрова и повышения качества, экономное использование водных ресурсов и предотвращение загрязнения ближайших водных бассейнов должны быть в центре внимания. Временные поливные технологии предусматривают не только автоматизацию системы в целом, также автоматизацию процесса контроля полива. Поэтому, основным условием повышения эффективности использования водных ресурсов является разработка эффективного механизма финансирования для применения прогрессивных поливных технологий.

Реальная цена ресурсов важное первичное условие повышения прозрачности в процессе их использования. В условиях формирования рынка земельных и водных ресурсов, разница между реальными и текущими ценами замедляет цивилизованную эволюцию отношений купли-продажи. Решение проблемы требует обеспечения комплексности оздоровительных мероприятий в банковской и финансовой системе, усовершенствование залогового механизма с учетом объективных особенностей сельского хозяйства, активную поддержку взаимного влияния друг на друга земельного рынка и рынка ценных бумаг. По результатам исследования необходимо отметить, что оценка возможностей реализации перечисленных мероприятий является одним из важнейших в перечне приоритетных.

Создание благоприятных условий для предпринимательства в сельском хозяйстве создает широкие возможности для эффективного использования существующего потенциала. В нынешнем этапе формирования рыночных отношений, предпринимательский фактор играет важную роль в мобилизации участников ресурсного рынка аграрного сектора [2, с. 214-215].

Одним из решающих направлений в повышении эффективности использования производственных ресурсов и становлении рынка аграрного ресурса является стимулирование инноваций, реализация потенциала инновационного развития. Инновационные направления эффективного использования ресурсов предусматривают широкое применение интенсивных аграрных технологий, прогрессивных методов хозяйствования, ресурсосберегающих методов. Ресурсосбережение, как основное направление развития в современном аграрном секторе возможно при инновационном подходе ко всем этапам процесса производства и доставки продуктов потребителям. Обеспечение аграрного сектора технической средствами, оптимальная комплектация машин и оборудования, установка и эксплуатация автоматизированных перерабатывающих линий, усвоение передовых способов сбыта продукции и реализация других крупных финансово-экономических проектов, важнейшие условия хозяйствования в современной конкурентной среде.

Международный опыт показывает, что в сельском хозяйстве возможности сбережения ресурсов достаточно широки. Так как:

- аграрные производители и переработчики, имеющие нужную информацию о возможности использования ресурсов в производстве различных продуктов, имеют возможность наиболее гибко действовать в соответствии с конъюнктурой рынка;
- агромаркетинговые исследования создают первичные условия, чтобы вовремя реагировать на расширение производства сельскохозяйственной продукции и соотношение спроса и предложения;
- у производителей увеличивается возможности реализации профилактических мер по оценке и ликвидации рисков и т.д.

При научно обоснованном менеджменте рисков производителями, перерабатывающими, обеспе-

чивающими и лизинговыми предприятиями в сельском хозяйстве, возможно эффективное использование производственных ресурсов. В противном случае обеспечение устойчивого баланса на рынке аграрных ресурсов и развития современных рыночных технологий сопровождаются некоторыми проблемами. По этому, необходимо создание и развитие взаимовыгодных экономических отношений между производителями сельскохозяйственной техники, перерабатывающими и другими предприятиями, выступающие на рынке ресурсов как доверенные партнеры [6, с. 223-229].

Одним из основных направлений эффективного использования ресурсов, является правильное размещение ресурсов с целью минимизации потерь в процессе производства. Поэтому на учет факторов, являющихся причиной потери в той или иной степени, необходимо уделить особое внимание. Параллельно необходимо и исследовать и определить основные факторы потерь. С этой точки зрения определение группы факторов, которые являются причиной потери во время продвижения продуктов от производителя к потребителям, считается одним из основных задач.

Одним из факторов причин потери является соблюдение агротехнических требований и существующий уровень материально-технического обеспечения производства. Известно, что уровень потери непосредственно зависит от качества работ, реализуемых во всех этапах производства сельхозпродуктов. По этому, для обоснования мер по снижению потерь, важно учитывать факторы, влияющие на эффективность производства.

Анализ показывает, что привлечение инвестиций в аграрный сектор играет существенную роль в обеспечении эффективности использования ресурсов. При этом целесообразно использование различных финансовых источников. Инвестиционные вложения могут охватить нижеследующие направления:

- увеличение капиталовложений в отрасли, где экономическая эффективность наиболее высока;
- увеличение средств, направленных на покупку новых технологий и техники;
- увеличение средств, направленных на укрепление материально-технической базы;
- выделение средств на перестройку технического оснащения;
- выделение средств на ускорение перепроизводства;
- учет развития производственной и социальной инфраструктуры.

Исследования показывают, что не используя преимуществ повышения эффективности производства, невозможно достичь увеличения производства продукции и снижения цен. По этому, для повышения эффективности производства в аграрном секторе целесообразно реализация следующих мероприятий:

- усовершенствование действующего механизма законов, нормативно-правовых актов, принятых в области аграрных реформ;
- привлечение инвестиций для повышения эффективности и увеличения производства продукции аграрного сектора;
- соблюдение пропорций интересов во взаимоотношениях сельского хозяйства и промышленности;
- усовершенствование и развития инфраструктуры отрасли;
- улучшения сферы услуг всем предприятиям, занимающихся производством сельскохозяйственных продукции и укрепление их технической базы;
- предпочтение усовершенствованию и развитию взаимоотношений между

производственными и перерабатывающими предприятиями;

-обеспечение независимости производителей в распределении и использовании прибыли, определение цен, управление аграрного производства и др.

Выше отмеченные тесно связаны с трудовыми ресурсами и их использованием. Эффективность использования трудовых ресурсов, как главный ресурс развития в аграрном секторе зависит от комплекса факторов макро и микросреды. Для определения приоритетов эффективного использования трудовых ресурсов, необходимо рассмотрение изменений, происходящих в их количестве и качестве. В результате исследований выявлена важность системного расследования использования трудовых ресурсов и интенсификация производства, расширение производства конкурентоспособных продуктов, увеличение прибылей работающих в аграрном секторе, повышение экономической активности и обоснованы некоторые положения и рекомендации [4, с. 155].

Другим важным направлением повышения эффективного использования трудовых ресурсов является усовершенствование системы подготовки профессиональных кадров. В период реформ и интенсивного развития сельского хозяйства, роль профессиональных кадров решающая. Кадры, занимающие ведущее место в организации производства и труда должны глубоко усвоить современные методы работы, уметь принять обоснованные решения в применении интенсивных технологий, в нестандартных условиях и в условиях риска.

На основе указанных, необходимо подчеркнуть, что эффективное использования земельных, водных и трудовых ресурсов в аграрном секторе, важное условие развития этой отрасли экономики. Эффективность использования этих ресурсов взаимосвязаны с особенностями аграрного сектора и специфичностью каждого ресурса. Эти особенности и специфичность требуют параллельного рассмотрения их аспектов в процессе использования.

Библиографический список

1. Алыев И.Г., Солтанлы И.Г. Модернизация аграрного сектора и обеспечение конкурентоспособности. Б., «Европа», 2017, с. 142-143.
2. Аббасов В.Г. Аграрная экономика. «Издательство Экопринт». Б., 2017, с. 214-215.
3. Алыев И.Г. Национальная экономика и проблемы развития аграрного сектора. Б., 2006, с. 37-38.
4. Ибрагимов И.Г. Экономика аграрного сектора. Монография. Б., 2016, с. 155.
5. Попов Н.А. Основы рыночной агроэкономики и сельского предпринимательства. Москва-2001, с. 133с.
6. Романов А.П., Губанова М.Н. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами / Вопросы современной науки и практики. 2010. № 7-9, с. 223-229.

References

1. Alyev I.G., Soltanly I.G. Modernizatsiya agrarnogo sektora i obespechenie konkurentosposobnosti. B., «Evropa», 2017, s. 142-143.
2. Abbasov V.G. Agrarnaya ekonomika. «Izdatel'stvo EHkoprint». B., 2017, s. 214-215.
3. Alyev I.G. Nacional'naya ekonomika i problemy razvitiya agrarnogo sektora. B., 2006, s. 37-38.
4. Ibragimov I.G. EHkonomika agrarnogo sektora. Monografiya. B., 2016, s. 155.
5. Popov N.A. Osnovy rynochnoj agroehkonomiki i sel'skogo predprinimatel'stva. Moskva-2001, s. 133s.
6. Romanov A.P., Gubanova M.N. EHkonomicheskij potencial predpriyatiya i ego svyazi s resursnym i proizvodstvennym potencialami / Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. 2010. № 7-9, с. 223-229.

ОСНОВНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕФОРМИРОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Дудченко А.В., к.ю.н., доцент, Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Колкарева И.Н., к.ю.н., доцент, Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: Статья посвящена анализу состояния уровня конкуренции и антимонопольного регулирования в России на современном этапе с учётом статистических данных за 2014-2017 годы. В исследовании проанализированы причины негативных тенденций монополизации экономики России и предложены меры по формированию конкурентной среды в рамках правового поля.

Ключевые слова: антимонопольное регулирование, картеллизация экономики, комплаенс, негативные тенденции в экономике.

Abstract: The article is devoted to the analysis of the state of the level of competition and antimonopoly regulation in Russia at the present stage, taking into account the statistical data for 2014-2017. The study analyzes the reasons for the negative trends in the monopolization of the Russian economy and suggests measures to create a competitive environment within the legal framework.

Keywords: antimonopoly regulation, cartelization of the economy, compliance, negative trends in the monopolization of the economy.

Законодательная база антимонопольного регулирования хозяйственной деятельности в современной России характеризуется множеством противоречий, коллизий. Вместе с тем нарастают глобальные проблемы в экономической сфере. Экономическая политика в целом и выработка мероприятий по недопущению монополистической деятельности является прерогативой государства. Поиск наиболее приемлемых инструментов регулирования и воздействия свидетельствует об уровне заинтересованности государства в формировании конкурентной среды и правовой базы хозяйствования.

Анализ статистических данных об уровне конкуренции в России за последние три года, характеризуется увеличением числа негативных явлений, начавшихся в 2014 году и имевших место в последующие периоды, а также ростом внешнего воздействия на экономику, породившего резкий рост картельных створов и нарушения антимонопольного законодательства.

Экономическая безопасность любой страны мира напрямую зависит от состояния правового регулирования монополистической деятельности и умения государственных органов гибко реагировать на необходимость разработки и применения соответствующих мер административного и экономического воздействия. Сигналом к реагированию выступает резкое увеличение картельных створов и попытка установления монопольных цен в отношении определённых категорий товаров.

В последние годы число антиконкурентных соглашений имеет тенденцию нарастания, что подтверждается статистическими материалами официального сайта МВД РФ о количестве уголовных дел по фактам картельных створов. В частности по итогам 2016 года выявлено 692 факта антиконкурентных соглашений и 330 картельных. Вместе с тем эксперты констатируют тот факт, что более 80% картельных створов заключаются по результатам торгов. Вызывающим опасения фактом являются сферы картельных створов – распределение природных и биологических ресурсов, а также направление жизнеобеспечения деятельности человека.

Нарушение антимонопольного законодательства в большей мере имеет место в бюджетной сфере при заключении и реализации государственных и муниципальных контрактов и в конечном итоге воздействует на уровень национальной безопасности РФ.

В условиях реальной возможности государственно-го воздействия на активизацию экономических процессов остаются не решёнными системные проблемы в сфере государственных и муниципальных закупок,

распоряжения государственным и муниципальным имуществом, прочими видами государственных ресурсов.

Фактором негативного влияния на состояние экономики продолжают оставаться государственно-монополистические тенденции в экономике, которые приводят к усилению роли монополий, усложняют конкурентную политику, усиливают монополистические тенденции в неконтролируемом государством экономическом пространстве.

Эти процессы сопровождаются замедленными темпами приватизации, наличием у организаций с государственным участием значительного количества непрофильных активов и медленными темпами их реализации.

Ключевые показатели деятельности малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, состояние бизнес среды и региональные разрывы в условиях для ведения бизнеса, сложности доступа к кредитным средствам и многие другие факторы демонстрируют необходимость поиска новых методов оказания государственной поддержки малому бизнесу.

Важнейшим фактором, сдерживающим развитие экономических процессов, является состояние системы тарифного регулирования, оказывающего решающее значение на все сферы деятельности.

Реформирование тарифного законодательства и тарифного регулирования в целом является ключевым ресурсом, способным обеспечить существенное изменение экономической ситуации.

По данным официальной статистической отчетности, 2016 год по сравнению с 2015 г. ознаменовался для России снижением ВВП на 0,2%, незначительным ростом индексов промышленного производства (на 1,1 %) и продукции сельского хозяйства (4,8%) и снижением индекса обрабатывающего производства (-0,1%) [3]. По данным Минэкономразвития, по итогам 2016 года инфляция составила 3,4 %, в среднем за год потребительские цены выросли на 7,1 % (в 2015 году – 12,9 % и 15,5 % соответственно), в то время как потребительский спрос показал отрицательную динамику: - 3,8% [3]. На 01.01.2017 общее количество организаций составило 4 553 818, на 01.01.2016 – 4 820 432, то есть в 2016 году их количество сократилось на 6%; при этом в 2016 г. внесено записей в ЕГРЮЛ о новых 498 642 организациях, и исключены сведения об 780 982 организациях, прекративших свою деятельность.

Оценивая состояние конкуренции в России в 2016-2017 годах можно наблюдать усугубление негативных тенденций и возникновения все более изощренных форм монополизации различных секторов экономики.

Одним из непреодолимых барьеров в развитии конкуренции остается число государственных предприятий и их доля в определенных сегментах рынка. Данные Росстата за 2017 год отмечают незначительное снижение хозяйствующих субъектов с государственным участием, но позволяют утверждать об их чрезмерности. Имеющиеся снижение доли государственных и муниципальных предприятий на 1,7 % находится в пределах математической погрешности и существенного влияния не имеет.

Действующий при Правительстве РФ экспертный совет по экономическим и социально значимым вопросам констатирует факт засекреченности информации об итогах хозяйственной и финансовой деятельности публичных юридических лиц федерального и муниципального уровней. Форма хозяйственной деятельности, имеющей правовой статус казенных предприятий создают условия для их неэффективности. Выгодополучатель, наделивший их правом хозяйственного ведения, не обладает всей полнотой власти и инструментами административного воздействия на менеджмент предприятия и как следствие на рисковость реализуемых операций. Административные методы воздействия в отношении унитарных предприятий являются неэффективными также в силу невозможности эффективного применения института банкротства в отношении них.

Сложившаяся в последние годы практика управления государственной собственностью характеризуется постоянным поиском компромисса между экономической и социальной составляющей. Для собственника важна эффективность, а с учётом факта, что собственник – государство возникает потребность в учёте интересов социально незащищённого населения.

Если рассматривать состояние региональных рынков и уровень конкуренции на них, то очевидным становится факт превалирования государственных и муниципальных юридических лиц, что существенно отражается на состоянии локальных конкурентных сфер.

Например, по данным ФАС РФ, в сфере розничной торговли, ремонта бытовых изделий и предметов личного пользования количество унитарных предприятий на 01.01.2016 составило 1484, на 01.01.2017 – 1261.

В сфере сделок с недвижимостью, аренды и предоставления услуг число унитарных предприятий на 01.01.2017 составило 4695, из них:

- федеральных унитарных предприятий – 442, что составляет 34,5% от числа всех федеральных унитарных предприятий;

- на региональном уровне количество унитарных предприятий в данной сфере составило 499 – 20,5% от общего количества унитарных предприятий, созданных субъектами Российской Федерации;

- на муниципальном уровне – 3754, что составляет 24,6% от количества всех муниципальных унитарных предприятий [2].

Вышеприведённые данные наглядным образом свидетельствуют о значительной доли публичных образований в экономике РФ. Все попытки уменьшения доли участия государства в структуре юридических лиц реализуются в форме преобразования организационной формы хозяйствования без изменения формы собственности, что по факту не снижает их роли и возможности влияния на конкретные сегменты рынка.

Безусловно, существование таких форм хозяйствования негативно влияет на конкурентные сферы экономики и требует.

Проанализированные проблемы состояния Российской экономики свидетельствуют о необходимости совершенствования правового регулирования инфраструктуры товарных рынков.

Такое совершенствование закономерно следует осуществлять в нескольких направлениях:

- 1) выработки комплексной государственной программы по защите конкуренции, реализуемой и кон-

тролируемой федеральным органом государственной власти специальной компетенции;

- 2) определения и применения четко регламентированных мер поощрения и стимулирования проконкурентного поведения в экономике.

В данном контексте одним из действенных инструментов, способствующих развитию конкуренции, могли бы явиться система мер внутреннего предупреждения нарушений антимонопольного законодательства. В научных исследованиях последний лет данная система получила название антимонопольного комплаенса.

Необходимость внедрения данного института в законодательство Российской Федерации высказывается как специалистами ФАС, так и теоретиками современной цивилистики. Они сходятся во мнении, что основной задачей правового регулирования конкурентной среды выступают предупреждение вероятных правонарушений и минимизация антимонопольных рисков. Такой тезис находит свое подтверждение и при анализе норм Закона «О защите конкуренции»: в части 1 статьи 1 установлено, что предметом закона является не только пресечение монополистической деятельности и антиконкурентного поведения, но и их предупреждение; данную задачу и призвано решать внедрение института антимонопольного комплаенса.

В большей степени проблемы правового регулирования монополистической деятельности выступает обусловленное отсутствие четких действий направленных на пресечение, нарушение антимонопольного законодательства в отношении любого субъекта бизнеса, независимо от отнесения к государственным корпорациям либо к сферам частного бизнеса. При этом правовое регулирование не может и не должно ухудшать бизнес среду и создавать коллизионные правила и положений, позволяющих трактовать действующее законодательство в угоду определенных субъектов. Для избегания крайностей и преодоления пробелов необходимо провести комплексный анализ законодательной базы антимонопольного регулирования.

На сегодняшний же день, можно сделать выводы, что глубокий анализ сложившейся ситуации компетентными органами не проводится, что позволяет утверждать о поспешности исследования проблемы, а это своим чередом приводит к снижению эффективности противодействия нарушениям антимонопольного законодательства.

Проанализировав состояние законодательства и экономики РФ в целом, возможно обозначить ряд проблем, затрудняющих правильность применения антимонопольного законодательства и выделить ряд предложений по их разрешению.

Рассмотрим основные проблемы:

1. Любая сфера экономики должна иметь четкие правила поведения, формализованные и закреплённые в нормативно-правовых актах. Мы же можем констатировать факт отсутствия юридического закрепления понятия «конкурентная среда», которое вместе с тем широко используется в научных исследованиях и практике взаимодействия между субъектами бизнеса. Зачастую трактовка содержания понятия «конкурентная среда» зависит от целей и задач, преследуемых исследователем. Большинство авторов данное явление рассматривается как ситуация сложившаяся на рынке, в рамках которой производители товаров и услуг находятся в состоянии борьбы за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке[1]; либо как комплекс релевантных условий (динамических параметров), в которых функционирует бизнес на том, или ином рынке [4]. Это создаёт благоприятную почву для толкования и интерпретации этого явления в угоду существующих целей и задач развития конкурентной среды региона.

2. Субъекты Федерации не имеют полной и достоверной статистической информации, характеризующей

реальное состояние конкуренции по различным секторам экономики.

3. Существующие методики оценки уровня конкурентной среды противоречивы, трудозатратны и не имеют единого внутреннего содержания.

4. Аналитическая сфера изучения конкуренции испытывает профессиональный голод и нехватку высокопрофессиональных кадров.

5. Отсутствуют умения у субъектов бизнеса соотносить нормы конкурентного права и права интеллектуальной собственности.

6. Расширение информатизации всех процессов ведения бизнеса требует пересмотра подходов к антимонопольному регулированию, правоприменению и делает необходимым изменение внутреннего антимонопольного законодательства России с учётом мировых стандартов цифрового пространства.

7. Наличие необоснованно жестких мер пресечения, а также недостаточно четкие формулировки ключевых понятий, приводящие к важным ошибкам в определении виновных субъектов. Вместе с тем важно учитывать недобросовестную конкуренцию, которая может выражаться в предоставлении в компетентные органы неправдивой информации о правонарушениях, а также давлении на таковые органы с целью возбуждения сфобрикованных антимонопольных дел.

В целях устранения имеющихся пробелов в правовом регулировании монополистической деятельности считаем возможным реализовать следующие предложения:

1. Выработать и юридически закрепить в Федеральном Законе от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» дефиницию понятия конкурентная среда следующего содержания: «это элемент инфраструктуры рынка позволяющие координировать деятельность субъектов, на основе законодательно закрепленных норм правил и постоянного мониторинга со стороны органов государственной власти обеспечивающий реализацию механизма конкуренции».

2. Осуществлять мониторинг состояния конкуренции на федеральном и региональном уровне с учётом необходимого изменения структуры финансовой и статистической отчётности посредством введения единого стандарта цифровых данных, содержащих всю

достоверную информацию о любой операции на рынке товаров, работ и услуг.

3. В целях координации деятельности надзорно-контролирующих органов исполнительной власти в сфере ограничения монополистической деятельности создать межведомственную структуру по аналогии с Национальным банковским советом Банка России с представительством от различных отраслевых ведомств для выработки стратегических направлений реализации благоприятного инвестиционного климата на отраслевых рынках.

4. Рекомендовать Федеральной антимонопольной службе России разработать методику определения менеджерами участников государственных закупок, выступающих «теневыми» заказчиками для лоббирования получения государственного контракта третьим лицом по завышенной цене. При этом ввести электронный реестр «Недобросовестные участники торгов», с целью недопущения их на рынок товаров, работ, услуг для последующих контрактов по аналогии с кредитными историями физических лиц. Требования и содержание методики адаптировать с учётом регионального компонента.

5. Ввести в содержание ГК РФ норму, закрепляющую дефиницию «антимонопольные убытки», которая должна включать в себя возмещение прямого действительного ущерба, причиненного вредоносной выгоды и уплату процентов. Юридически закрепить ее в ст. 15 ГК РФ.

6. Для преодоления выявленных проблем и повышения эффективности работы субъектов Российской Федерации по вопросам применения общего стандарта по регулированию антимонопольного законодательства, снижения и оптимизации антимонопольных нарушений, а также реализации основных составляющих внедрить единый информационный пул «Стандарт развития конкуренции», в рамках которого обмениваться региональным опытом его правоприменения.

Безусловно, российское антимонопольное законодательство сделало огромный шаг вперед, но проблемы его применения на сегодняшний день существуют и требуют внимания и заинтересованности не только со стороны бизнес сообщества, но и со стороны органов государственной власти.

Библиографический список

1. Алексунин, В. А., Бунич, Г. А., Гапошина Л. Г. и др. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. В. А. Алексунина. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2009. - 716 с.
2. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fas.gov.ru/upload/aboutfas/> (Дата обращения: 01.12.2017).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. (Дата обращения: 01.12.2017)
4. Уринцов, А.И., Сейнов, А.А. Аудит воздействия бизнес-среды на функционирование экономических субъектов в условиях информационного общества // Вестник московского университета МВД России, 2014. № 1. С. 166-181.
5. Федеральная служба государственной статистики. Об итогах развития ВВП за 2016 год электронное издание. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017 (Дата обращения: 01.12.2017)

References

1. Aleksunin, V. A., Bunich, G. A., Gaposhina L. G. I dr. Marketing v otraslyah i sferah deyatel'nosti: Uchebnik / Pod red. V. A. Aleksunina. - 6-e izd., pererab. i dop. - M.: Dashkov i Ko, 2009. - 716 s.
2. Doklad o sostoyanii konkurencii v Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://fas.gov.ru/upload/aboutfas/> (Data obrashcheniya: 01.12.2017).
3. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. Ob itogah social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii v 2016 godu. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru>. (Data obrashcheniya: 01.12.2017)
4. Urincov, A.I., Sejnov, A.A. Audit vozdejsviya biznes-sredy na funkcionirovanie ehkonomicheskikh sub'ektov v usloviyah informacionnogo obshchestva // Vestnik moskovskogo universiteta MVD Rossii, 2014. № 1. S. 166-181.
5. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Ob itogah razvitiya VVP za 2016 god ehlektronnoe izdanie. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017 (Data obrashcheniya: 01.12.2017)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫБРОСОВ МЕТАНА ДЛЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Жизнин С.З., д.э.н., профессор, Международный государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Тимохов В.М., к.ф.-м.н., Центр энергетической дипломатии и геополитики

Аннотация: В настоящей работе проанализированы основные свойства метана, как одного из сильнейших парниковых газов. Рассмотрены способы его образования, степень влияния на климат, утечки в атмосферу под действием природных источников, а также от человеческой деятельности, связанной, главным образом с энергетикой.

Ключевые слова: парниковые газы, диоксид углерода, выбросы, утечки в атмосферу, концентрация, антропогенные источники, термитники.

Abstract: In this paper the basic properties of methane as one of the strongest greenhouse gases. The methods of its formation, the degree of influence on climate, atmospheric leakage under the influence of natural sources and from human activities associated primarily with energy.

Keywords: greenhouse gases, carbon dioxide, emissions, leaks to the atmosphere, concentration, anthropogenic sources, and termite mounds.

Все органические энергоносители выделяют в атмосферу большое количество парниковых газов и загрязнителей атмосферы. К парниковым газам относятся водяной пар, диоксид углерода (CO₂), метан (CH₄), и озон (O₃). Загрязнители атмосферы - оксид углерода (CO), оксид серы (SO₂), оксид азота (NO₂), диоксид азота (NO₂), аэрозоли и другие вредные примеси [31].

Сущность парникового эффекта состоит в том, что атмосфера почти целиком пропускает весь спектр излучения от Солнца к Земле, но из-за наличия в атмосфере парниковых газов значительно задерживается обратное длинноволновое тепловое (инфракрасное) излучение от земной поверхности, что приводит к длительному нагреву атмосферы. Чем больше концентрация парниковых газов, тем интенсивнее накапливается тепловая энергия в приповерхностных слоях атмосферы. Усиление парникового эффекта приводит к повышению температуры на поверхности Земли и потеплению климата.

Среди газов, обладающих огромным парниковым эффектом, метан является наиболее важным представителем органических веществ в атмосфере [15,16,11]. Его концентрация существенно превышает концентрацию остальных органических соединений. Увеличение содержания метана в атмосфере способствует усилению парникового эффекта, так как метан интенсивно поглощает тепловое излучение Земли в инфракрасной области спектра на длине волны 7,66 мкм. Метан занимает второе место после углекислого газа по эффективности поглощения теплового излучения Земли. Вклад метана в создание парникового эффекта составляет примерно 30% от величины, принятой для углекислого газа. С ростом содержания метана изменяются химические процессы в атмосфере, что может привести к ухудшению экологической ситуации на Земле [31,17]. Кроме того, ухудшаются экологические и экономические показатели использования тех отраслей ТЭК, где метан является одним из элементов технологических процессов этих отраслей (газовая, нефтяная и угольная промышленность).

Далее проанализируем свойства и способы образования метана, степень его воздействия на климат, утечки в атмосферу, а также экологические и экономические последствия утечки метана для мировой энергетики.

Основные свойства и характеристики метана как парникового газа.

Метан (CH₄) - простейший углеводород, бесцветный газ, без запаха; нетоксичен и неопасен для здоровья; основной компонент природного газа (77-99%), а также попутных нефтяных газов (31- 90%).

Молекула метана довольно устойчива, и ее нелегко вывести из атмосферы. Метан мало растворим в воде (только ~30 см³ газа растворяется в одном литре воды), и не удаляется из атмосферы с осадками. Для удаления из атмосферы метан необходимо переводить в нелетучие или другие газообразные соединения. Процессы вывода метана из атмосферы (стоки) являются многоступенчатыми, в результате таких процессов вместо одной исчезнувшей в атмосфере молекулы метана возникает 3,5 молекулы озона и 0,5 радикала OH. Химический сток в атмосфере – это основной канал вывода метана из атмосферы. К другим стокам относятся поглощение метана почвенными бактериями и уход в стратосферу. Оба последних этих стока вносят вклад менее 10% в общий сток метана [17]. Время жизни метана в атмосфере составляет 8-12 лет.

Люди создают выбросы метана намного быстрее, чем Земля может их удалить. Так, в течение последних 800 000 лет концентрации метана в атмосфере Земли всегда варьировались от 0,35 до 0,80 ppm, а от Рождества Христова до XVII века она была практически постоянной и составляла примерно 0,7 ppm, то есть до промышленной революции естественные выбросы метана были в безопасном диапазоне. Далее концентрация метана стала повышаться, и одновременно начался интенсивный рост населения Земли и развитие технологий хозяйственной деятельности. Так за последние 150-200 лет уровни выбросов метана увеличились более, чем в 2,5 раза [10,4], что связано, в основном, с деятельностью человека при использовании ископаемого топлива, интенсивным земледелием и животноводством, рядом других видов [9].

В настоящее время средняя концентрация метана в атмосфере составляет 1,86 ppm [31]. В пределах тропосферы концентрация метана в долевом отношении не зависит от высоты, а затем быстро убывает, достигая на высоте ~50 км около 300 ppb.

Изменение концентрации метана в атмосфере Земли примечательно тем, что позволяет наглядно представить характер и масштаб влияния человеческой деятельности на глобальные процессы. Концентрация метана в 70-е годы увеличилась в атмосфере со скоростью 0,8-1,2% в год, что эквивалентно увеличению концентрации на 16,5 ppb (ppb – одна часть на миллиард) в год, а прирост его массы в атмосфере составлял 45 Tg/год (тераграмм/год) [17].

Если молекулы метана попадают в атмосферу, то они вовлекаются в процессы переноса и вступают в химические реакции, которые хорошо известны как качественно, так и количественно. Управление про-

цессами непосредственно в атмосфере в глобальном масштабе практически исключено. До настоящего времени направленное воздействие на атмосферные процессы удавалось осуществлять только путем изменения мощности антропогенных источников. Поэтому важно понимать природу естественных и антропогенных источников метана и оценивать их мощность с достаточной степенью достоверности.

Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК, англ. IPCC) для определения степени воздействия парниковых газов на глобальное потепление в Киотском протоколе использовала потенциал глобального потепления (ПГП, англ. GWP).

Потенциал глобального потепления - это параметр, численно определяющий разогревающее воздействие молекулы определенного парникового газа относительно молекулы CO_2 . Эффект от выброса оценивается за определенный промежуток времени.

В качестве эталонного газа принят диоксид углерода (CO_2), его GWP=1 за любой промежуток времени, а время жизни в атмосфере - 100 лет.

МГЭИК в одном из последних докладов определила, что за 100 лет парниковая активность метана будет выше в 28 раз (GWP =28) активности CO_2 , а за 20 лет - в 84 раза [8]. Это означает, что 1% прироста содержания метана дает вклад выше примерно в 28 раз, чем эффект от увеличения содержания двуоксида углерода на 1% во временном промежутке

100 лет и, соответственно, в 84 раза - за 20 лет. Согласно заключению Межправительственной группы по вопросам изменения климата увеличение выбросов CO_2 такими темпами может привести к необратимым изменениям климата Земли, поэтому необходимо глобальное преобразование самих принципов энергоснабжения и энергопотребления [24,25].

Существует значительный потенциал снижения выбросов парниковых газов. Прежде всего, это внедрение в структуру промышленных отраслей низкоуглеродистых технологий. К ним относятся технологии ядерной энергетики и возобновляемых источников энергии [28]. Более подробно о технологиях ядерной энергетики и ее влиянии на изменение климата изложено в наших работах: [23] - о ресурсной базе ядерной энергетики, как основном источнике выбросов при добыче урана; [19] - перспективах развития ядерной энергетики на тепловых нейтронах; [26] - ядерной энергетики на быстрых нейтронах, позволяющей в значительной мере решить ресурсную проблему энергетики; [21] - перспективах международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики; изотопных медицинских [20] и энергетических направлений [22], устойчивому развитию [27,18].

Способы и источники образования выбросов метана

Существует несколько способов образования метана. Они представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Способы образования метана

| Название | Способ образования | Где образуется |
|-----------------------------|--|---|
| Биогенный | в результате химической трансформации органического вещества | Пожары, мусорные свалки, рисовые чеки |
| Бактериальный или микробный | в результате деятельности бактерий | В донных отложениях болот и других водоемов, в результате процессов пищеварения в желудках насекомых и животных (преимущественно жвачных) |
| Термогенный | в результате термохимических процессов | в осадочных породах при их погружении на глубины 3-10 км, где осадочные породы подвергаются химической трансформации в условиях высоких температур и давлений |
| Абиогенный | в результате химических реакций неорганических соединений | на больших глубинах в мантии земли |

Источник: Подготовлено по данным работы [31].

Выбросы метана в атмосферу осуществляется под воздействием как природных, так и человеческих факторов. Основными природными источниками являются водно-болотные угодья, термиты и океаны. Природные источники создают ~ 30% выбросов метана. Источниками человеческих факторов являются: 1) мусорные свалки и отходы; 2) сельскохозяйственная деятельность и животноводство; и 3) производство, транспортировка и использование, в частности, сжигание ископаемого топлива - самый основной источник выбросов. Источники, связанные с человеческой деятельностью, составляют ~ 64% от общего числа [1]. Рассмотрим источники выбросов более подробно.

Образование метана от деятельности человека

В процессе промышленной революции выбросы метана, связанные с деятельностью человека, постоянно возрастали. К настоящему времени они все их основные виды в долевым отношении показаны на рис. 1.

Как видно из рис. 1, технологический цикл, связанный с ископаемым топливом, и интенсивное животноводство привели к увеличению объемов метана до ~ 60% от всех выбросов. Остальные источники включают свалки и отходы (16%), сжига-

ние биомассы (11%), рисовое сельское хозяйство (9%), биотопливо (4%) [1]. Рассмотрим их более подробно.

Добыча, транспортировка и потребление (сжигание) ископаемого топлива

Любое ископаемое топливо выбрасывает метан. Это может быть природный газ (который более чем на 90% состоит из метана), уголь или нефть. Метан всегда выбрасывается, при извлечении ископаемого топлива из недр земли; его транспортировке по трубопроводам или грузовиками, железнодорожным транспортом и т. д.; очистке ископаемого топлива, а также при его сжигании.

Выбросы метана при добыче (производстве), транспортировке и сжигании ископаемого топлива являются самыми большими. Они составляют - 33% от общего количества или, примерно, 110 миллионов тонн (млн. т) метана в год [1].

Самая большая часть выбросов метана в атмосферу вызвана природным газом, так как метан является его основным компонентом. Утечка происходит на всех трех этапах (добыча, транспортировка, сжигание) использования природного газа. В табл. 2 показаны выбросы газов метана, связанные с разработкой природного газа из обычных скважин и из сланцевых образований.

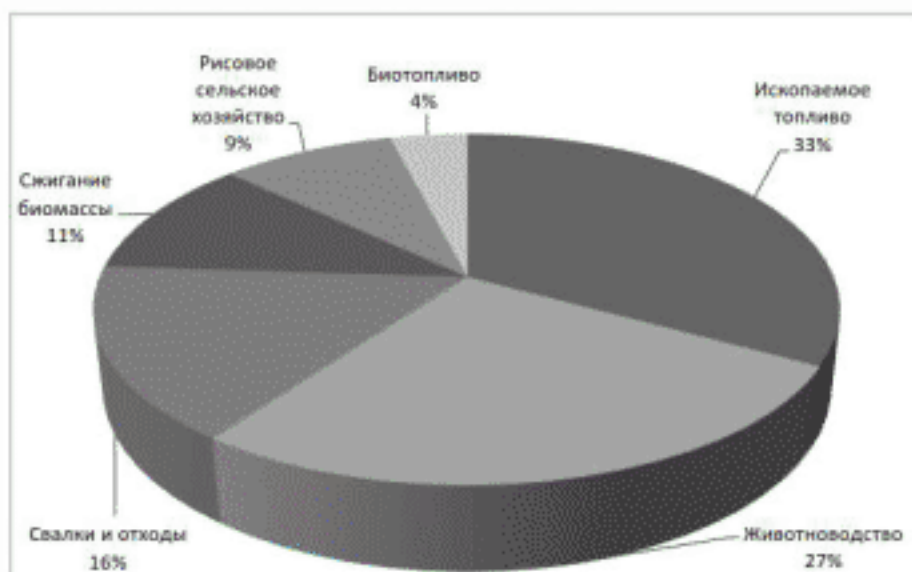


Рисунок 1 - Вклад антропогенных источников в изменение атмосферного метана
Источник: подготовлено авторами по данным работы [1]

Таблица 2 - Выбросы метанов, связанные с разработкой природного газа из обычных скважин и из сланцевых образований (в процентах от метана, образующегося на протяжении всего жизненного цикла скважины) [13]

| | Конвенциональный газ | Сланцевый газ |
|---|----------------------|---------------|
| Выбросы при заполнении скважин | 0.01% | 1.9% |
| Регулярное продувание и утечка оборудования на участке скважины | 0.3 – 1.9% | 0.3 – 1.9% |
| Выбросы при разгрузке жидкости | 0 – 0.26% | 0 – 0.26% |
| Выбросы при обработке газа | 0 – 0.19% | 0 – 0.19% |
| Выбросы при транспортировке, хранении и распределении | 1.4 – 3.6% | 1.4 – 3.6% |
| Общие выбросы | 1,7 до 6,0% | 3,6 до 7,9% |

Источник: подготовлено по данным работы [13].

Как видно из табл. 1, общие выбросы метана при добыче и транспортировке газа являются довольно значительными: до 6% для обычного конвенционального газа и почти до 8% - сланцевого газа. Эти факторы имеют большое значение, особенно при транспортировке природного газа на большие расстояния. При выбросах в газопроводах ~ 3.6% объемы утечек могут быть существенными, особенно, если трубопровод длительно эксплуатируется и не модернизируется, в частности по территории Украины. В сланцевых разработках с помощью гидроразрывов для извлечения газа из породы необходимо в скважины закачивать большие объемы воды, которые после выделения газа возвращаются на поверхность, что сопровождается выделением большого количества метана [5].

Уголь является еще одним важным источником выбросов метана. В горных породах находятся различные места и ситуации, способствующие образованию, сосредоточению свободного метана и испусканию в процессе добычи. Это - природные скопления («газовые ловушки», «сладкие точки») в нетронутых горными работами углепородных массивах; угольные пласты и слои газонасыщенных пород; отработанные участки массива, из которых извлечены промышленные запасы угля; коллекторы подземных вод с растворенными в них газами [30].

Нефтяные скважины также имеют отложения метана, которые выделяются во время бурения и добычи. Транспортировка и хранение нефти также является источником выбросов метана.

Незавершенное или неполное **сжигание** ископаемого топлива приводит к выбросам метана, если процесс горения не осуществляется полностью на сто процентов, поэтому, когда ископаемые виды топлива используются для производства электричества, тепла или топлива для автомобилей, все они производят метан.

Животноводство. Значительным источником выбросов метана является энтеральная ферментация у сельскохозяйственных животных - крупного рогатого скота. Это создает 27% выбросов метана от деятельности человека [1]. Животные (коровы, овцы и козы) являются жвачными животными. Во время их обычного процесса пищеварения они создают большое количество метана. Энтеральная ферментация происходит из-за микроорганизмов в желудке этих животных, что создает метан в качестве побочного продукта, который выдыхается животными. Животноводческое хозяйство даже в скромных масштабах будет ежедневно использовать большое количество навоза. Обычно это осуществляется с помощью больших систем обработки отходов и емкостей для хранения. Многие такие системы производят метан, поскольку они соответствуют анаэробным условиям.

Люди выращивают домашних животных для питания, поэтому мясо, которое мы употребляем в пищу, является источником общих выбросов метана. Животноводство создает порядка 90 млн т метана в год [1]. С 1960-х годов в животноводстве наблюдается значительный рост поголовья скота во всем

мире, так, за прошедший период производство говядины увеличилось более чем в два раза [14], поэтому выбросы, связанные с животноводством, также значительно выросли.

Мусорные свалки. Еще один важный источник выбросов метана от деятельности человека - это свалки мусора и отходы. Метан образуется на свалках при разложении твердых отходов, а также из отходов животных и людей. На них приходится 16% выбросов метана. Мусорные свалки производят примерно 55 млн т метана в год [1].

Свалки и открытые мусорные контейнеры содержат много органического вещества. Мусор содержит отходы пищи, газет, высушенную траву и листья. Появляющийся новый мусор засыпает находящийся там старый, в результате органическое вещество в мусоре оказывается в условиях отсутствия кислорода, что обеспечивает благоприятные условия для получения микробов, производящих метан. Микробы разрушают отходы и создают большое количество метана, который будет выделяться в течение многих лет и даже после закрытия свалочных полигонов, так как образовавшиеся бактерии будут продолжать разлагать захороненные отходы.

Сточные воды от бытовых, муниципальных и промышленных источников также могут производить выбросы метана. Как и на свалках, в случае, если распад органического материала в сточных водах происходит без доступа кислорода, это создает метан.

Сжигание биомассы. Биомасса является материалом из живых или мертвых органических веществ. Неполное ее сжигание создает выбросы метана. Огромные количества метана могут быть получены во время крупномасштабного горения, что создает 11% метановых выбросов [1].

Большие открытые пожары используются людьми для уничтожения отходов урожая и очистки сельскохозяйственных земель или других целей. Естественные лесные пожары могут также способствовать этому. Но подавляющее большинство сжигаемой биомассы вызвано людьми. Сжигание биомассы создает 38 миллионов тонн метана в год [1].

Рисовое сельское хозяйство. Еще один крупный источник выбросов метана человека - это рисовое земледелие. Под поля для производства риса используются искусственные водно-болотные угодья. Они обладают высоким содержанием влаги, источают кислород и имеют достаточно органиче-

ских веществ, что создает отличную среду для производства метана, который также образуется при разложении органических веществ.

Часть произведенного метана поглощается метанопотребляющими микроорганизмами. Но подавляющее его большинство выпускается в атмосферу. Из-за болотной среды полей рисовая культура создает ~ 9% выбросов метана. Сельское хозяйство по производству риса создает 31 млн т метана в год [1].

Биотопливо. Любая биомасса, используемая в домашних условиях для производства энергии, считается биотопливом. Ежегодно производится 12 млн т биотоплива, что делает его важным энергетическим источником. Неполное сжигание биотоплива приводит к появлению метана, что создает 4% его выбросов [1].

По оценкам экспертов, 80% биотоплива используется для домашних целей, отопления и освещения. Часто в открытых кулинарных пожарах сжигается древесина, сельскохозяйственные отходы или навоз животных. Это самый большой вклад в глобальные выбросы метана от биотоплива. Около 2,7 млрд людей используют твердое биотопливо для приготовления пищи и обогрева домов ежедневно. Большинство из них живут в развивающихся странах [7]. Около 18% биотоплива используют низкотехнологические компании, занятые производством кирпичей или плитки, приготовлением пищи и т.д. [3].

Природные источники образования метана

Метан также выделяется в атмосферу естественными процессами. К ним относятся водно-болотные угодья, термитники и океаны. Метан, полученный из природных источников, полностью компенсируется его естественными поглотителями. Так происходило в течение многих тысяч лет. Из-за естественного равновесия уровень метана был довольно устойчивым. Сегодня источники, связанные с деятельностью человека, создают наибольшую часть от общих объемов выбросов метана, что нарушило естественный баланс, существовавший до промышленной революции. Вклад естественных процессов в образование метана показан на рис. 2.

Водно-болотные угодья являются важным источником метана. На их долю приходится 78% всех естественных выбросов. Другие натуральные метановые источники - термиты (12%) и океаны (10%) [1].

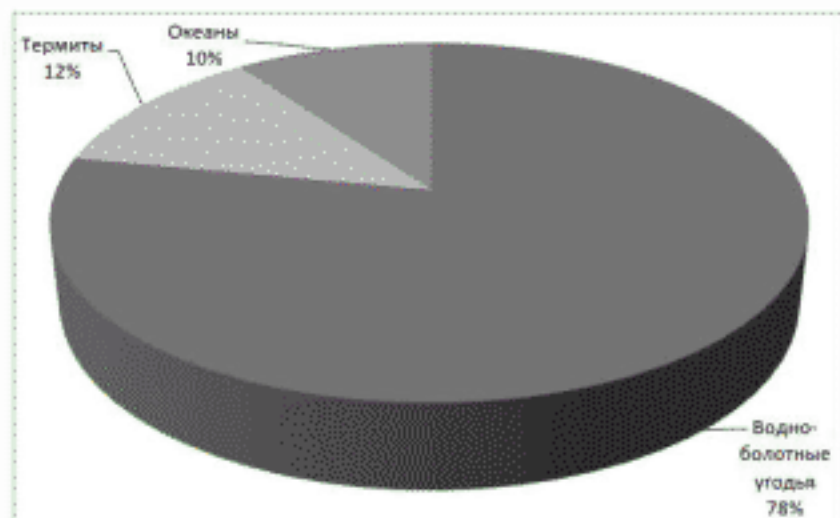


Рисунок 2 - Вклад природных источников в изменение атмосферного метана
Источник: подготовлено авторами по данным работы [1].

Водно-болотные угодья. Водно-болотные угодья являются крупнейшим природным источником метана. Они дают 78% естественных выбросов метана [1]. Переувлажненные заболоченные условия идеально подходят для микробов, так как такие среды содержат большие количества органического вещества без кислорода. Часть выбросов метана, поглощается потребляющими метан микробами, но большее количества уходят в атмосферу. Водно-болотные угодья создают 147 млн т метана каждый год [1].

Термитники. Насекомые термиты являются значительным природным источником метана. Он образуется в процессе нормального пищеварения термита. Термиты едят целлюлозу, а для ее переваривания в кишечнике образуются микроорганизмы, которые во время этого процесса производят метан. Каждый термит ежедневно производит незначительное количество метана, но с учетом их мировой популяции выбросы суммируются и создают в совокупности ~ 23 млн. т метана в год, что составляет 12% естественных выбросов метана [1].

Океаны. Еще один значимый природный источник метана содержит океаны. Выбросы метана производят микробы, обитающие в океане. В глобальном масштабе океаны составляют 19 млн т метана в год [1], что составляет 10% естественных выбросов метана. Выбросы метана в океане часто производятся в более глубоких слоях прибрежных районов. На них приходится 75% выбросов метана в океанах [6]. Метан, создаваемый этими микроорганизмами, смешивается с окружающей водой и через некоторое время попадает в атмосферу с поверхности океана.

Кроме данного способа выбросов метана существует потенциально опасный источник метана, который может включиться при повышении температуры Земли, это - гидраты метана (метаногидраты). Запасы метаногидратов огромны. Повышение температуры вызовет их дестабилизацию, и начнется распад, что сейчас иногда наблюдается. В настоящее время оценка мощности потока метана от метаногидратов невелика и составляет около 1% от общего потока. Увеличение поступления потока метана в атмосферу вызовет дальнейшее повышение температуры атмосферы, что будет иметь значительные негативные последствия.

Метаногидраты - устойчивые кристаллические соединения метана с водой при низкой температуре и высоком давлении. Кристаллическая структура формируется молекулами воды, внутри каркаса которой находится молекула метана (обычно 1 моль CH_4 приходится на 3.75 моль H_2O). При падении давления или росте температуры молекула распадается на метан и воду, но может существовать и в метастабильном состоянии (при температурах, превышающих температуру таяния). Плотность метаногидратов - около 900 кг/м³ [31]. Разрушение метаногидратов может привести к выбросу порядка 2000 Pp (петаграмм) CH_4 в глобальную атмосферу ~ 5 Pp CH_4 .

Расчеты показывают, что метаногидраты могут находиться в стабильном состоянии на глубинах ниже 300 м, либо под слоем вечной мерзлоты в Арктике. В настоящее время скорость потепления Арктики в 2 раза превышает скорость глобального потепления [31].

Перенос метана к поверхности воды осуществляется: а) при пузырьковом выделении метана. Пузырьки достигают поверхности воды только на шельфах, в районах глубин несколько десятков метров из-за газообмена с окружающей водой; б) при механическом воздействии куски метаногидрата могут оторваться от дна и достигнуть поверхности воды [2]; в) турбулентной диффузией растворенного метана - эффективный механизм переноса, поскольку окисление метана в океане характеризуется временем жизни 50 лет [12].

В тоже время существуют аргументы против данной гипотезы: 1) метаногидраты залегают на глубине ниже 200 м под шельфом, и потепление климата такой глубины достигнет очень нескоро, по данным моделирования, не в ближайшем ~100 лет; 2) выделение метана также приурочено к устьям великих Сибирских рек, так что метан может выходить из разложения выносимого ими материала; 3) очень мало данных о фактическом распределении метана под океаном. Более подробно о роли метаногидратов в обеспечении энергией представлено в работе [29].

Заключение

Роль метана в экологических процессах исключительно велика. В настоящее время значительной задачей для многих регионов земного шара, в том числе и для России, являются инвентаризация существующих источников метана, выявление и прогнозирование появления новых источников. Это важно ещё и потому, что при экспериментальных измерениях мощностей отдельных источников выявлена значительно меньшая мощность, чем предполагалось. Потому не исключена возможность, что в будущем возникнет проблема дефицита метана из традиционных источников, а ее можно решить только на основе изучения нетрадиционных источников. В России более детально исследованию следует подвергнуть те источники метана, мощность которых определена с недостаточной точностью. Прежде всего, это болота, и особенно болота Западной Сибири [17].

Значимой является проблема образования и транспорта метана в болотах внутри водной фазы, а также метана из угольных шахт. Последняя имеет важное значение, как с точки зрения обеспечения техники безопасности, так и промышленного использования шахтного метана. При этом следует установить величину потерь при добыче и транспортировке газа.

Залежи метаногидратов представляют значительный интерес не только с точки зрения воздействия на климат планеты при их дестабилизации, но и для промышленного использования. Правильное использование отходов, например, для получения тепловой энергии, может решить проблему свалочного газа.

В настоящее время практически установлено, что на Земле происходит постепенное потепление климата. Повышение температуры планеты отразится на увеличении потоков метана, так как изменение температуры на один градус меняет интенсивность выделения метана в микробиологических процессах (болота, рисовые поля, свалки) примерно на 10%.

¹ Часто концентрации выражают в частях на миллион или миллиард. Например, если концентрация примеси равна одной части на миллион, то это означает, что в одном моле воздуха присутствует 10^{-6} моль примеси. Для удобства вводят обозначения типа ppm/ppb, что означает количество частей на миллион/миллиард.

Библиографический список

1. Bousquet, P., S. C. Tyler, P. Peylin, G. R. Van Der Werf, C. Prigent, D. A. Hauglustaine, E. J. Dlugokencky, J. B. Miller, P. Ciais, J. White, L. P. Steele, M. Schmidt, M. Ramonet, F. Papa, J. Lathière, R. L. Langenfelds, C.

- Carouge, and E.-G. Brunke. "Contribution of anthropogenic and natural sources to atmospheric methane variability." *Nature* 443, no. 7110 (2006): 439-443.
2. Brewer I. D., Burbank D. W. and Hodges K. V. Modelling detrital cooling-age populations: insights from two Himalayan catchments. Brewer et al. 2002. URL: http://www.geol.ucsb.edu/faculty/burbank/Site/Publications_files/Brewer%20et%20al%20Basin%20Res%2003%20debrtal%20Ar%3AAd.pdf
 3. Christian, T. J., R. J. Yokelson, B. Cárdenas, L. T. Molina, G. Engling, and S.-C. Hsu. "Trace gas and particle emissions from domestic and industrial biofuel use and garbage burning in central Mexico." *Atmospheric Chemistry and Physics* 10, no. 2 (2010): 363-384.
 4. Dlugokencky, E. J., E. G. Nisbet, R. Fisher, and D. Lowry. "Global atmospheric methane: budget, changes and dangers." *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences* 369, no. 1943 (2011): 2058-2072.
 5. EPA 2010. Exhaust Emissions Regulations. URL: <https://cumminsengines.com/uploads/docs/4971350.pdf>.
 6. Grunwald, Malik, Olaf Dellwig, Melanie Beck, Joachim W. Dippner, Jan A. Freund, Cora Kohlmeier, Bernhard Schnetger, and Hans-Jürgen Brumsack. "Methane in the southern North Sea: Sources, spatial distribution and budgets." *Estuarine, Coastal and Shelf Science* 81, no. 4 (2009): 445-456.
 7. Household air pollution and health. World Health Organization: Media Centre. <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs292/> (accessed August 7, 2014).
 8. IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). IPCC, 2014: Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Core Writing Team, R.K. Pachauri and L.A. Meyer (eds.). IPCC, Geneva, Switzerland, 151 pp.]. *Climate Change 2014: Synthesis Report*. IPCC (2015).
 9. IPCC. Summary for Policymakers. In: *Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 2007.
 10. Louergue, Laëtitia, Thomas F. Stocker, Dominique Raynaud, Jean-Marc Barnola, Bénédicte Lemieux, Thomas Blun-ier, Valérie Masson-Delmotte, Renato Spahni, Adrian Schilt, and Jérôme Chappellaz. "Orbital And Millennial-scale Features Of Atmospheric CH4 Over The Past 800,000 years." *Nature* 453, no. 7193 (2008): 383-386.
 11. Ramón A. Alvarez, Stephen W. Pacala, James J. Winebrake, William L. Chameides, Steven P. Hamburg, Greater focus needed on methane leakage from natural gas infrastructure, *Proc. Natl Acad. Sci. U.S.A.* 109 (2012) 6435-6440.
 12. Rehder, G., R. S. Keir, E. Suess, and M. Rhein (1999). Methane in the northern Atlantic controlled by microbial oxidation and atmospheric history, *Geophys. Res. Lett.* 26 (3), 387-390.
 13. Robert W. Howarth, Renee Santoro, Anthony Ingraffea. Methane and the greenhouse-gas footprint of natural gas from shale formations. DOI 10.1007/s10584-011-0061-5.
 14. Thornton, P. K. "Livestock Production: Recent Trends, Future Prospects." *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 365, no. 1554 (2010): 2853-2867.
 15. Warnock P. *Chemistry of the Natural Atmosphere*. N.Y.: Acad. Press, 1988. 757 p.
 16. Бажин Н.М. // *Химия в интересах устойчивого развития*. 1993. Т. 1. С. 381-396.
 17. Бажин Н.М. Метан в атмосфере. Соросовский образовательный журнал, т. 6, № 3, 2000. URL: <http://www.pereplet.ru/obrazovanie/stsoros/958.html>.
 18. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Влияние энергетики на устойчивое развитие. *Мировая экономика и международные отношения*. 2017, т. 61, № 11, с. 34-42.
 19. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. *Вестник МГИМО-Университета*. 2015. № 4 (43), с. 64-73.
 20. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Международные рынки изотопов. *Вестник МГИМО-Университета*, 2016, № 5(50), с.145-157.
 21. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. *Энергетическая политика*. 2016, № 3, с. 98-108.
 22. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Радионуклидные источники энергии. Обеспечение энергетической безопасности. *Энергетическая политика*. 2017, № 1, с. 111-122.
 23. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4-10.
 24. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России. *Вестник МГИМО-Университета*. 2016, № 3(48), с.43-53.
 25. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экология мировой энергетики и устойчивое развитие. *Конкурентоспособность в глобальном мире*. 2017, № 9, ч. 6, с. 36-39.
 26. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. *Вестник МГИМО-Университета*. 2015, № 6 (45), с. 284-297.
 27. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ядерные аспекты энергетической дипломатии. М.: МГИМО-Университет. 2017, 264 с.
 28. Каныгин П.С. *Экономика освоения альтернативных источников энергии (на примере-ЕС)*. М.: Астрель, 2009, 256 с.
 29. Маселанов А.М. Газогидраты: путь длиною в 250 лет. М.: ИЦ «Энергия». 2014, 272 с.
 30. Метан из угольных шахт. URL: http://www.globalmethane.org/documents/coal_fs_rus.pdf.
 31. Репина И. Институт физики атмосферы РАН, Институт космических исследований. Дистанционные исследования концентраций и потоков метана в атмосфере. 2013. URL: <http://www.geokniga.org/bookfiles/geokniga-metan-v-okruzhayushchey-srede.pdf>.

References

1. Bousquet, P., S. C. Tyler, P. Peylin, G. R. Van Der Werf, C. Prigent, D. A. Hauglustaine, E. J. Dlugokencky, J. B. Miller, P. Ciais, J. White, L. P. Steele, M. Schmidt, M. Ramonet, F. Papa, J. Lathière, R. L. Langenfelds, C.

- Carouge, and E.-G. Brunke. "Contribution of anthropogenic and natural sources to atmospheric methane variability." *Nature* 443, no. 7110 (2006): 439-443.
2. Brewer I. D., Burbank D. W. and Hodges K. V. Modelling detrital cooling-age populations: Insights from two Himalayan catchments. Brewer et al. 2002. URL: http://www.geol.ucsb.edu/faculty/burbank/Site/Publications_files/Brewer%20et%20al%20Basin%20Res%2003%20detrital%20Ar%3Aa.pdf
 3. Christian, T. J., R. J. Yokelson, B. Cárdenas, L. T. Molina, G. Engling, and S.-C. Hsu. "Trace gas and particle emissions from domestic and industrial biofuel use and garbage burning in central Mexico." *Atmospheric Chemistry and Physics* 10, no. 2 (2010): 365-384.
 4. Dlugokencky, E. J., E. G. Nisbet, R. Fisher, and D. Lowry. "Global atmospheric methane: budget, changes and dangers." *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences* 369, no. 1943 (2011): 2058-2072.
 5. EPA 2010. Exhaust Emissions Regulations. URL: <https://cumminsengines.com/uploads/docs/4971350.pdf/>.
 6. Grunwald, Mark, Olaf Delwig, Melanie Beck, Joachim W. Dippner, Jan A. Freund, Cora Kohmeier, Bernhard Schnetger, and Hans-Jürgen Brumsack. "Methane in the southern North Sea: Sources, spatial distribution and budgets." *Estuarine, Coastal and Shelf Science* 81, no. 4 (2009): 445-456.
 7. Household air pollution and health. World Health Organization: Media Centre. <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs292/> (accessed August 7, 2014).
 8. IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). IPCC, 2014: Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Core Writing Team, R.K. Pachauri and L.A. Meyer (eds.)]. IPCC, Geneva, Switzerland, 151 pp.]. *Climate Change 2014: Synthesis Report*. IPCC (2015).
 9. IPCC. Summary for Policymakers. In: *Climate Change 2007: The Physical Science Basis*. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 2007.
 10. Loulergue, Laetitia, Thomas F. Stocker, Dominique Raynaud, Jean-Marc Barnola, Bénédicte Lemieux, Thomas Blunier, Valérie Masson-Delmotte, Renato Spahni, Adrian Schilt, and Jérôme Chappellaz. "Orbital and Millennial-scale Features Of Atmospheric CH₄ Over The Past 800,000 years." *Nature* 453, no. 7193 (2008): 383-386.
 11. Ramón A. Alvarez, Stephen W. Pacala, James J. Winebrake, William L. Chamelides, Steven P. Hamburg, Greater focus needed on methane leakage from natural gas infrastructure, *Proc. Natl Acad. Sci. U.S.A.* 109 (2012) 6435-6440.
 12. Rehder, G., R. S. Keir, E. Suess, and M. Rhein (1999). Methane in the northern Atlantic controlled by microbial oxidation and atmospheric history, *Geophys. Res. Lett.* 26 (5), 387-390.
 13. Robert W. Howarth, Renee Santoro, Anthony Ingraffea. Methane and the greenhouse-gas footprint of natural gas from shale formations. DOI 10.1007/s10584-011-0001-5.
 14. Thornton, P. K. "Livestock Production: Recent Trends, Future Prospects." *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 365, no. 1554 (2010): 2853-2867.
 15. Warneck P. *Chemistry of the Natural Atmosphere*. N.Y.: Acad. Press, 1988. 757 p.
 16. Bazhin N.M. // *Himiya v interesah ustojchivogo razvitiya*. 1993. T. 1. S. 381-396.
 17. Bazhin N.M. Metan v atmosfere. *Sorosovskij obrazovatel'nyj zhurnal*, t. 6, № 3, 2000. URL: <http://www.pereplet.ru/obrazovanie/stsoros/938.html>.
 18. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Vliyaniye ehnergetiki na ustojchivoe razvitie. *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2017, t. 61, № 11, s. 34-42.
 19. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Geopoliticheskie i ehkonomicheskie aspekty razvitiya yadernoj ehnergetiki. *Vestnik MGIMO-Universiteta*. 2015. № 4 (43), s. 64-73.
 20. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Mezhdunarodnye rynki izotopov. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 2016, № 5(50), s.145-157.
 21. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Perspektivy mezhdunarodnogo sotrudnichestva v razvitii termoyadernoj ehnergetiki. *Ehkonomicheskie i ehkologicheskie aspekty. Ehnergeticheskaya politika*. 2016, № 3, s. 98-108.
 22. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Radioizotopnye istochniki ehnergii. Obespechenie ehnergeticheskoy bezopasnosti. *Ehnergeticheskaya politika*. 2017, № 1, s 111-122.
 23. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Resursnaya baza yadernoj ehnergetiki. Nadezhnost' i bez-opasnost' ehnergetiki. 2017, t. 10, № 1, s. 4-10.
 24. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Tekhnologicheskie aspekty ehnergeticheskoy diplomatii Rossii. *Vestnik MGIMO-Universiteta*. 2016, № 3(48), s.43-53.
 25. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Ehkologiya mirovoj ehnergetiki i ustojchivoe razvitie. *Konkurentsposobnost' v global'nom mire*. 2017, № 9, ch. 6, s. 36-39.
 26. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Ehkonomicheskie aspekty nekotorykh perspektivnykh yadernykh tekhnologij za rubezhom i v Rossii. *Vestnik MGIMO-Universiteta*. 2015, № 6 (45), s. 284-297.
 27. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. *Yadernye aspekty ehnergeticheskoy diplomatii*. M.: MGI-MO-Universitet. 2017, 264 s.
 28. Karygin P.S. *Ehkonomika osvoeniya al'ternativnykh istochnikov ehnergii (na primere-ES)*. M.: Ast-ref', 2009, 256 s.
 29. Mastepanov A.M. *Gazogidrate: put' dlinoyu v 250 let*. M.: IC «Ehnergiya». 2014, 272 s.
 30. Metan iz ugol'nykh shakt. URL: http://www.globalmethane.org/documents/coal_fs_rus.pdf.
 31. Repina I. Institut fiziki atmosfery RAN, Institut kosmicheskikh issledovaniy. *Distantsionnye issledovaniya koncentracij i potokov metana v atmosfere*. 2013. URL: <http://www.geokniga.org/bookfiles/geokniga-metan-v-okruzhayushchey-srede.pdf>.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ СИНЕРГИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПО СФЕРАМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

Иванов Д.А., аспирант, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Аннотация: В статье в целях развития современной теории синергии представлен авторский алгоритм выявления источников положительного синергического эффекта (СЭ) для видов синергии, а именно, операционной, финансовой, инвестиционной, управленческой и синергии сбыта. На основе изучения и критического анализа существующих исследований по проблематике статьи установлено, что положительный СЭ неизменно формируется за счет сокращения затрат и увеличения дохода по результатам реализации ряда мероприятий в рамках конкретного вида синергии.

Ключевые слова: синергия; синергический эффект; виды синергии; источники синергического эффекта; сделки M&A; слияние; поглощение; интеграция.

Abstract: The article presents the author's algorithm of identifying the sources of a positive synergy effect (SE) for types of synergy namely operational, financial, investment, management and sales synergy. Based on the study and critical analysis of Russian and foreign researches on the article's topic it was found that a positive SE is invariably formed by reducing costs and increasing revenue as a result of activities carried out within the framework of a specific type of synergy.

Keywords: synergy; synergy effect; types of synergy; classification; mergers; acquisitions; M&A transactions; integration.

Введение

Исследование консалтинговой компании McKinsey [13] показало, что почти 50% процедур Due Diligence оказываются неспособными предоставить своим заказчикам достоверную «дорожную карту» достижения положительного эффекта синергии и как следствие увеличения стоимости компании. Основной причиной неудачи, по мнению экспертов, является недостаток информации об источниках возникновения эффекта синергии, что сказывается в неправильном выборе алгоритма мероприятий перед, в процессе и после сделки M&A.

Похожие результаты показало исследование 197 сделок M&A на французском рынке [6], где вводится понятие – «общая синергия» как совокупность финансовой и операционной синергий. При этом другие виды синергии такие как, например, управленческая не рассматриваются. Согласно исследованию, после сделки M&A положительный эффект общей синергии проявляется у 58,63% компаний.

Анализируя современную литературу, можно выделить два подхода к определению источников положительного синергического эффекта. Первый подход основан на мнении, что источники синергии можно разделить на два блока – операционные и финансовые. Первый блок относится к производственной активности компании. Подобные источники являются операционными. Второй – к капиталу и его

структуре. Такие источники называют финансовыми. Этот подход особенно широко распространен в работах западных авторов [6, с. 55; 10, с. 155].

Согласно второму подходу источники эффекта синергии делятся на относимые на затраты, капитал и доход. Этого подхода придерживается консалтинговая компания McKinsey, аналитики которой в попытке построить универсальный прикладной алгоритм действий при сделке M&A разработали таблицу 1. По мнению специалистов McKinsey, подобное разделение является логичным, т.к. именно затраты, капитал и доход могут создать прирост стоимости и синергию. Сразу же отметим, что корректно говорить не об источниках синергии (семантически означающей – сотрудничество, объединение), а об источниках положительного синергического эффекта (СЭ), поскольку синергия – это процесс взаимодействия элементов некоторой системы, а синергический эффект – его результат.

Мы не можем согласиться с этой позицией, поскольку выделенные три категории никак не относятся к источникам положительного синергического эффекта. Напротив, совокупные затраты на реализацию синергии уменьшают величину СЭ, а не создают его. Капитал прирастает лишь в случае формирования положительного СЭ, а не создает его. Доход сам по себе ни о чем не говорит (по вопросу источников СЭ) и может создаваться и без реализации процессов синергии.

| | Затраты | Капитал | Доход |
|---------------------------------|---|--|---|
| Поиск возможностей для синергии | - Изменение механизма маркетинга; - Аутсорсинг / оффшорные функции; - Создание отраслевого альянса для распространения продукции | - Оптимизация риск менеджмента; - Изменение складской сети для улучшения логистики, снижения налогов; - Изменение процессов заказ-оплаты | - Оптимизация распределительной сети; - Создание новых продуктов, каналов и мест реализации для обеих компаний |
| Захват синергии | - Дублирующие накладные расходы; - Повторение филиалов продаж; - Закупки; - Исследование рынка | - Низкие ставки финансирования; - Недоиспользуемые склады; - Повышение денежных средств и ликвидности | - Взаимовыгодные продукты, сети и каналы распределения |
| Защита бизнеса | - Сохранение достаточного уровня денежных средств на счетах; - Защита текущих объемов реализации продукции и сети клиентов; - Защита интеллектуальной собственности и удержание внутри компании ценных сотрудников; - Управление человеческими ресурсами для недопущения потенциальных неблагоприятных действий, сбоев бизнеса | | |

Таблица 1 - Примеры «источников синергии» согласно McKinsey
Источник: McKinsey&Company. Perspectives on merger integration, June 2010.

Таким образом, мы не видим «логичности» в решении вопроса о выделении источников синергического эффекта специалистами McKinsey. Более того, введение понятия «общая синергия» только для указанных выше двух видов синергии при наличии их как минимум пяти, выделенных нами только по признаку «сфера деятельности предприятия» [1, с. 22] выглядит несколько безосновательным. Терминология таблицы 1 («поиск» и «захват» синергии, защита бизнеса) вообще не связана с тематикой исследуемого вопроса. Ее невозможно связать даже с понятием «синергия», понимаемой как процесс взаимодействия, сотрудничества. По содержанию табл. 1 возникает много и других вопросов. Наконец, данная разработка относится только к сфере сделок M&A, что сильно сужает горизонт применения этого исследования McKinsey и уже не отвечает вызовам современной экономики.

Решение вопроса об источниках СЭ, по мнению автора, должно происходить следующим образом: в рамках конкретного вида синергии исследуются преобразования, проводимые менеджментом, ставящие своей целью совершенствование функционирования системы (компания, двух или нескольких компаний), проявляющиеся на практике только двумя способами – снижением уровня затрат того или иного вида или ростом дохода, обусловленным теми или иными причинами (в рамках реализуемых преобразований).

Таким образом, на наш взгляд, для каждого вида/типа синергии могут существовать свои источники возникновения синергического эффекта, то есть целесообразно рассмотреть источники СЭ в зависимости от вида/типа синергии.

В статье [1] нами был изучен вопрос, касающийся типологии синергии, и представлена авторская классификация видов и типов синергии. В рамках данной статьи рассматриваются источники возникновения положительного синергического эффекта, создаваемого при реализации видов синергии, выделяемых нами по классификационному критерию – сфера деятельности хозяйствующего субъекта. Таким образом, в первую очередь исследуем источники СЭ для операционной, финансовой, инвестиционной, управленческой и сбытовой синергии, которые являются базовыми для любого типа синергии – синергии реструктуризации, синергии объединения и синергии интеграции [1, с. 24].

1. Источники возникновения эффекта операционной синергии

Рассмотрим операционную синергию как наиболее часто встречающуюся в отечественной и зарубежной литературе, посвященной исследованию источников СЭ. Операционная синергия – вид синергии, положительный эффект которой формируется путем повышения эффективности производства и/или достижением операционной экономии.

Стоит отметить, что практически у всех авторов данный вид синергии присутствует в научных работах и является основным. Например, упомянутое выше исследование Т. Хэмзы дает информацию о совокупной доле операционной синергии в стоимостной оценке положительного эффекта синергии на уровне 83% [6, с. 62]. Однако инвестиционная, управленческая синергия и синергия сбыта в этом исследовании не упоминаются как отдельные виды синергии. Исходя из этого, можно заключить, что значение в 83% можно расширять только как приблизительное и завышенное в отношении операционной синергии.

На европейском рынке M&A медианная объединенная компания-образец по сравнению с необъ-

единившимися аналогами показывает рост доходов на 4,92% к третьему году после сделки. В этом же примере эксплуатационные (операционные) расходы по сравнению с аналогами сократились на 1,53% [9, с. 49], что может быть отнесено на счет операционного вида синергии.

Вначале выйдем возможности увеличения доходов как основного источника возникновения эффекта операционной синергии. Увеличение доходов связано с продажей большего числа единиц продукции или услуг реструктурированной или интегрированной компанией и появлением, так называемого, эффекта масштаба. Это может быть достигнуто за счет «захвата» обновленным бизнесом более широкого рынка (например, при использовании выявленного в результате реструктуризации конкурентного преимущества или использования перекрестных продаж при объединении компаний) и предложения расширенного ассортимента продукции, что влечет за собой при этом усиление и маркетинговой позиции.

Сокращение расходов является наиболее часто прогнозируемым источником положительного эффекта синергии, так как затраты привязаны к конкретным статьям бухгалтерского учета и поэтому легче поддаются подсчетам. При реструктуризации (оптимизации процессов) компании, как и за счет объединения компаний устраняются лишние должности, сходные основные фонды, а также накладные (реклама, маркетинг) и производственные расходы, оптимизируются запасы и снижаются риски. Высвободившийся персонал, основные фонды и денежные средства могут быть направлены на новые проекты и модернизацию.

Результат анализа источников СЭ операционной синергии в соответствии со схемой исследования, предложенной нами во Введении, отражен в таблице 2.

2. Источники возникновения эффекта финансовой синергии

Эффект финансовой синергии проявляется в экономике за счет изменения и дифференциации источников финансирования.

Заметим, что теория корпоративных финансов не дает однозначных ответов на вопросы относительно вероятности наступления эффектов финансовой синергии и их перспектив. Однако можно выделить следующие проявления эффекта финансовой синергии:

1. Снижение ставок на привлечение внешнего финансирования;
2. Снижение транзакционных издержек (для объединенной компании проводится одна крупная денежная операция, а не две).
3. Уравновешивание денежных потоков и как следствие снижение риска инвестирования в акции компании с циклической (сезонным) характером поступления доходов;
4. Снижение потребности в заемном капитале (собственный капитал заменяет заемный) как следствие реструктуризации или объединения компаний;
5. Большой кредитный потенциал объединяющихся компаний (вновь образованная компания может одалживать больше, чем каждая фирма по отдельности);
6. Снижения волатильности (стабилизация) денежных потоков, то есть снижения изменчивости цены привлечения капитала (крупному заемщику банк предлагает более выгодные и фиксированные проценты, так как считает, что предоставление ему кредита менее рискованно);
7. Экономия на налоговых платежах.

Проясним некоторые из этих положений.

Таблица 2 – Цепочка создания положительного эффекта операционной синергии

| Мероприятия, проводимые в рамках операционной синергии | Ожидаемый результат | Проявление положительного ЭЭ |
|---|---|---|
| <p><u>При реструктуризации:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - появление более широкого ассортимента продукции; - выпуск нового продукта или предоставление новой услуги; - усовершенствование технологий и процессов. <p>Кроме того,</p> <p><u>При объединении:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - объединение структурных подразделений; - оптимизация подразделений; - использование новых конкурентных преимуществ. | <ul style="list-style-type: none"> - удешевление продукта без ущерба качеству; - рост потребления продукции и услуг. <p>А также</p> <p><u>При реструктуризации:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - упрочнение конкурентной позиции, выход на новые рынки (расширение «охвата»); - более широкий ассортимент продукции; - направление высвободившегося персонала, основных фондов и денежных средств на внутренние и внешние инвестиции; <p><u>При объединении:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - «захват» объединенным бизнесом более широкого рынка; - эффект масштаба | <p><u>Сокращение расходов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - снижение себестоимости продукции; - снижения процента постоянных расходов в общем объеме операционных расходов (за счет экономии на масштабе); - увеличение скидок на закупку сырья или заказанные услуги; - снижение средних издержек на единицу выпускаемой продукции (экономию от охвата); - снижение расходов объединенной компании на НИОКР за счет взаимодополняемости в этой области; <p><u>Повышение доходов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличение доходов связано с продажей большего числа единиц продукции или услуг реструктурированной или интегрированной компанией (за счет эффекта масштаба) |

Снижение ставок на привлечение внешнего финансирования становится осуществимым, когда поглощающая компания, имеющая хороший кредитный рейтинг, поглощает меньшую компанию, имеющую низкий уровень кредитного рейтинга. В данном случае, суммарный капитал и размер созданной компании увеличивается, а кредитный рейтинг устанавливается на уровне крупной компании. В итоге, объединенная компания может снизить расходы на привлечение внешнего финансирования за счет увеличения рейтинга по кредитам приобретенной компании.

Можно выделить также положительный синергический эффект, возникающий за счет эффекта стабилизации (уравновешивания) денежных потоков объединенной компании. Он может возникнуть, если денежные потоки компаний, участвующих в сделке объединения, характеризуются поочередно меняющимися циклами. То есть, когда у одной компании наблюдается сезонный, циклический спад, у другой компании наблюдается обратный циклический рост. В результате, в созданной компании денежный поток будет отличаться стабильностью, что приведет к снижению риска инвестирования в акции компании. Это приведет также к снижению ставки дисконтирования (через уменьшение показателя « β » - меры систематического риска), что приведет к появлению синергического эффекта, то есть к непропорциональному увеличению стоимости объединенной компании. На практике потенциал привлечения дополнительных денежных средств редко реализуется. Также приобретение двух компаний с денежными потоками, имеющими абсолютно противоположные сезонные циклы роста и спада, маловероятно.

Эффект экономии на налоговых платежах проявляется, когда одна компания имеет значительные балансовые убытки прошлых периодов. Получается, что у объединенной компании появляется возможность снизить налоговую базу на размер балансовых убытков прошлых периодов. Это приведет к получению налоговых льгот из-за переноса убытков прошлого времени на текущий период. С другой стороны, уменьшение размера прибыли до налогообложения ведет к уменьшению выплат дивидендов акционерам. Как следствие, многие компании на-

оборот стремятся повысить чистую прибыль даже с учетом большей выплаты налогов. Также на балансе компаний обычно числятся основные средства в виде зданий и сооружений, земельных участков, транспорта. Объединение компаний может привести к повышению налоговой нагрузки за счет роста налогов на имущество, землю, транспорт в несоизмерно большей степени, чем сокращение налога на прибыль за счет балансовых убытков прошлых периодов. В тоже время российское право оставляет поле для маневра для передачи активов дочерним организациям.

Тема экономии на налогах детально рассматривалась в ряде научных трудов:

- Джилсон, Шольц и Вулфсон [5] выдвинули теорию, демонстрирующую отношения между налоговыми выигрышами и слияниями и поглощениями (присоединениями). Они утверждают, что в определенной доле сделок слияний налоговые мотивы играют значительную роль;

- Карла Хэйн [7] проанализировала возможные налоговые выигрыши в сделках M&A. В результате был сделан вывод, что «потенциальные налоговые льготы, вытекающие из переноса чистых операционных убытков и неиспользованных налоговых кредитов, положительно влияют на прибыль компаний, участвующих в безналоговых присоединениях. Однако приток капитала и наращивание базиса приобретенных активов неблагоприятно влияют на прибыль компаний, участвующих в налогооблагаемых присоединениях [3, с. 303];

- Лукьянова А., Никулин Е., Ведерников А. [12, с. 238] выделили получаемые налоговые преимущества как составную часть *финансовой синергии*. Они использовали понятие «налоговой синергии» при стоимостной оценке положительного эффекта синергии методом реальных опционов.

В зарубежной литературе отмечается [9, с. 30], что согласно мнению менеджеров и аналитиков, наиболее часто прогнозируемым источником проявления эффекта финансовой синергии является снижение финансовых платежей.

Таким образом, результаты анализа источников эффекта финансовой синергии могут быть сведены в таблицу 3.

Таблица 3 - Цепочка создания положительного эффекта финансовой синергии

| Мероприятия | Ожидаемый результат | Проявление положительного СЭ |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - оптимизация налогового учета (для компаний СНГ); выработка налоговой политики (для западных компаний); - осуществление перекрестного финансирования; - свободная выдача займов внутри организационно экономической формы (ОЭФ) бизнеса; - оптимизация РКО; - подключение единой системы управления финансами внутри ОЭФ («Сбербанк Корпорация», HSBC Banking и пр.) | <ul style="list-style-type: none"> - «стабильность» денежного потока; - снижение вероятности кассовых разрывов, потребности в залоговом финансировании на текущие нужды; - реализация капитальных и инвестиционных проектов без внешнего финансирования; - широкие возможности открытия кредитных линий и получения заемного финансирования; - улучшение качества работы с финансовыми активами; - повышение качества финансовой отчетности. | <ul style="list-style-type: none"> - уменьшение налогооблагаемой базы (особенно налога на прибыль); - экономия на налоговых платежах; - снижение стоимости капитала; - снижение ставки дисконтирования; - повышение уровня ликвидности |

3. Источники возникновения эффекта инвестиционной синергии

Эффект инвестиционная синергия проявляется в повышении инвестиционной привлекательности реструктурированной или объединенной компании.

Все предыдущие источники, рассмотренные в пп. 1 и 2, являются внутренними и зависят от действий руководящего состава компании/компаний. Источники возникновения эффекта инвестиционной синергии – во многом внешние, они в значительной степени связаны с ожиданиями рынка, готовностью инвесторов вкладывать средства в бизнес.

Как только у инвесторов возникают ожидания в отношении достижения положительного эффекта синергии, в действие вступает механизм «рефлексивности», который обеспечивает двустороннюю связь между ожиданиями и действительным ходом событий. Однако, с появлением информации об объединении компаний возможен не только рост котировок акции и повышение инвестиционной привлекательности, но и падение, и даже нейтральная реакция рынка.

Прогнозирование проявления эффекта инвестиционной синергии является трудной задачей, т.к. зачастую невозможно достаточно точно предугадать реакцию рынка на информацию о будущем процессе М&А. Здесь вмешивается множество факторов, как объективных (размеры и соотношение в размерах объединяемых компаний, финансовые показатели, репутация на рынке, сферы работы бизнеса и доля рынка, рейтинги), так и субъективных. Часто участники рынка действуют не согласно схеме рационального поведения для достижения максимальной выгоды, а повинувшись психологическим сомнениям и колебаниям, а также влиянию СМИ [8, с. 37].

Источником синергического эффекта инвестиционной синергии могут являться изменения в кредитных и инвестиционных рейтингах компании. Как известно, при оценке привлекательности объединенной компании инвесторы первоначально часто ориентируются на рейтинги агентств. С другой стороны, крупные сделки М&А как правило ведут к изменению кредитных и инвестиционных рейтингов объединенной компании [14].

Таблица 4 - Цепочка создания положительного эффекта инвестиционной синергии

| Мероприятия | Ожидаемый результат | Проявление положительного СЭ |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - предоставление информации о реструктуризации и/или объединении рейтинговым агентствам и инвесторам; - прозрачность процессов интеграции | <ul style="list-style-type: none"> - повышение кредитных (и инвестиционных) рейтингов компании; - возможность выгодной реструктуризации кредитного портфеля; - уравнивание денежных потоков инвестирования в акции компании; - увеличение чистого оборотного капитала | <ul style="list-style-type: none"> - снижение ставок на привлечение внешнего финансирования; - снижение риска инвестирования в акции компании; - повышение нормы доходности |

4. Источники возникновения эффекта управленческой синергии

Эффект управленческой синергии проявляется за счет создания новой системы управления. Зачастую при объединении компаний одна из них имеет проблемы с управлением и, как следствие, с нереализованным потенциалом в отношении увеличения стоимости бизнеса. Особенно часто это проявляется при слияниях и объединениях крупной и малой компаний.

Эффект управленческой синергии возможно достичь не только при сделках М&А, но и при реорганизации подразделений конкретной организации путем создания новой управленческой системы и повышения культуры управления [13].

Базисом для данного вида синергии являются квалификация менеджеров, их опыт управления и знания, также управленческая структура организаций. Для достижения эффекта управленческой синергии могут быть применены мероприятия по повышению эффективности управления. Например,

перестройка управленческой структуры для повышения качества и скорости принятия решений, ликвидация излишней бюрократизации в компании.

Важным моментом является повышение качества работы персонала и менеджмента. При слиянии двух команд обычно происходит обмен рабочим опытом и знаниями.

В реструктурированной компании и в компании после объединения происходит усовершенствование рабочих процессов, начинают применяться наиболее эффективные методы, улучшенные инструкции, ноу-хау, лицензии, более рационально используются активы и ресурсы. Эти процессы, в свою очередь, также ведут к повышению доходов или сокращению расходов, и поэтому являются и здесь основой выделенных в п. 1 двух источников.

Таким образом, в прикладном плане источниками синергического эффекта могут являться сокращение расходов компании, сокращение затрат на обучение персонала, сокращение выплат по штрафам и пеням. Эти соображения сведены воедино в таблице 5.

Таблица 5 - Цепочка создания положительного эффекта управленческой синергии

| Мероприятия | Ожидаемый результат | Проявления положительного СЭ |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - внедрения мероприятий по повышению эффективности управления; - перестройка управленческой структуры; - создание новой командной управленческой структуры | <ul style="list-style-type: none"> - повышение качества управления; - увеличение оперативности принятия управленческих решений; - обмен управленческим опытом; - использования <i>know-how</i> менеджеров; - перенос компетенций; - повышение качества работы персонала; - ликвидация дублирующих и создание единых централизованных подразделений; - эффективное использование управленческого опыта и возможностей; - реализация управленческого потенциала; - повышение безопасности компании от внешних агрессивных действий | <ul style="list-style-type: none"> - сокращение расходов компании; - сокращение затрат на обучение персонала; - сокращение выплат по штрафам и пеням - повышение стоимости человеческого капитала организации |

Выше были рассмотрены мероприятия, нацеленные на возникновения положительного синергического эффекта, но в то же время любой вид реорганизации компании может сыграть в сторону ухудшения производительности труда и качества управления. Зачастую после проведения сделки M&A проводится оптимизация фонда оплаты труда как наиболее затратной статьи бюджета. В результате происходят сокращение персонала, урезание премий, что сказывается на общей мотивации к работе. Менеджмент, который до слияния занимал равные позиции в двух разных компаниях, после сделки будет подстраиваться друг под друга, что может привести ко внутрифирменным конфликтам. С другой стороны, часто открытым или скрытым инициатором поглощения становится менеджмент компании-мишени, который имеет так называемый «золотой парашют» (англ. *golden parachute*). После досрочного увольнения в результате поглощения компании менеджеры в среднем получают 12,1% от прибыли, полученной корпорацией за год до создания парашюта, и 1,7% от агрегированной рыночной стоимости её обыкновенных акций [11, с. 179]. По другим данным топ-менеджеры чаще всего получают 3 годовых заработных платы [4, с. 300]. Подобное явление может быть серьезным стимулом для осуществления объединения, реструктуризации, интеграции и прочих процессов, прямо или косвенно связанных с сокращением штата топ-менеджмента, в ущерб интересам компании.

Отдельным вопросом в данном контексте является защита от агрессивного M&A или рейдерства. Особенно это актуально для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Не секрет, что рейдерство в конце 1990-ых – начале 2000-ых было серьезнейшей проблемой экономики РФ. При этом положительный эффект синергии как понятие, свободное от морально-этических норм, проявлялся и в ходе агрессивных сделок по M&A. Так, например, существенная часть корпораций и холдинговых компаний в РФ возникла в результате агрессивных поглощений. Однако, правомерной сделка M&A не может быть при активном сопротивлении одной из сторон. Особенно это актуально в современных реалиях, когда бизнес все чаще ведет политику дискреционной и социальной ответственности, а топ-менеджмент защищен и нацелен на рост стоимости своей компании.

4. Источники возникновения эффекта синергии торговли (сбыта)

Эффект синергии торговли (сбыта) проявляется за счет рационального использования каналов сбы-

та и распределения, рекламы, популярности продукта. В западном стратегическом менеджменте существует подход согласно которому синергия сбыта делится на синергию продаж и синергию маркетинга [15].

Типичным примером проявления синергии торговли является объединение продавцов и/или дистрибьюторов для использования одних и тех же каналов сбыта, логистики, складских помещений и человеческих ресурсов. Также эффект синергии торговли может проявляться в предоставлении потребителям в рамках одного бренда новых дополнительных услуг - доставка, послепродажный сервис и гарантия, «trade in», установка, настройка, подключение и пр. Подобные проявления вкупе с более широкими рекламными возможностями способны значительно увеличить спрос на продукцию и услуги. Отдельно можно упомянуть объединение информационных баз текущих и вероятных клиентов.

На наш взгляд, разнородные предприятия, объединённые в кластер или иные организационно-экономические формы ведения бизнеса (ОЭФ), могут достичь эффекта синергии торговли с большей вероятностью, чем объединённые компании в рамках сделки M&A, т.к. будут дополнять друг друга, используя общую инфраструктуру, транспорт, возможности распределения и сырьевую базу. На практике это широко проявляется в японских гигантских кластерах - *кайрацу*, где разноплановые компании, сгруппированные для защиты финансовой безопасности вокруг того или иного мощного банка, широко используют общую логистику (чаще всего в сфере морских перевозок), сети распределения и особенно важную в японском обществе репутацию торговой марки.

Однако, необходимо учитывать и здесь возможность возникновения отрицательного эффекта синергии. По причине рассредоточения внимания менеджеров из-за измененной и часто усложнившейся сети сбыта может снизиться эффективность управления. Усложнение процессов в распределительных и снабженческих службах может привести к ошибкам, ведущим к потере репутации фирмы и снижению объемов ее продаж. Эти соображения отражены в таблице 6.

Как видно и здесь, источники положительного эффекта управленческой синергии – это сокращение затрат и увеличение дохода по результатам проведения ряда мероприятий, проведенных (запланированных к проведению) в рамках выделенного вида синергии.

Таблица 6 - Цепочка создания положительного эффекта синергии торговли

| Мероприятия | Ожидаемый результат | Проявление положительного СЭ |
|--|--|--|
| - объединение продавцов и/или дистрибьюторов; - предоставление новых дополнительных услуг потребителям в рамках одного бренда; - объединение информационных баз текущих и вероятных клиентов; - использование положительной репутации торговой марки; - проведение совместных рекламных компаний | - повышение скорости обработки заказов; - повышение скорости доставки продукции; - расширение перечня товаров и услуг; - рост потребления товаров и/или услуг | - сокращение прямых и косвенных затрат продукции; - увеличение дохода от реализации большего объема товаров и/или услуг |

6. Результаты и выводы

Для всех видов синергии, выделенных по классификационному критерию – сфера деятельности хозяйствующего субъекта, – в результате проведенного анализа установлено, что положительный синергический эффект (СЭ) неизменно формируется за счет сокращения затрат и увеличения дохода по результатам проведения ряда мероприятий, проводимых в рамках выделенного конкретного вида синергии. При всем разнообразии данных мероприя-

тий, обусловленном сферой функционирования предприятия, ожидаемый результат по формированию положительного эффекта синергии выражается в сокращении издержек и/или росте дохода, учитываемых при формировании денежного потока. По аналогии с цепочкой создания стоимости Майкла Портера [2, с. 72] предложим авторскую схему анализа процесса формирования положительного синергического эффекта (рис. 1).



Рисунок 1 - Цепочка формирования положительного синергического эффекта
 Источник: составлено автором.

Таким образом, введен универсальный алгоритм для анализа процесса создания положительного СЭ,

кроме оценщиков, полезный также и менеджерам, занимающимся управлением стоимости компании.

Библиографический список

1. Касьяненко Т. Г., Иванов Д.А. Синергия в современной экономике: определение и типология // Экономика и управление: проблемы, решения № 6, том 4 (66) – 2017. - с. 18-23.
2. Портер М.Е. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость - М.: Альпина бизнес букс, 2005.
3. Фэйи Л., Рэнделл Р. Курс MBA по стратегическому менеджменту М.: Альпина Паблицер, 2010.
4. Born J., Faria H., Trahan E. (1993) Golden Parachutes: Incentive Aligners, Management Entrenchers, or Takeover Bid Signals // Journal of Financial Research. - Vol. 16. - P. 299-308.
5. Gilson R., Scholes Myron S., Wolfson Mark A. Taxation and the Dynamics of Corporation Control: The Uncertain Case for Tax-Motivated Acquisitions in John Coffee, Louis Lowenstein and Susan Rose Ackerman, eds. *Knights, Raiders and Targets* (New York Oxford University Press, 1988), pp. 273-299.
6. Hamza T., Sghaler A., Thraya M. How do takeovers create synergies? Evidence from France, *Studies in Business and Economics* no. 11(1). - 2016, pp. 54-72.
7. Hayn C. Tax Attributes as Determinants of Shareholder Gains in Corporate Acquisitions // *Journal of Financial Economics*. - June, 1989, vol. 23, Issue 1, pp. 121-153.
8. Hilton D.J. The psychology of financial decision-making: Applications to trading, dealing, and investment analysis - *The Journal of Psychology and Financial Markets*, 2001 - Taylor & Francis pp. 37-53.
9. Huyghebaert N. & Luypaert M., Sources of Synergy Realization in Mergers and Acquisitions: Empirical Evidence from Non-Serial Acquirers in Europe, *International Journal of Financial Research*. Vol. 4, No. 2; 2013, pp. 49-67.
10. Kruse T., Hun, Y., Kwangwoo P., and Suzuki K. (2007). Long-term performance following mergers of Japanese companies: The effect of diversification and affiliation. *Pacific-Basin Finance Journal*, 15, pp. 154-172.
11. Lambert R., Larcker D. (1985) Golden Parachutes, Executive Decision-Making and Shareholder Wealth // *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, pp. 179-203.
12. Loukianova A, Nikulin E. and Vedemikov A (2017). Valuing synergies in strategic mergers and acquisitions using the real options approach. *Investment Management and Financial Innovations*, 14 (1-1), pp. 236-247.
13. McKinsey&Company Perspectives on merger integration, June 2010. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/merger-management-compendium>.
14. A shifting landscape for synergies J.P. Morgan June 2009 URL: <https://www.jpmorgan.com/jpm/pdf/1320675767611.pdf>.

15. Marketing and Sales Synergy by Debbie Qadish Chief Strategy Officer, The Pedowitz Group
URL:<http://revmarketer.pedowitzgroup.com/rs/pedowitzgroup2/images/Marketing%20and%20Sales%20Synergy%20Whitepaper.pdf>.

References

1. Kas'yanenko T. G., Ivanov D.A. Sinergiya v sovremennoj ehkonomike opredelenie i tipologiya // EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya № 6, tom 4 (06) – 2017. - s. 18-25.
2. Porter M.E. Konkurentnoe preimushchestvo. Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' - M.: Al'pina biznes buks, 2005.
3. Fehji L., Rehdell R. Kurs MVA po strategicheskomu menedzhmentu M.: Al'pina Pablisher, 2010.
4. Born J., Faria H., Trahan E. (1993) Golden Parachutes: Incentive Aligners, Management Entrenchers, or Takeover Bid Signals // Journal of Financial Research. - Vol. 16. - R. 299-308.
5. Gilson R., Scholes Myron S., Wolfson Mark A. Taxation and the Dynamics of Corporation Control: The Uncertain Case for Tax-Motivated Acquisitions in John Coffee, Louis Lowenstein and Susan Rose Ackerman, eds. *Knights, Raiders and Targets* (New York Oxford University Press, 1988), pp. 273-299.
6. Hamza T., Sghaier A., Thraya M. How do takeovers create synergies? Evidence from France, *Studies in Business and Economics* no. 11(1). - 2016, pp. 54-72.
7. Hayn C. Tax Attributes as Determinants of Shareholder Gains in Corporate Acquisitions // *Journal of Financial Economics*. - June, 1989, vol. 23, issue 1, pp. 121-153.
8. Hilton DJ. The psychology of financial decision-making: Applications to trading, dealing, and investment analysis - *The Journal of Psychology and Financial Markets*, 2001 - Taylor & Francis pp. 37-53.
9. Huyghebaert N. & Luypaert M., Sources of Synergy Realization in Mergers and Acquisitions: Empirical Evidence from Non-Serial Acquirers in Europe, *International Journal of Financial Research*. Vol. 4, No. 2; 2013, pp. 49-67.
10. Kruse T., Hun, Y., Kwangwoo P., and Suzuki K. (2007). Long-term performance following mergers of Japanese companies: The effect of diversification and affiliation. *Pacific-Basin Finance Journal*, 15, pp. 154-172.
11. Lambert R., Larcker D. (1985) Golden Parachutes, Executive Decision-Making and Shareholder Wealth // *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, pp. 179-203.
12. Loukianova A, Nikulin E. and Vedernikov A (2017). Valuing synergies in strategic mergers and acquisitions using the real options approach. *Investment Management and Financial Innovations*, 14 (1-1), pp. 236-247.
13. McKinsey&Company Perspectives on merger integration, June 2010.
URL:<https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/merger-management-compendium>.
14. A shifting landscape for synergies J.P. Morgan June 2009
URL:<https://www.jpmorgan.com/jpmpdf/1320675767611.pdf>.
15. Marketing and Sales Synergy by Debbie Qadish Chief Strategy Officer, The Pedowitz Group
URL:<http://revmarketer.pedowitzgroup.com/rs/pedowitzgroup2/images/Marketing%20and%20Sales%20Synergy%20Whitepaper.pdf>.

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ОСНОВАННОЙ НА РАСЧЁТЕ СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Исаева Э.В., к.э.н., Городская Дума города Димитровграда Ульяновской области

Аннотация: В работе показаны особенности деятельности предприятий агропромышленного комплекса, оказывающие непосредственное влияние на финансовую устойчивость составляющих комплекс хозяйствующих субъектов. Определены основные положения модели оценки финансовой устойчивости, основанной на расчёте свободного денежного потока, позволяющие учесть выделенные особенности, приведён ряд необходимых и достаточных аргументов, подтверждающих целесообразность использования модели в практической деятельности субъектов исследуемого сегмента, в результате чего сделан вывод о её применимости для предприятий агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: модель, оценка, финансовая устойчивость, предприятие, использование, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство.

Abstract: The paper shows peculiarities of activities of agricultural enterprises that have a direct impact on the financial stability of the components of complex entities. Defined the main provisions of valuation models of financial stability based on the calculation of free cash flow that take into account the features provided a number of necessary and sufficient arguments to prove the feasibility of using models in practical activities of subjects of the studied segment, resulting in the conclusion about its applicability to agricultural enterprises.

Keywords: model, assessment, financial sustainability, enterprise, use, agriculture, agroindustrial complex.

Нестабильность внешней среды экономики XXI века становится не эпизодическим явлением, а превращается в постоянно действующий параметр функционирования предпринимательской структуры, становится важнейшим фактором экономической модели поведения бизнеса. Набирающие силу процессы глобализации, ускоренные информатизацией экономики, делают зависимыми от мирохозяйственных процессов не только национальные и региональные образования, но и отдельные предпринимательские структуры, осуществляющие производственную деятельность [1; С.23].

В этой связи особенно актуальным представляется обеспечение устойчивого развития, экономической безопасности и высоких гарантий стабильного уровня жизни населения территорий, которые во многом зависят от функционирования, темпов роста и развития агропромышленного комплекса, в особенности пищевой и перерабатывающей промышленности.

Агропромышленный комплекс (АПК), представляя собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя, в качестве приоритетной и важнейшей задачи имеет предельное удовлетворение потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления.

Функционирование АПК как единого комплекса является ярким примером применения на практике механизмов, основанных на синергетическом эффекте от комплексного использования имеющихся ресурсов: взаимодействие выступает одним из определяющих условий обеспечения эффективного применения ресурсного потенциала, обеспечивающего устойчивость его обладателей.

В настоящее время, что особо важно, эффективное и устойчивое сельскохозяйственное производство во многом зависит от эффективной и устойчивой работы многих других отраслей народного хозяйства, обеспечивающих производство сельскохозяйственной продукции техникой, топливом, удобрениями, ядохимикатами, строительными материалами и прочим. Также значительная роль в развитии сельского хозяйства принадлежит отраслям – потребителям его продукции: пищевой, легкой, текстильной промышленности.

Таким образом, возможность использования модели оценки финансовой устойчивости, основанной

на расчёте свободного денежного потока [2; С.65-69], для предприятий агропромышленного комплекса обусловлена кроме прочего составом самого агропромышленного комплекса, включающего 3 сферы:

1 сфера - отрасли, обеспечивающие средствами производства и осуществляющие производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства, а именно:

- тракторное, сельскохозяйственное и продовольственное машиностроение;
- производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений;
- микробиологическая промышленность;
- ремонт сельскохозяйственной техники;
- капитальное строительство в агропромышленном комплексе.

2 сфера – субъекты предпринимательства, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции:

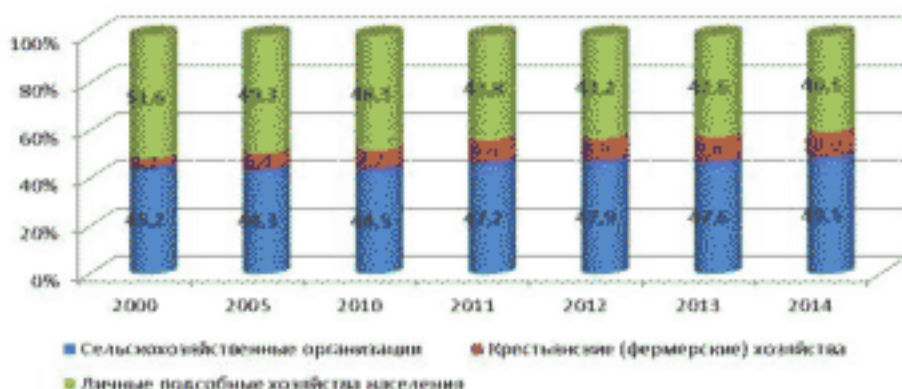
- акционерные общества и товарищества;
- сельскохозяйственные кооперативы;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- личные подсобные хозяйства населения.

В аграрном секторе в части производства сельскохозяйственной продукции малый бизнес находится в жёсткой конкурентной борьбе с крупными агропромышленными компаниями [4] (рис. 1).

3 сфера – отрасли и предприятия, производящие заготовку, переработку продуктов сельского хозяйства и доведение их до непосредственных потребителей, а именно:

- пищевая промышленность, в том числе мясная, рыбная, молочная, масложировая, мукомольная, макаронная, сахарная, крахмальная, хлебоулочная, кондитерская, производство готовых к употреблению блюд, фрукто- и овощеперерабатывающая, комбикормовая (согласно Международной стандартной отраслевой классификации: подраздел пищевых продуктов);
- легкая промышленность (в части переработки сельскохозяйственного сырья);
- торговля продовольственными товарами и общественное питание.

Соответственно, потенциал применения модели оценки финансовой устойчивости, основанной на расчёте свободного денежного потока, для предприятий АПК зависит от потенциала использования названной модели в каждой из 3-х сфер комплекса.



[3]

Рисунок 1 - Динамика доли сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства

В то же время, предприятия, относящиеся к каждой из обозначенных сфер, имеют определённые общие (в большей или меньшей степени) характерные особенности, которые напрямую связаны с оценкой финансовой устойчивости и возможностью применения для этой цели модели, основанной на расчёте свободного денежного потока:

1. Итоги деятельности предприятий АПК сильно подвержены влиянию природно-климатических, биологических факторов. В этой связи высоки риски, обусловленные биологическими законами, природно-климатическими условиями, а, соответственно, для получения достоверных выводов о финансовой устойчивости таких предприятий особое значение приобретает величина периода оценки финансовых показателей, которая не может быть менее 3-5 лет.

Модель оценки финансовой устойчивости, основанная на расчёте свободного денежного потока, предполагает анализ финансовых показателей деятельности предприятия минимум за пять последовательных отчётных лет с установлением наличия или отсутствия их стабильности (путём расчёта коэффициента вариации).

2. Предприятия АПК - одни из тех, для которых в большей чем для других степени характерна сезонность производства: трудовые ресурсы, основные средства и материальные запасы используются в течение года неравномерно, неритмично происходит реализация продукции и получение выручки. Кроме того, сельскохозяйственные предприятия зачастую используют часть полученных ими продуктов для собственных целей, что существенно ограничивает возможность привлечения коммерческого кредита. В связи с этим для предприятий АПК особенно актуальным, характерным и остро необходимым является использование заёмных средств (систематически наблюдается дефицит источников финансирования, в особенности собственных).

Модель оценки финансовой устойчивости, основанная на расчёте свободного денежного потока, позволяет идентифицировать способность предприятия формировать доход во времени, иметь в распоряжении собственные источники средств, проявляя в частности потребность в использовании заёмных средств: одним из ключевых моментов в данном процессе выступает процедура выявления наличия положительного эффекта от использования кредитов и займов, кредиторской задолженности (при наличии).

3. Процесс производства в сфере АПК, а именно в сельском хозяйстве, достаточно длительный, из-за чего большое количество результирующих показателей возможно рассчитать только по окончании года.

Модель оценки финансовой устойчивости, основанная на расчёте свободного денежного потока, предполагает использование финансовых показателей деятельности предприятия минимум за пять последовательных отчётных лет, тогда как базовым периодом оценки является именно год (на основе значений годовых финансовых показателей идентифицируется условный тип финансовой устойчивости).

4. Основное средство производства в сельском хозяйстве - земля.

Она универсальна, а, значит, может использоваться для создания различных видов продукции. Продуктивность земли, в отличие от средств производства в других отраслях, где конкретно определены производственные мощности и с достаточно высокой степенью вероятности прогнозируется результативность, точно и чётко установить нельзя, под воздействием различных факторов, имеющих природно-климатическую и экономическую природу, продуктивность земли достаточно часто меняется. Вместе с тем земля как основное средство производства не изнашивается, а при грамотном использовании только улучшает свои свойства. Соответственно, такой источник финансирования деятельности как амортизация в сельском хозяйстве достаточно ограничен (практически отсутствует), что делает проблему необходимости использования заёмных средств ещё более острой.

Модель оценки финансовой устойчивости, основанная на расчёте свободного денежного потока, даёт возможность оценки степени остроты обозначенной проблемы, в том числе в аспекте возможности использования для финансирования деятельности такого источника средств как амортизация, роли и удельном весе данного источника средств в общем объёме источников финансирования.

5. В АПК более чем в какой-либо другой сфере однотипных предприятий, осуществляющих свою деятельность в достаточно схожих условиях. В этой связи возможности использования передового опыта, в том числе по внедрению новых технологий, анализу достигнутых результатов и значений показателей деятельности, достаточно широкие.

Модель оценки финансовой устойчивости, основанная на расчёте свободного денежного потока,

предполагает установление общих нормативов значений коэффициентов финансовой устойчивости: для предприятий АПК возможно установление отдельной группы нормативов, отражающих специфику деятельности комплекса.

Приведённые аргументы необходимы и достаточны, вследствие чего позволяют сделать вывод о возможности использования модели оценки финансовой устойчивости, основанной на расчёте свободного денежного потока, для предприятий АПК (рис. 2).

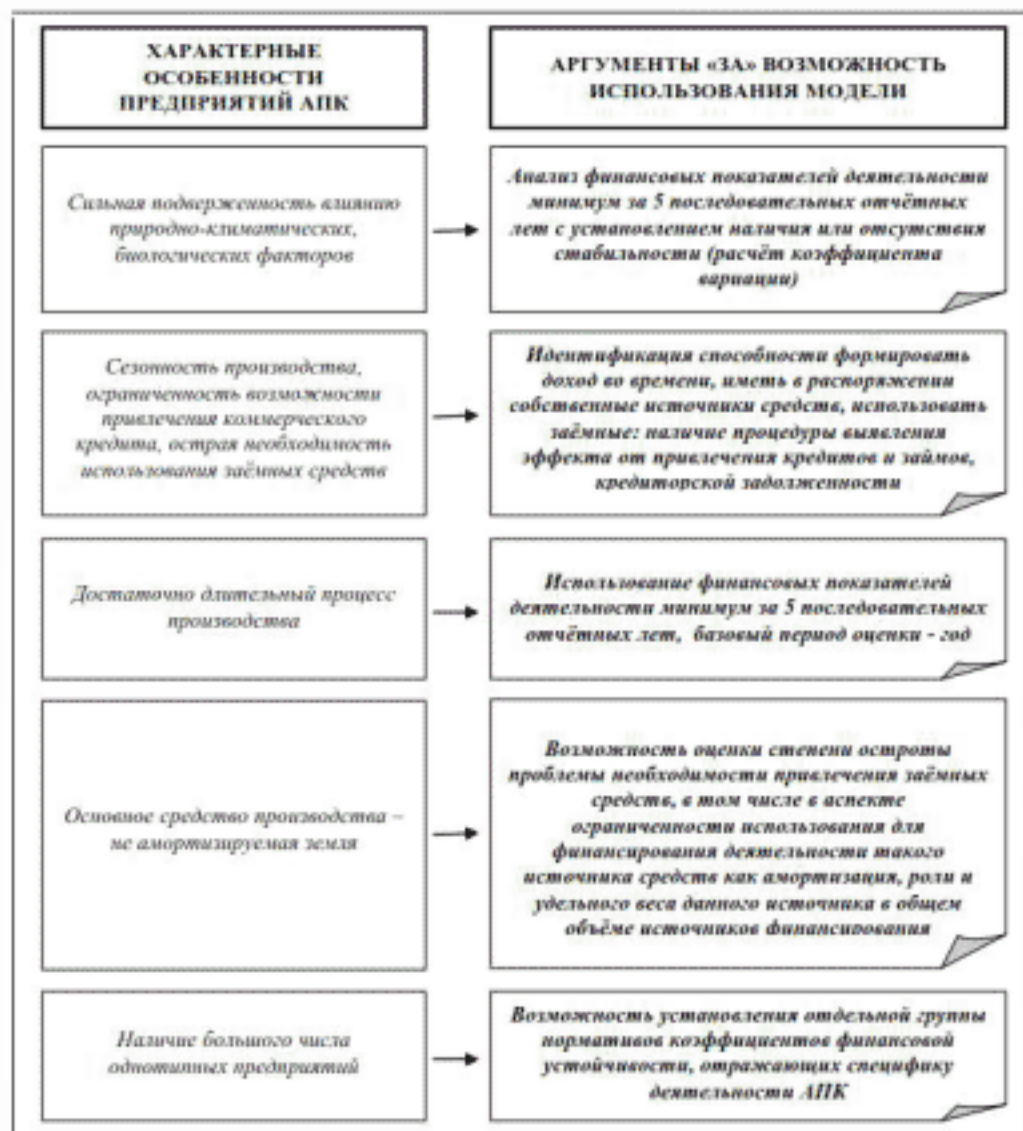


Рисунок 2 - Схема-аргументация возможности использования модели оценки финансовой устойчивости, основанной на расчёте свободного денежного потока, для предприятий агропромышленного комплекса

В целом же следует говорить о том, что в современных условиях нестабильности внешней экономической среды как постоянно действующего параметра функционирования предпринимательской структуры именно универсальность сельскохозяйственного производства выступает одной из ключевых характеристик, обуславливающих возможность достижения и поддержания на приемлемом и достаточном уровне финансовой устойчивости предприятий АПК, тогда как высокая зависимость от природно-климатических, биологических условий, обыкновенно невысокая концентрация, относительно невысо-

кий уровень производительности труда, сезонность производства, его относительная длительность создают предпосылки для потери финансовой устойчивости: современный уровень развития техники и технологий во многом позволяют преодолеть обозначенные ограничивающие факторы – факторы риска. Идентифицировать же финансовую устойчивость предприятий АПК возможно с помощью использования такого финансового инструмента как модель оценки, основанная на расчёте свободного денежного потока.

Библиографический список

1. Барило, Л.В., Семин, А.А. Ресурсный потенциал динамической устойчивости предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды: монография / Южный федеральный университет; Л.В. Барило, А.А. Семин. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015. – 162 с.
2. Исаева, Э.В. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятия: монография [Текст] / Э.В. Исаева. – М.: Издательство «Перо», 2016. – 152 с.
3. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015. – М.: Росстат, 2015. – 201 с.
4. Fuglie K. The growing role of the private sector in agricultural research and development world-wide // Global Food Security. 2016.Vol. 10. P. 29-33.

References

1. Barilo, L.V., Syomin, A.A. Resursnyj potencial dinamičeskoj ustojčivosti predprinimatel'skoj struktury v usloviyah nestabil'noj vnešnej sredy: monografiya / JUžnyj federal'nyj universitet; L.V. Barilo, A.A. Syomin. – Rostov-na-Donu: Izdatel'stvo JUžnogo federal'nogo universiteta, 2015. – 162 s.
2. Isaeva, E.H.V. Mekhanizm ocenki finansovoj ustojčivosti predpriyatiya: monografiya [Tekst] / E.H.V. Isaeva. – M.: Izdatel'stvo «Pero», 2016. – 152 s.
3. Sel'skoe hozyajstvo, ožota i ožotnich'e hozyajstvo, lesovodstvo v Rossii. 2015. – M.: Rosstat, 2015. – 201 s.
4. Fuglie K. The growing role of the private sector in agricultural research and development world-wide // Global Food Security. 2016.Vol. 10. P. 29-33.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ОТРАСЛЕВЫХ ИННОВАЦИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Козловских Л.А., к.э.н., доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

Сагина О.А., к.э.н., доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

Минайченкова Е.И., к.п.н., доцент, Московский университет имени С.Ю. Витте

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы эффективности научно-исследовательских проектов на рынке отраслевых инноваций пищевой промышленности

Ключевые слова: инновации, пищевая промышленность

Abstract: This article looks at the effectiveness of research projects on the market industry innovation in the food industry

Keywords: innovation, food industry

В рамках федеральных и региональных целевых программ распространена практика распределения научно-исследовательских проектов между некоммерческими организациями на выполнение ряда работ по теме данных программ. Темы научно-исследовательских проектов могут относиться к исследованию в рамках точных и гуманитарных дисциплин[1]. Технические задания на выполнение работ в технических дисциплинах может быть с высокой степенью определенности сформулировано, и вследствие этого достаточно возможностей контроля полученных результатов, а также критериев выбора исполнителей на реализацию работ в рамках грантов. Гораздо сложнее ситуация в гуманитарных направлениях – сложностей в постановке задач для исполнителей гораздо больше чем в технических дисциплинах. Исследования в гуманитарных областях отличаются высокими требованиями к языковым способностям исследователя, методологическими средствами исследования[2].

Под эффективностью как правило понимают достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками. Если применить данное понятие к научно-исследовательской работе на рынке отраслевых инноваций пищевой промышленности, то получается, что эффективным является наиболее качественный результат исследовательской работы в сопоставлении с затраченными финансовыми ресурсами[3]. Однако такой подход отражает лишь внешнюю сторону эффективности. Следуя такому подходу, следует настаивать на высоких требованиях к результатам исследовательской деятельности и выбирать исполнителя который согласится достигать данный результат за меньшие деньги в условиях импортозамещения [4].

Практика показывает существенные недостатки такого отношения к грантам, - исполнителем гранта может стать недостаточно квалифицированный коллектив исследователей, и тем самым достижение качественных параметров исследовательской работы не гарантировано. Чтобы достигать эффективности в распределении грантов на выполнение научно-исследовательских работ необходимо обратить внимание не на результативную сторону, а на процессную, и на нее акцентироваться в процессе выбора исполнителя и предъявление к нему требований. Правильно выработанный процесс проведения работы обеспечивает необходимый результат. Поэтому необходимо рассмотреть понятие эффективности применительно к научно-исследовательской работе со следующих позиций[5].

Первый уровень эффективности исследования определяется наличием технологии исследования, выраженной в отчужденной форме, то есть письменно[6].

Второй уровень эффективности определяется наличием кадров, которые имеют компетенции достаточные для использования технологии[7].

Третий уровень эффективности определяется наличием не просто технологии проведения научно-исследовательской работы, но и технологии, составленной исходя из более абстрактной технологии, или методики абстрактного типа. К самым общими и известными являются диалектический метод, но указанный метод хоть и декларируется в большом количестве работ, в реальности применяется редко. К такой теории общего плана относится также использование выверенных онтологий, построенных понятий с использованием интеллектуального инструментария различного типа[8,9,10].

Четвертый уровень эффективности определяется наличием специалистов, имеющих способность действовать в соответствии с указанной технологией, основанной на более абстрактной технологии. Четвертый уровень эффективности является единственным уровнем, на котором появляется гарантия получения необходимого результата научно-исследовательской работы, а потому к соблюдению данного уровня необходимо устремляться[11].

Что касается эффективности регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности, то здесь необходимо отметить следующее[12].

Прежде всего, эффективность регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности – это обеспечение высокой результативности использования созданного профильными федеральными или региональными органами управления экономикой, руководством участников отраслевой системы комплекса социально-экономических стимулов, направленных на высокую результативность функционирования и развития объектов исследуемого рынка[13].

Также эффективность регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности связана:

- с осуществлением управленческих воздействий в отношении характера и рациональности взаимодействий между всеми участниками инновационных процессов в отраслевой системе[14];

- с повышением заинтересованности участников отраслевой системы в реализации широкого спектра инновационных проектов[15];

- с созданием механизмов рационального применения баз данных по инновационным разработкам, включая и механизм создания совместных партнерств участников отраслевой системы и рынка инноваций с аналитическими и профильными консалтинговыми агентствами[16];

- с обеспечением нацеленности участников отраслевой системы на построение рациональных взаимодействий с малыми инновационными структурами с учетом составленных прогнозов будущего функционирования отраслевой системы[17].

Здесь, следует указать на несколько иную цель обеспечения эффективности регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности, а именно: на важность поддержки инновационного развития объектов исследуемого рынка, для последующего результативного осуществления инновационных процессов и гарантирования наращивания инновационного потенциала отраслевой системы с учетом стоящих перед ней социально-экономических вызовов[18].

Как результат, механизм обеспечения высокой эффективности регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности - это совокупность методов, средств, инструментов, которые позволяют реализовать комплекс функций по диффузии и ускоренному внедрению инноваций в рамках отраслевой системы и в рамках взаимодействий с другими отраслями промышленности, а также обеспечить процессы по моделированию будущих результатов и управлению рисками[19,20] перспективной инновационной деятельности участников отраслевой системы на базе проведенного форсайта[21,22,23,24] и составленных и согласованных прогнозов, сценариев модернизации производства [25].

Всего следует выделить пять основных видов эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[26]:

-экономическая эффективность, связанная с получением определенных ожидаемых результатов от использования различных видов материальных ресурсов в совместной инновационной деятельности участников рынка инноваций и отраслевой экономической системы. Данный вид эффективности подразделяется на следующие подвиды: финансовая, налоговая, инвестиционная эффективность формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[27];

-управленческая эффективность, связанная с получением определенных ожидаемых результатов от принятия и реализации различных оперативных, тактических и стратегических решений, связанных со стимулированием инновационной активности в отраслевой системе, а также с созданием комплекса профессиональных регламентов организации бизнес процессов на рынке отраслевых инноваций пищевой промышленности[28].

Данный вид эффективности подразделяется на следующие подвиды: управленческая, маркетинговая и информационная эффективность формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[29];

-социальная эффективность, связанная с получением определенных ожидаемых результатов в сфере обеспечения социальной защищенности работников объектов рынка инноваций или отраслевой экономической системы или в сфере обеспечения комфортных условий жизнедеятельности для потребителей традиционной или инновационной продукции, производимой в отраслевой системе[30];

-инновационная эффективность, связанная с получением определенных ожидаемых результатов в области достигнутых темпов и динамики перехода отраслевой экономической системы на инновационный путь развития с учетом рационального использования достижений научно-технического прогресса и в аспекте обозначенных стратегических приоритетов развития национальной экономики (для совре-

менной пищевой промышленности - это продовольственная безопасность и обеспечение импортозамещения)[31];

-экологическая эффективность, связанная с получением определенных ожидаемых результатов в области снижения ресурсоемкости и повышения результативности затрат на экологическую безопасность деятельности участников рынка инноваций и отраслевой экономической системы, а также в области снижения уровня экологической нагрузки участников отраслевой системы на комфортность среды обитания потребителей продукции, изготовленной в отраслевой системе[32].

При оценке научно-исследовательских проектов на рынке отраслевых инноваций пищевой промышленности могут применяться доходный, затратный и сравнительный подходы или комбинация данных подходов. Наиболее часто целесообразно применять именно доходный подход, так как он может обеспечить учет всех перспектив от использования активов инновационного проекта[33].

Следует учитывать, что стоимость, которая будет создана в процессе реализации проекта, будет создана активами, которые будут в него включены. Перед началом финансового моделирования необходимо сопоставить общее представление о необходимых активах и наличные активы, которые предъявляет заявитель инновационного проекта. К таким активам относятся[34,35]:

- наличие заказа на реализацию проекта;
- наличие необходимых материальных активов или средств на их приобретение;
- наличие ключевых кадровых компетенций;
- наличие необходимых нематериальных активов[36,37], в том числе брендов[38], товарных знаков[39,40,41], технологий и т.д.;
- наличие рынка сбыта на планируемую к выпуску продукцию, товары, работы, услуги[42];
- наличие финансового сервиса, позволяющего администрировать притоки и оттоки финансовых средств на предприятиях пищевой промышленности [43].

Отличие инновационного проекта от проекта не инновационного состоит в том, что среди активов, которые включаются в реализацию проекта, есть инновационная составляющая. Инновационная составляющая проявляется в ряде аспектов, которые имеют свою иерархию по степени инновационности. Иерархия инновационности может быть выделена посредством анализ трех групп факторов[44]:

- качества достигнутого результата;
- сложности решаемой задачи;
- новизны процесса решения задачи и достигнутого результата;

Данные группы факторов удобно диагностируются с использованием Практического руководства по оценке активов Роснано. Факторы оформляются в виде коэффициентов и потом перемножаются[45]. Как видно из Практического руководства по оценке активов Роснано, активы, принимающие участие в генерации денежных потоков проекта могут быть спроектированы как совокупность известных решений, а могут содержать не типовые решения. Инновационность при этом появляется и в том и в другом случае, так как компоновка известных решений может приводить к получению качественно новых результатов.

Среди активов, которые будут включены в проект, как правило есть основной бизнес-образующий актив. Такому активу следует уделить особое внимание, при этом следует учитывать следующие аспекты:

- оформлены ли права на данный актив?
- отделим ли данный актив от своего создателя?

Ответ на первый вопрос важен с точки зрения гарантий участия актива в будущей генерации денежных потоков. Если например, активом является технология, права на которую не зарегистрированы, то она должна содержаться в режиме коммерческой тайны, и на это должны быть соблюдены необходимые процедуры – должно быть положение о коммерческой тайне в организации и в нем определен перечень лиц, имеющих доступ к содержащейся в секрете технологии[46].

Вопрос отделимости актива от создателя также важен. Например, если есть инновационная технология изготовления какого-либо продукта, и только ее создатель умеет ей пользоваться, то велик риск того, что создатель уйдет из проекта и возникнут сложности в его реализации, даже если права на технологию создателю не принадлежат. Чтобы учитывать данные нюансы важно понять, что является активом отделимым а что таковым не является[47]. Актив является определяемым, если он отделен от бизнеса (может быть продан, передан, сдан в аренду, или обменян вместе с сопутствующим контрактом, активом или обязательством), и/или актив возникает по контрактному или другому юридическому праву, независимо от того, являются ли эти права передаваемыми или отделимыми от компании или от других прав и обязательств. То есть в данной случае виден критерий формальный и критерий физической отделимости[48].

Все активы, которые будут включены в проект, должны быть идентифицированы и должен быть составлен их реестр.

Следует обозначить ряд принципов расчета показателей эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности. К данным принципам следует отнести:

- принцип комплексности оценки эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[49];
- принцип объективности оценки эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[50];
- принцип обязательности оценки эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[51];
- принцип соответствия метода оценки характеристикам объекта и субъекта формирования и регу-

лирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[52];

-принцип сопоставимости показателей оценки эффективности для различных методов формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[53];

-принцип учета индивидуальных особенностей участников рынка инноваций и участников отраслевой экономической системы, сложившейся социально-экономической ситуации в отраслевой системе в рамках построения модели расчета эффективности формирования и регулирования рынка инноваций[54].

Изучение проблем расчета эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности позволяет структурировать ряд важных элементов содержания процессов расчета эффективности[55]:

-совокупность критериев (как мер измерения целей) оценки эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[56];

-совокупность эффектов как описаний последствий, которые могут быть получены по факту реализации мероприятий по формированию и регулированию рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[57].

С учетом характера, меры выражения и содержания изменений применительно к деятельности участников рынка инноваций и отраслевой экономической системы следует подбирать те или иные методы расчета эффективности формирования и регулирования рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности[58].

Таким образом, применение всех представленных показателей оценки эффективности научных исследовательских проектов на рынке отраслевых инноваций пищевой промышленности позволяет ответить на следующие вопросы: как эффективно на рынке инноваций проходит поиск инновационных технико-технологических решений, находящихся за пределами областей технологических платформ и ценочек участников отраслевой системы, и каков уровень совершенствования производства в отраслевой системе путем создания продукции, работ, услуг с высоким уровнем добавленной стоимости при максимально возможном применении разработок участников рынка отраслевых инноваций пищевой промышленности.

Библиографический список

1. Козловских Л.А. Новые возможности для субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 1-1 (26). С. 81-84.
2. Афанасьева Г.А., Сагина О.А., Егоров К.Ю. Возможности проявления синергетического эффекта. В сб.: Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга в отраслях пищевой промышленности Сборник материалов научно-практической конференции. 2011. С. 17-20.
3. Филицкий Ю.А., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.
4. Третьяк В.П., Сагина О.А. Импортзамещение и издержки обращения. В сб.: развитие Промышленного потенциала в условиях импортзамещения: технологии менеджмента и маркетинга. Материалы международной научно-практической конференции. Москва, 2017. С. 565-573.
5. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сб.: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сб. статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 14-19.
6. Сагина О.А., Носенко А.С., Егоров К.Ю. Востребованность использования корпоративной культуры на предприятиях пищевой промышленности. В сборнике: Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга в отраслях пищевой промышленности Корбукова Н.А. Научно-информационный материал. Московский государственный университет пищевых производств, автор Корбукова Н.А.. Москва, 2010. С. 93-96.
7. Сагина О.А. Принципы корпоративного управления. В сб.: Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга в отраслях пищевой промышленности Корбукова Н.А. Научно-информационный материал. Московский государственный университет пищевых производств, автор Корбукова Н.А.. Москва, 2010. С. 167-171.

8. Рукина И.М., Филатов В.В. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в управлении инновационной экономикой на современном этапе. *Качество. Инновации. Образование*, 2012, № 10.
9. Рукина И.М., Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний. *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. 2012. № 18. С. 182-193..
10. Дорофеев А.Ю., Колосова Г.М., Нурмагомедова Н.В., Сафронов Б.И., Филатов В.В. Ситуационный анализ рынка интеллектуальных услуг для эффективного управления оценочной деятельностью. *Аспирант и соискатель*. 2011. № 1 (61). С. 26-30
11. Филатов В.В. Формирование экономики знаний в глобальной инновационной сфере на базе научно-исследовательских сетей. *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. 2013. № 9. С. 208.
12. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография. Закрытое акционерное общество "Университетская книга", Москва, 2016, с.137
13. Козловских Л.А. Новые возможности для субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях. *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 1-1 (26). С. 81-84.
14. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Актуальные проблемы осуществления управленческих нововведений на предприятиях малого бизнеса. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2015. № 1. С. 177-187.
15. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Актуальные проблемы управления инновационной активностью предприятий. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2015. № 2. С. 184-193.
16. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Учебное пособие. Закрытое акционерное общество "Университетская книга", Курск, 2017, с.388
17. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Стратегическое планирование и прогнозирование инновационного развития предприятий. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2014. № 3. С. 346-358.
18. Козловских Л.А., Бызов А.В. Оценка уровня социально - экономического развития регионов и поиск резервов их выравнивания на примере Ростовской и Волгоградской областей. *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 2-1 (29). С. 123-128.
19. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.
20. Филатов В.В. Риск-факторы, препятствующие формированию и регулированию рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2016. № 3. С. 73-78.
21. Третьяк В.П., Сагина О.А. Целесообразно ли проводить реформы без форсайта? В сб.: *Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник*. Ответственный редактор: В.И. Герасинов. Москва, 2017. С. 93-95.
22. Козлов В., Сагина О. О муниципальном форсайте как способе гражданского воспитания молодежи. *Самоуправление*. 2015. № 12. С. 12-14.
23. Сагина О., Третьяк В.О форсайте республики Крым. *Самоуправление*. 2014. № 12. С. 18-19.
24. Третьяк В.П., Сагина О.А. Нужен ли Крыму форсайт? В сборнике: *Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник: материалы XV Международной научной конференции "Модернизация России: ключевые проблемы и решения"*. Ответственный редактор Пивоваров Ю.С.. 2015. С. 459-461.
25. Косован А.П., Сагина О.А. Разработка сценариев модернизации производства с использованием теории игр. *Хлебопечение России*. 2013. № 5. С. 10-13.
26. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография, Закрытое акционерное общество "Университетская книга", Москва, 2016, с.281
27. Филатов О.К., Козловских Л.А., Цветкова Т.Н. Планирование, финансы, управление на предприятии. Практическое пособие. Издательство: Финансы и статистика, Москва, 2004
28. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография, Компания КноРус, Москва, 2016, с.216
29. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. *Инновации и инвестиции*. 2016. № 12. С. 208-211.
30. Григорьев С.Г., Григорьева К.С., Гриншкун В.В., Козловских Л.А., Наумов И.В., Рубцова С.Ю., Рушинов А.С. Социальные сети в образовании. *Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования*. 2010. № 19. С. 78-83.
31. Третьяк В.П., Сагина О.А. Импортзамещение в контексте развития технологических укладов. *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 10-2 (75-2). С. 459-464.
32. Филатов В.В. Основы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография, Закрытое акционерное общество "Университетская книга", Москва, 2014, с.247
33. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Инновационный менеджмент. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Москва, 2011.
34. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В., Дадугин М.В. Методология оценки нематериальных активов. *Интернет-журнал Науковедение*. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 8.
35. Бачурин А.П., Дадугин М.В., Левитская И.А., Филатов В.В., Женжебир В.Н. Методика управления рыночной ставкой роялти за предоставление права использования нематериальных активов предприятия. *Научно-теоретический журнал «Актуальные проблемы современной науки» №1, – Выпуск №1(57), Издательство «Спутник+», 2011*
36. Рукина И.М., Филатов В.В. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в управлении инновационной экономикой на современном этапе. // *Качество. Инновации. Образование*, 2012, № 10.

37. Бачурин А.П., Левитская И.А., Пшавя Т.С., Женжебир В.Н., Филатов В.В. Анализ мировой практики управления рыночной ставкой роялти за предоставление права использования нематериальных активов. Научно-теоретический журнал «Современный гуманитаризм» – Выпуск №4 (04), Издательство «Перо», 2010
38. Сагина О.А., Шамраева Е.В. Бренд как нематериальный актив компании. В сб.: Тенденции развития экономики и менеджмента сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 164-167.
39. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Совершенствование бизнес-стратегии управления товарными знаками на основе экономической целесообразности развития производства лицензионной продукции. Научно-теоретический журнал «Актуальные проблемы современной науки», – Выпуск №2(52), Издательство «Спутник+», 2010
40. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление товарными знаками на основе соблюдения интересов государства. Научно-теоретический журнал «Вопросы гуманитарных наук», – Выпуск №2(46), Издательство «Спутник+», 2010
41. Бачурин А.П., Филатов В.В., Пшавя Т.С., Палестина И.П., Титкова А.В., Положенцева И.В. Управление товарными знаками и ценовой политикой на российском рынке лицензионной продукции. Научно-теоретический журнал «Аспирант и соискатель», – Выпуск №2(56), Издательство «Спутник+», 2010
42. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2015, с.570
43. Филатов О.К., Маргулис Е.И., Рябова Т.Ф., Осипова Н.А., Зайцева Н.В., Миняева Е.В., Куликов И.М., Козловских Л.А. Экономика предприятия пищевой промышленности. Учебник для вузов Издательство: Гуманитарный центр "Монолит", Москва, 2001, с.496 (Издание 2-е, исправленное и дополненное)
44. Филатов В.В., Голованов В.И. Актуальные вопросы управления рыночной стоимостью бизнеса на основе метода анализа иерархий. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 9-1. С. 68-75.
45. Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Открытого акционерного общества «РОСНАНО». <http://docplayer.ru/2183-Prakticheskoe-rukovodstvo-po-provedeniyu-ocenki-aktivov-v-ramkah-proektov-realizuemyh-s-uchastiem-otkrytogo-akcionernogo-obshchestva-rosnano-chast-1.html>
46. Мухома Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Влияние инноваций на конкурентоспособность российских предприятий. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 359-374.
47. Мухома Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Актуальные проблемы осуществления управленческих нововведений на предприятиях малого бизнеса. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 245-257
48. Минайченкова Е.И. Управленческие нововведения на предприятиях малого бизнеса. В сб.: Актуальные вопросы развития современного общества. Сб. статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Юго-Западный государственный университет; председатель редколлекции Вертакова Ю.В.. 2014. С. 164-167.
49. Филатов В.В. Механизм взаимодействия участников рынка инноваций пищевой промышленности на основе технологических платформ. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016.
50. Филатов В.В. Формирование и регулирование рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности: теория и методология. Закрытое акционерное общество "Университетская книга", Курск, 2015, с.290
51. Филатов В.В. Расчетная модель оценки эффективности формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Актуальные вопросы современной науки Материалы II Международной научно-практической конференции. ЧУДПО «Научно-исследовательский и образовательный центр». 2015. С. 114-134.
52. Филатов В.В. Модель управления рынком инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. ИНИОН РАН. Москва, 2015. С. 175-180.
53. Филатов В.В. Взаимосвязь отраслевой экономической системы и рынка инноваций на примере пищевой промышленности России. В сборнике: Наука и общество в современном мире: проблемы и перспективы развития Материалы Международного электронного Симпозиума. 2015. С. 82-102
54. Филатов В.В., Миргородская М.Г., Палестина И.П., Тарасов А.А. Социально-экономические аспекты прогнозирования и стратегического планирования инновационной деятельности современных организаций. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 15. С. 179-180.
55. Филатов В.В. Модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Модернизация современного общества: инновации, управление, совершенствование: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общественные закономерности и тенденции. Международная научно-практическая конференция, в 3-х частях. 2015. С. 84-97.
56. Филатов В.В. Проблемы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы в теории, методологии и на практике. Инновации и инвестиции. 2015. № 6. С. 34.
57. Филатов В.В. Организационно-экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития производства. В сборнике: Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития Сборник научных трудов по материалам X Международного междисциплинарного форума молодых ученых . 2017. С. 143-177.
58. Филатов В.В. Рынок инноваций отраслевой экономической системы. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 43-53.

References

1. Kozlovskikh L.A. Novyye vozmozhnosti dlya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennykh ehkonomicheskikh usloviyakh. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 1-1 (26). S. 81-84.

2. Afanas'eva G.A., Sagina O.A., Egorov K.YU. Vozmozhnosti proyavleniya sinergeticheskogo effekta. V sb.: *Sovremennye problemy ekonomiki, menedzhmenta i marketinga v otraslyah pishchevoj promyshlennosti* sbornik materialov nauchno-prakticheskoy konferencii. 2011. S. 17-20.
3. Filatov V.V., Carev A.A. *Ehffektivnost' formirovaniya i regulirovaniya otraslevogo rynka innovacij. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii*. 2017. № 6-1 (49). S. 159-162.
4. Tretyak V.P., Sagina O.A. Impotozameshchenie i lizerzhki obrashcheniya. V sb.: *razvitiye Promyshlennogo potentsiala v usloviyah importozameshcheniya: tekhnologii menedzhmenta i marketinga. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Moskva, 2017. S. 565-573.
5. Galickij YU.A., Zhenzhebr V.N. Ocenka ehffektivnosti osnovnykh vidov NIR. V sb.: *Vnedrenie rezul'tatov innovacionnykh razrabotok: problemy i perspektivy*. Sb. statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 3 chastyah. 2017. S. 14-19.
6. Sagina O.A., Nosenko A.S., Egorov K.YU. *Vostrebovanost' ispol'zovaniya korporativnoj kultury na predpriyatiyah pishchevoj promyshlennosti*. V sbornike: *Sovremennye problemy ekonomiki, menedzhmenta i marketinga v otraslyah pishchevoj promyshlennosti* Korbukova N.A. Nauchno-Informacionnyj material. Moskovskij gosudarstvennyj universitet pishchevykh proizvodstv, avtor Korbukova N.A.. Moskva, 2010. S. 93-96.
7. Sagina O.A. *Principy korporativnogo upravleniya*. V sb.: *Sovremennye problemy ekonomiki, menedzhmenta i marketinga v otraslyah pishchevoj promyshlennosti* Korbukova N.A. Nauchno-Informacionnyj material. Moskovskij gosudarstvennyj universitet pishchevykh proizvodstv, avtor Korbukova N.A.. Moskva, 2010. S. 167-171.
8. Rukina I.M., Filatov V.V. Rol' intellektual'noj sobstvennosti i nematerial'nykh aktivov v upravlenii innovacionnoj ekonomikoj na sovremennom etape. *Kachestvo. Innovaci. Obrazovanie*, 2012, № 10.
9. Rukina I.M., Filatov V.V. Intellektual'nyj kapital kak innovacionnyj resurs ekonomiki znanij. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya)*. 2012. № 18. S. 182-193..
10. Dorofeev A.YU., Kolosova G.M., Nurmagedova N.V., Safronov B.I., Filatov V.V. *Situacionnyj analiz rynka intellektual'nykh uslug dlya ehffektivnogo upravleniya ocenочноj deyatel'nost'yu*. Aspirant i soiskatel'. 2011. № 1 (01). S. 26-30
11. Filatov V.V. *Formirovanie ekonomiki znanij v global'noj innovacionnoj sfere na baze nauchno-issledovatel'skix setej*. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2013. № 9. S. 208.
12. Filatov V.V. *Metodologicheskie modeli formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ekonomicheskoy sistemy pishchevoj promyshlennosti*. Monografiya. Zakrytoe akcionerное obshchestvo "Universitetskaya kniga", Moskva, 2016, c.137
13. Kozlovskih L.A. *Novye vozmozhnosti dlya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyah*. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 1-1 (26). S. 81-84.
14. Muhina T.N., Minajchenkova E.I., Filatov V.V. *Aktual'nye problemy osuzhchestvleniya upravlencheskix novovvedenij na predpriyatiyah malogo biznesa*. Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: EHkonomika i ehkologicheskij menedzhment. 2015. № 1. S. 177-187.
15. Muhina T.N., Minajchenkova E.I., Filatov V.V. *Aktual'nye problemy upravleniya innovacionnoj aktivnost'yu predpriyatij*. Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: EHkonomika i ehkologicheskij menedzhment. 2015. № 2. S. 184-193.
16. Filatov V.V., Alekseev A.E., Dorofeev A.YU., Dolgova V.N., Zhenzhebr V.N., Kolosova G.M., Polozhenceva I.V., Lochan S.A., Pshava T.S., Fadeev A.S., Shestov A.V. *Upravlencheskoe konsultirovanie: menedzhment-konsalting*. Uchebnoe posobie. Zakrytoe akcionerное obshchestvo "Universitetskaya kniga", Kursk, 2017, c.388
17. Muhina T.N., Minajchenkova E.I., Filatov V.V. *Strategicheskoe planirovanie i prognozirovanie innovacionnogo razvitiya predpriyatij*. Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: EHkonomika i ehkologicheskij menedzhment. 2014. № 3. S. 346-358.
18. Kozlovskih L.A., Byzov A.V. *Ocenka urovnya social'no - ekonomicheskogo razvitiya regionov i poisk rezervov ih vyravnivaniya na primere Rostovskoj i Volgogradskoj oblastej*. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 2-1 (29). S. 123-128.
19. Filatov V.V. *Upravlenie innovacionnymi riskami. Uchebno-metodicheskij kompleks discipliny. Napravlenie podgotovki magistr: 080200.08 - "Obshchij i strategicheskij menedzhment"* / Kursk, 2012.
20. Filatov V.V. *Risk-faktory, prep'yatstvuyushchie formirovaniyu i regulirovaniyu rynka innovacij pishchevoj promyshlennosti CFO. Intellekt. Innovaci. Investicii*. 2016. № 3. S. 75-78.
21. Tretyak V.P., Sagina O.A. *Chesobrazno li provodit' reformy bez forsajta? V sb.: Rossiya: tendencii i perspektivy razvitiya* Ezhegodnik. Otvetstvennyj redaktor: V.I. Gerasimov. Moskva, 2017. S. 93-95.
22. Kozlov V., Sagina O. *O municipal'nom forsajte kak sposobe grazhdanskogo vospitaniya molodyozhi. Samoupravlenie*. 2015. № 12. S. 12-14.
23. Sagina O., Tretyak V.O. *forsajte respubliki Krym. Samoupravlenie*. 2014. № 12. S. 18-19.
24. Tretyak V.P., Sagina O.A. *Muzhen li Krymu forsajt? V sbornike: Rossiya: tendencii i perspektivy razvitiya. Ezhegodnik XV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii "Modernizatsiya Rossii: klyucheveye problemy i resheniya"*. Otvetstvennyj redaktor Pivovarov YU.S.. 2015. S. 459-461.
25. Kosovan A.P., Sagina O.A. *Razrabotka scenarijev modernizacii proizvodstva s ispol'zovaniem teorii igr. Hebopechenie Rossii*. 2013. № 3. S. 10-13.
26. Filatov V.V. *Metodologiya formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ekonomicheskoy sistemy*. Monografiya, Zakrytoe akcionerное obshchestvo "Universitetskaya kniga", Moskva, 2016, c.281
27. Filatov O.K., Kozlovskih L.A., Cvetkova T.N. *Planirovanie, finansy, upravlenie na predpriyatij* Prakticheskoe posobie. Izdatel'stvo: Finansy i statistika, Moskva, 2004
28. Filatov V.V. *Metodologiya formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ekonomicheskoy sistemy*. Monografiya, Kompaniya KnoRus, Moskva, 2016, c.210
29. Filatov V.V. *Model' razvitiya promyshlennogo kompleksa rossii na osnove regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ekonomicheskoy sistemy. Innovaci i investicii*. 2016. № 12. S. 208-211.
30. Grigor'ev S.G., Grigor'eva K.S., Grinshkun V.V., Kozlovskih L.A., Naumov I.V., Rubcova S.YU., Rusinov A.S. *Social'nye seti v obrazovanii. Vestnik Moskovskogo gorodskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya: Informatika i informatizatsiya obrazovaniya*. 2010. № 19. S. 78-83.

31. Tret'yak V.P., Sagina O.A. Importozameshchenie v kontekste razvitiya tekhnologicheskikh ukladov. *Ehkonomika i predprinimatel'stvo*. 2016. № 10-2 (75-2). S. 459-464.
32. Filatov V.V. Osnovy formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy. Monografiya, Zakrytoe akcionernoe obshchestvo "Universitetskaya kniga", Moskva, 2014, c.247
33. Filatov V.V., Kobulov B.A., Polozhenceva I.V. Innovatsionnyj menedzhment. Uchebnoe posobie s testovymi zadaniyami, s grifom UMO, Moskva, 2011.
34. Dorofeev A.YU., Filatov V.V., Medvedev V.M., Fadeev A.S., Shestov A.V., Dadugin M.V. Metodologiya ocenki nematerial'nykh aktivov. Internet-zhurnal Naukovedenie. 2015. T. 7. № 1 (26). S. 8.
35. Bachurin A.P., Dadugin M.V., Levitskaya I.A., Filatov V.V., Zhenzhebr V.N. Metodika upravleniya rynochnoj stavkoj royalti za predostavlenie prava ispol'zovaniya nematerial'nykh aktivov predpriyatiya. Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Aktual'nye problemy sovremennoj nauki» №1, – Vypusk №1(57), Izdatel'stvo «Sputnik+», 2011
36. Rukina I.M., Filatov V.V. Rol' intellektual'noj sobstvennosti i nematerial'nykh aktivov v upravlenii innovatsionnoj ehkonomikoj na sovremennom etape. //Kachestvo. Innovacii. Obrazovanie, 2012, № 10.
37. Bachurin A.P., Levitskaya I.A., Pshava T.S., Zhenzhebr V.N., Filatov V.V. Analiz mirovoj praktiki upravleniya rynochnoj stavkoj royalti za predostavlenie prava ispol'zovaniya nematerial'nykh aktivov. Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Sovremennyy gumanitarium» – Vypusk №4 (04), Izdatel'stvo «Perov», 2010
38. Sagina O.A., SHamraeva E.V. Brend kak nematerial'nyj aktiv kompanii. V sb.: Tendencii razvitiya ehkonomiki i menedzhmenta sbornik nauchnykh trudov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2017. S. 164-167.
39. Bachurin A.P., Filatov V.V., Zhenzhebr V.N., Diarov A.A., Gajdarenko L.V. Sovershenstvovanie biznes-strategii upravleniya tovarnymi znakami na osnove ehkonomicheskoy celesoobraznosti razvitiya proizvodstva licenziionnoj produkcii. Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Aktual'nye problemy sovremennoj nauki», – Vypusk №2(52), Izdatel'stvo «Sputnik+», 2010
40. Bachurin A.P., Filatov V.V., Zhenzhebr V.N., Diarov A.A. Upravlenie tovarnymi znakami na osnove soblyudeniya interesov gosudarstva. Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Voprosy gumanitarnykh nauk», – Vypusk №2(46), Izdatel'stvo «Sputnik+», 2010
41. Bachurin A.P., Filatov V.V., Pshava T.S., Palastina I.P., Titkova A.V., Polozhenceva I.V. Upravlenie tovarnymi znakami i cenovoj politikoj na rossijskom rynke licenziionnoj produkcii. Nauchno-teoreticheskij zhurnal «Aspirant i soiskatel'», – Vypusk №2(56), Izdatel'stvo «Sputnik+», 2010
42. Filatov V.V., Medvedev V.M., Knyazev V.V., Fadeev A.S., Zhenzhebr V.N., Galickij YU.A., Kobulov B.A., Kolosova G.M., Shestov A.V., Podlesnaya L.V. Upravlenie hozyajstvennymi svyazymi predpriyatiya s postavshchikami i potrebitelyami. Monografiya, Izdatel'stvo: CNTB Pishchevoj promyshlennosti, Moskva, 2015, s.570
43. Filatov O.K., Margulis E.I., Ryabova T.F., Osiptova N.A., Zajceva N.V., Minaeva E.V., Kulikov I.M., Kozlovskih L.A. Ehkonomika predpriyatiya pishchevoj promyshlennosti. Uchebnik dlya vuzov Izdatel'stvo: Gumanitarnyj centr "Monolit", Moskva, 2001, s.496 (Izdanie 2-e, ispravlennoe i dopolnennoe)
44. Filatov V.V., Golovanov V.I. Aktual'nye voprosy upravleniya rynochnoj stoimost'yu biznesa na osnove metoda analiza lerahij. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2012. № 9-1. S. 68-75.
45. Prakticheskoe rukovodstvo po provedeniyu ocenki aktivov v ramkah proektov, realizuemyyh s uchastiem Otkrytogo akcionernogo obshchestva «ROSNANO». <http://docplayer.ru/2183-Prakticheskoe-rukovodstvo-po-provedeniyu-ocenki-aktivov-v-ramkah-proektov-realizuemykh-s-uchastiem-otkrytogo-akcionernogo-obshchestva-rosnano-chast-1.html>
46. Muhina T.N., Minajchenkova E.I., Filatov V.V. Vliyaniye innovacij na konkurentosposobnost' rossijskikh predpriyatij. Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ehkonomika i ehkologicheskij menedzhment. 2014. № 3. S. 359-374.
47. Muhina T.N., Minajchenkova E.I., Filatov V.V. Aktual'nye problemy osushchestvleniya upravlencheskikh novovvedenij na predpriyatiyah malogo biznesa. Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ehkonomika i ehkologicheskij menedzhment. 2014. № 4. S. 245-257
48. Minajchenkova E.I. Upravlencheskie novovvedeniya na predpriyatiyah malogo biznesa. V sb.: Aktual'nye voprosy razvitiya sovremennoogo obshchestva. Sb. statej 4-oj Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 4-h tomah. Yugo-Zapadnyj gosudarstvennyj universitet; predsedatel' redkollegii Vertakova YU.V.. 2014. S. 164-167.
49. Filatov V.V. Mekhanizm vzaimodejstviya uchastnikov rynka innovacij pishchevoj promyshlennosti na osnove tekhnologicheskikh platform. Intellekt. Innovacii. Investicii. 2016.
50. Filatov V.V. Formirovanie i regulirovanie rynka innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy pishchevoj promyshlennosti: teoriya i metodologiya. Zakrytoe akcionernoe obshchestvo "Universitetskaya kniga", Kursk, 2015, c.290
51. Filatov V.V. Raschetsnaya model' ocenki ehffektivnosti formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy. V sbornike: Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki Materialy II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. CHUDPO «Nauchno-issledovatel'skij i obrazovatel'nyj centr». 2015. S. 114-134.
52. Filatov V.V. Model' upravleniya rynkom innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy. V sbornike: Rossiya: tendencii i perspektivy razvitiya Ezhegodnik. INION RAN. Moskva, 2015. S. 175-180.
53. Filatov V.V. Vzaimosvyaz' otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy i rynka innovacij na primere pishchevoj promyshlennosti Rossii. V sbornike: Nauka i obshchestvo v sovremennom mire: problemy i perspektivy razvitiya Materialy Mezhdunarodnogo ehlektronnoho Simpoziuma. 2015. S. 82-102
54. Filatov V.V., Mirgorodskaya M.G., Palastina I.P., Tarasov A.A. Social'no-ehkonomicheskie aspekty prognozirovaniya i strategicheskogo planirovaniya innovatsionnoj deyatel'nosti sovremennykh organizacij. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2012. № 15. S. 179-180.
55. Filatov V.V. Model' formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy. V sbornike: Modernizatsiya sovremennoogo obshchestva: innovacii, upravlenie, sovershenstvovanie: ehkonomicheskie, social'nye, filosofskie, politicheskie, pravovye, obshchensuchnye zakonomernosti i tendencii. Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya, v 3-h chastyah. 2015. S. 84-97.

56. Filatov V.V. Problemy formirovaniya i regulirovaniya rynka innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy v teorii, metodologii i na praktike. *Innovacii i investicii*. 2015. № 6. S. 34.
57. Filatov V.V. Organizacionno-ehkonomicheskie mekhanizmy formirovaniya portfelya innovacij i strategii razvitiya proizvodstva. V sbornike: *Nauchnye issledovaniya i razrabotki: prioritetye napravleniya i problemy razvitiya Sbornik nauchnyh trudov po materialam X Mezhdunarodnogo mezhdisciplinarnogo foruma molodyh uchenyh*. 2017. S. 143-177.
58. Filatov V.V. Rynok innovacij otraslevoj ehkonomicheskoy sistemy. *Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: EHkonomika i ehkologicheskij menedzhment*. 2015. № 2. S. 43-53.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОКАЗАНИИ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Кулькова В.Ю., профессор, Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации
Дадаева Я.Ш., соискатель, РАНХиГС

Аннотация: В статье представлены результаты исследования позиционирования социального предпринимательства в оказании услуг в социальной сфере. Цель исследования – дополнить выявленные в экспертных оценках лидеров НКО и социальных предпринимателей на ранних этапах исследования социально-экономические эффекты и ограничения в позиционировании социального предпринимательства в оказании социальных услуг экспертной оценкой потребителей услуг. Для сбора экспертных оценок использовался метод глубинного структурированного интервью. Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что в настоящее время на рынке социальных услуг формируется важная группа стейкхолдеров – активные граждане, которые единогласно формулируют свое позиционирование не как потребителей услуг в социальной сфере, а как заказчиков; для них социальные предприниматели и некоммерческие организации являются тождественными производителями (поставщиками) услуг в социальной сфере; существенным риском в оказании услуг в социальной сфере социальными предпринимателями выступает желание населения получать эти услуги на бесплатной основе.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные услуги, активные граждане, некоммерческие организации, негосударственные организации.

Abstract: The article presents the results of a study of the positioning of social entrepreneurship in the provision of services in the social sphere. The aim of the study is to supplement social and economic effects and restrictions in the positioning of social entrepreneurship in the provision of social services with expert appraisal of consumers of services identified in expert assessments of leaders of NGOs and social entrepreneurs at early stages of the study. To collect expert assessments, a deep structured interview method was used. The obtained research results indicate that at the present time an important group of stakeholders is forming on the market of social services – active citizens who unanimously formulate their positioning either as consumers of services in the social sphere but as customers; for them, social entrepreneurs and non-profit organizations are identical producers (providers) of services in the social sphere; a significant risk in the provision of social services by social entrepreneurs is the desire of the population to receive these services on a free basis.

Keywords: social entrepreneurship, social services, active citizens, non-profit organizations, non-governmental organizations.

Современным мировым трендом является участие негосударственных организаций в оказании услуг в социальной сфере, что работает на повышение их эффективности, внедрение в практику инновационных социальных технологий и привлечение дополнительных финансовых средств. Видовая структура негосударственных организаций описывается некоммерческими организациями, социальным предпринимательством, частными учреждениями. В зарубежных практиках социальное предпринимательство зарождается лишь в 90-х XX века, тем самым выступает относительно новым институтом.

В настоящее время происходит процесс внедрения зарубежных практик социального предпринимательства в производстве социальных услуг в РФ. Детерминантной задачей модернизации социальной сферы в России является расширение масштабов участия организаций негосударственного сектора в предоставлении социальных услуг населению. Являясь организациями негосударственного сектора – социальное предпринимательство и социально ориентированные некоммерческие организации позиционируются как тождественные поставщики социальных услуг, что порождает конвергенцию их инфраструктурной поддержки со стороны государства в РФ.

Для реализации детерминантной задачи по модернизации социальной сферы на современном этапе развития в России в контексте расширения масштабов участия организаций негосударственного сектора в предоставлении социальных услуг населению Распоряжением Правительством РФ от 8.06.2016 № 1144-р утверждён План мероприятий «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».

Кроме того, в условиях глобализации происходит тиражирование в отечественные региональные практики зарубежных технологий развития социального предпринимательства таких, как:

- акселерационные программы, направленные на возвращение проектов от идеи до работающего бизне-

са, использующие технологии: обучения (семинары-тренинги), консультирования, менторства, фандрайзинга и продвижения. В РФ акселерационные программы для социальных предпринимателей осуществляет ряд стейкхолдеров: Фонд социальных инвестиций, Центр HSE (Startup) и startup women, Центры инноваций в социальной сфере в субъектах РФ и др.

- конкурсы проектов социальных предпринимателей, которые проводятся Фондом «Наше будущее», «Агентством стратегических инициатив» и др.

Современным трендом в РФ является тиражирование как зарубежных технологий, так и международных сетевых институтов развития социального предпринимательства в отечественные региональные практики – Impact Hub.

Эмпирическое развитие практик социального предпринимательства в РФ несмотря на то, что сопровождается обсуждениями и дискуссиями, организованными в формате экспертных площадок на различных форумах, происходит на фоне незавершенности теоретических разработок как в зарубежной, так и отечественной науке, что порождает неоднозначность его трактовки и характеристик. Так, исследователи Роджер Мартин и Салли Осбер [12] обращают внимание, что в связи с ростом популярности термин «социальное предпринимательство» приобрел в последние годы такой широкий круг значений, что стал употребляться практически в любом контексте, как только речь заходит о социально полезной деятельности.

Вместе с тем, в зарубежной и отечественной науке исследования и развитие практик социального предпринимательства ведутся в направлении выявления особенностей социального предпринимательства относительно, в целом, предпринимательства [3] [5] [6] [9] [11], и в сравнении с некоммерческими организациями [4] [7] [8] [10].

Справедливости ради отметим, что нами проводилось исследование методом интервью по выявлению социально-экономических эффектов и ограничений позиционирования социального предпринимательства в

оказании социальных услуг [1] [2]. В последнем респондентами выступили лидеры негосударственных организаций в оказании услуг в социальной сфере: 15 респондентов лидеров НКО, 15 респондентов из числа социальных предпринимателей, но не были опрошены потенциальные и реальные потребители услуг в социальной сфере, то есть население. Видится важным включение в состав экспертов такой группы стейкхолдеров как население, поскольку в рамках теории непрямого управления [13] [14] [15] население рассматривается несколько пассивным потребителем услуг, сколько активным заказчиком в производстве услуг, что требует учета мнения населения. Кроме того, необходимость исследования мнения экспертов – потребителей услуг (населения) исходит из перспектив основных положений *implementation research*, в соответствии с которыми успешность реализации социальных реформ во многом обусловлена восприятием и поддержкой их стейкхолдерами.

Каковы перспективы и восприятие основным заказчиком (населением) негосударственных организаций в качестве поставщиков социальных услуг, насколько российские организации негосударственного сектора разделяют конвергенцию инфраструктурной поддержки и приведет ли это к повышению качества и доступности социальных услуг – вопросы острые и дискуссионные, обусловившие постановку цели исследования – дополнить выявленные в экспертных оценках лидеров НКО и социальных предпринимателей на ранних этапах исследования социально-экономические эффекты и ограничения в позиционировании социального предпринимательства в оказании социальных услуг экспертной оценкой потребителей услуг.

На основе данных вопросов на первом этапе исследования был разработан гайд-интервью и обозначена ступенчатая выборка. Она охватывала две группы информантов: лидеры СОНКО, социальные предприниматели, принимающие участие в образовательных программах для социальных предпринимателей, из субъектов РФ различных округов.

На втором этапе были собраны в три цикла интервью. Первый цикл интервью был проведен в первой половине 2014 года (N = 15). Экспертами выступили лидеры СОНКО. Второй цикл глубинных интервью (N = 30) проведен в январе – мае 2016 года: были опрошены повторно 15 респондентов проинтервьюированных в 2014 году; 15 респондентов социальных предпринимателей. Третий цикл глубинных интервью активных граждан проводился в октябре–ноябре 2017 года (N = 15).

На третьем этапе осуществлено транскрибирование и распечатка интервью как текстов. Для качественного дискурс-анализа текстов использовался метод поступательной аппроксимации: создание структуры предположений и понятий; их апробация, позволяющая увидеть, насколько эти предположения соответствуют свидетельствам и раскрывают характеристики данных. Осуществлено кодирование: открытое кодирование (выбор тем, которым приписываются коды, создание списка тем и аналитических меню); осевое кодирование (организация набора первичных концепций, обзор и проверка первичных кодов, установление ключевых концепций анализа).

Несмотря выявленные ранее при наблюдаемом тренде конвергенции инфраструктурной поддержки социального предпринимательства и некоммерческих организаций различия в оценках идентификации социального предпринимательства и некоммерческих организаций, демонстрируемые лидерами НКО, социальными предпринимателями для населения НКО и социальными предпринимателями являются тождественными производителями (поставщиками) услуг в социальной сфере.

При этом активные граждане обращают внимание, что социальные предприниматели приходят на рынок социальных услуг для извлечения прибыли и услуги

предоставляют на платной основе, подчеркивая, не явность социальной миссии социального предпринимательства.

Эксперты от населения проявляют солидарность в желании получать услуги в социальной сфере на бесплатной основе, аргументируя свою позицию гарантированным правом Конституцией РФ, провозглашающей РФ социальным государством, в большей степени ориентированы на государственные учреждения.

В оценках НКО активные граждане как и социальные предприниматели очерчивают поле деятельности некоммерческих организаций в благотворительности, фандрайзинге, волонтерстве, подчеркивая и потенциал НКО в оказании услуг социальной сферы более узкой специализации по уязвимым категориям населения.

Однако активные граждане отмечают, что НКО получают различного вида поддержку от государства для осуществления своей деятельности, это и обучение лидеров НКО, финансирование проектов из бюджета по результатам различных конкурсов и предоставление помещений, создание ресурсных центров для НКО. Заключают, что значительная часть средств проходит мимо потребителя, в то время как активные граждане самоорганизуются и без образования юридического лица (создания НКО и социального предприятия) и финансовых вливаний на собственной инициативе решают проблемы по получению гарантированных услуг в социальной сфере вступая во взаимодействия с государственными структурами и ведомствами.

Активные граждане единогласно формулируют свое позиционирование не как потребителей услуг, а как заказчиков. При этом отмечают, что на позиции заказчика услуг хотят видеть дифференцированный рынок производителей услуг, состоящий из государственных учреждений и «реальных» НКО, социальных предпринимателей, предоставляющих услуги на бесплатной основе.

При этом высказывают желание учета потребительских предпочтений заказчика услуг социальной сферы на этапе конкурсной экспертизы проектов НКО, получающих финансирование от государства, путем включения активных граждан в экспертную комиссию конкурсов.

В отличие о социальных предпринимателей, демонстрирующих скептическое отношение к социальному проектированию, активные граждане, как и лидеры НКО позиционируют социальное проектирование как возможность апробации на практике инновационных идей и технологий. Однако, подчеркивают, что НКО осуществляют социальные проекты, получая финансирование деятельности, а активные граждане работают за счет собственной инициативы на энтузиазме.

Обсуждая возможные направления дальнейшего развития активные граждане не видят и не хотят для себя перспектив дальнейшей самоорганизации и институционализации до образования и открытия НКО, так как считают деятельность НКО профессиональной, требующей соответствующих навыков и компетенций. Понимают свою позицию активных граждан, вынужденной необходимостью добиваться получения гарантированных Конституцией РФ услуг в социальной сфере.

Проведенное исследование дает основания для следующих обобщений и выводов:

1. В настоящее время на рынке социальных услуг формируется важная группа стейкхолдеров – активные граждане, которые единогласно формулируют свое позиционирование не как потребителей услуг в социальной сфере, а как заказчиков. При том, они не видят и не хотят для себя перспектив дальнейшей самоорганизации и институционализации до образования и открытия НКО, так как считают деятельность НКО профессиональной, требующей соответствующих навыков и компетенций, но высказывают желание учета потребительских предпочтений заказчика услуг социальной сферы на этапе конкурсной экспертизы проектов НКО,

получающих финансирование от государства, путем включения активных граждан в экспертную комиссию конкурсов.

2. Несмотря выявленные ранее при наблюдении тренде конвергенции инфраструктурной поддержки социального предпринимательства и некоммерческих организаций различия в оценках идентификации социального предпринимательства и некоммерческих организаций, демонстрируемые лидерами НКО, социальными предпринимателями для населения НКО и социальные предприниматели являются тождественными производителями (поставщиками) услуг в социальной сфере.

Выявлены риски в позиционировании социального предпринимательства как производителя социальных

услуг: различия некоммерческой деятельности и социального предпринимательства, могут сказаться на качестве предоставления социальных услуг негосударственными организациями; в глазах активных граждан - потенциальных потребителей услуг социальной сферы большинство социальных предпринимателей позиционирует деятельность по оказанию социальных услуг как стратегию сегментации бизнеса в социальной сфере, в месте с тем они на позиции заказчика услуг хотят видеть дифференцированный рынок производителей услуг, состоящий из государственных учреждений и «реальных» НКО, социальных предпринимателей, предоставляющих услуги на бесплатной основе.

Библиографический список

1. Кулькова В.Ю. Трансформация устойчивости социально ориентированных некоммерческих организаций в Российской Федерации. Казань: Печать-Сервис XXI век, 2016, с.82
2. Кулькова В.Ю. Инфраструктурная поддержка социального предпринимательства в России / Национальные интересы: приоритеты и безопасность.2017.Т13.№9 (354).С.1592-1607
3. Москвитская А.А., Баталина М., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России М.: ГУ ВШЭ, 2008, с.84
4. Alter, S.K. Social Enterprise Typology, USA, Virtue Ventures, 2007, 168 p.
5. Austin, J., Stevenson, H. and Wei-Skillern, J. Social entrepreneurship and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? USA, Harvard Business School, 2003. 214 p.
6. Boschee, J. Merging mission and money: A board member's guide to social entrepreneurship, UK, Merging Mission, 1998, 145 p.
7. Boschee, J. and McClurg, J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions, UK, Law Berkeley, 2003, 134 p.
8. Bürger, T. NGOs: A New History of Transnational Civil Society, VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2014, vol. 24, pp.124-138.
9. Dees, J. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, USA, University's Fuqua School of Business, 2001, 189 p.
10. Granados, M., Hlupic, V. and Coakes, E. Social enterprise and social entrepreneurship research and theory, Social Enterprise Journal, 2011, vol. 7 and Issue 3, pp. 198-218
11. Rímac, T. and Mitulescu, G. The State of Social Entrepreneurship in Spain, ESP, Universitat Autònoma de Barcelona, 2014, 189 p.
12. Martin, R., Osberg, S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition, UK, Stanford Social Innovation Review, 2007, 246 p.
13. Salamon, L. The New Governance and the Tools of Public Action, New York, 2001, 195 p.
14. Salamon, L. and Toepfer, S. Government-Nonprofit Cooperation: Anomaly or Necessity? Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2015, vol. 26, no 6, pp. 2155-2177.
15. Salamon, L. The State of Global Civil Society and Volunteering, USA, Center for civic society University Johns Hopkins, 2013, 176 p.

References

1. Kul'kova V.YU. Transformatsiya ustojchivosti social'no orijentirovannyh nekommercheskih organizacij v Rossijskoj Federacii. Kazan': Pechat'-Servis XXI vek, 2016, s.82
2. Kul'kova V.YU. Infrastrukturnaya podderzhka social'nogo predprinimatel'stva v Rossii / Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'.2017.T13.№9 (354).S.1592-1607
3. Moskovskaya A.A., Batalina M., Taradina L. Obzor opyta i koncepcij social'nogo predprinimatel'stva s uchetom vozmozhnostej ego primeneniya v sovremennoj Rossii M.: GU VSHEH, 2008, s.84
4. Alter, S.K. Social Enterprise Typology, USA, Virtue Ventures, 2007, 168 p.
5. Austin, J., Stevenson, H. and Wei-Skillern, J. Social entrepreneurship and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? USA, Harvard Business School, 2003. 214 p.
6. Boschee, J. Merging mission and money: A board member's guide to social entrepreneurship, UK, Merging Mission, 1998, 145 p.
7. Boschee, J. and McClurg, J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions, UK, Law Berkeley, 2003, 134 p.
8. Bürger, T. NGOs: A New History of Transnational Civil Society, VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2014, vol. 24, pp.124-138.
9. Dees, J. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, USA, University's Fuqua School of Business, 2001, 189 p.
10. Granados, M., Hlupic, V. and Coakes, E. Social enterprise and social entrepreneurship research and theory, Social Enterprise Journal, 2011, vol. 7 and Issue 3, pp. 198-218
11. Rímac, T. and Mitulescu, G. The State of Social Entrepreneurship in Spain, ESP, Universitat Autònoma de Barcelona, 2014, 189 p.
12. Martin, R., Osberg, S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition, UK, Stanford Social Innovation Review, 2007, 246 p.
13. Salamon, L. The New Governance and the Tools of Public Action, New York, 2001, 195 p.
14. Salamon, L. and Toepfer, S. Government-Nonprofit Cooperation: Anomaly or Necessity? Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2015, vol. 26, no 6, pp. 2155-2177.
15. Salamon, L. The State of Global Civil Society and Volunteering, USA, Center for civic society University Johns Hopkins, 2013, 176 p.

КРЕДИТНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Лебедева Н.Ю., преподаватель, Южный Федеральный Университет
Ибрагимов А.Н., Южный Федеральный Университет
Галкин А.А., Южный Федеральный Университет
Каралкина А.О., Южный Федеральный Университет

Аннотация: В данной статье проанализировано текущее состояние кредитных кооперативов, их правовой статус, имеющиеся проблемы, а также пути их решения. Особое внимание уделено анализу имиджа кредитных кооперативов.

Ключевые слова: кредитный кооператив (союз), сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК), кредитный потребительский кооператив (КПК), финансовая организация, микропредприятия, финансовые пирамиды, паенакопления, Всемирный банк, ребрендинг.

Abstract: This article analyzes the current state of credit cooperatives, their legal status, available problems and ways to solve them. Particular attention is paid to the analysis of the image of credit cooperatives.

Keywords: credit cooperative (union), agricultural credit consumer cooperative (CCC), credit consumer cooperative (CCP), financial institution, microenterprises, financial pyramids, panacasting, World Bank, rebranding.

Кредитные кооперативы, занимающие особое место в финансовой системе страны, созданы и функционируют на принципах взаимопомощи и ориентированы в своей деятельности, прежде всего, на обеспечение доступа к финансовым услугам для своих членов. Деятельность кредитных кооперативов направлена не на захват финансового рынка в целом или его отдельного сегмента, а на увеличение местного и общего благосостояния. Непосредственные владельцы кредитных союзов являются прямыми клиентами самих себя.

Для более эффективной организации деятельности кредитные кооперативы имеют возможность объединяться в кредитные союзы. В законодательстве дается следующее определение: «Кредитные кооперативы на добровольной основе вправе объединяться в союзы (ассоциации) кредитных кооперативов в целях координации деятельности кредитных кооперативов, представления и защиты их интересов, оказания им информационных, правовых и других услуг, организации подготовки работников для кредитных кооперативов, повышения квалификации работников кредитных кооперативов, осуществления научно-исследовательской и иной деятельности».[1]

Как отмечает Наушкина Т.В.: « Деятельность кредитных союзов основывается на таких основных принципах, как: гласность, самоуправление, равенство членов организации, свобода вступления и выхода из членства» [3, 7].

«Кредитный союз создается и действует в первую очередь для обеспечения возможности его членам получить кредит на приемлемых для них условиях. Это организация, позволяющая на выгодных условиях взять кредит на обучение, оздоровление, приобретение или строительство жилья, приобретение бытовой техники, одежды и т.д. Проценты, полученные союзом по кредитам, составляют его доход, который в дальнейшем направляется на формирование фондов и начисление процентов на вклады членов»[1]

«Доля кредитных кооперативов в финансовой системе страны крайне низка. Услугами кредитных союзов в России пользуется 1,1% взрослого населения страны, тогда как 75% взрослого населения имеют счета в кредитных организациях. Совокупные активы кредитных кооперативов составляют около 104,5 млрд рублей, что менее 0,12% активов кредитных организаций; совокупные сбережения граждан, размещенные в кредитных кооперативах, составляют около 71,8 млрд рублей, что менее 0,25% объема вкладов граждан, размещенных в кредитных организациях» [9]

Существует много видов и подвидов кредитных кооперативов – потребительские, производственные, сельскохозяйственные, строительные, гаражные, дачные, КПК второго уровня, в которые входят сами кооперативы. Самые популярные из них представлены ниже.

| № | Виды кооперативов | Цели создания | Особенности |
|---|----------------------|--|---|
| 1 | Потребительский | Кредитование участников, сбережение средств | Некоммерческие организации с Уставом и госрегистрацией |
| 2 | Сельскохозяйственный | Производство, переработка и сбыт фермерской продукции на более выгодных условиях | Действуют исключительно в сельскохозяйственной сфере |
| 3 | Жилищно-строительный | Совместное содержание и строительство многоквартирных домов | Необходим строгий контроль за движением денежных средств – тратить их разрешено только на строительство и благоустройство |

Таблица 1 - Виды кредитных кооперативов

В данной статье мы разберем потребительский и сельскохозяйственный потребительский кооператив.

«Кредитный кооператив (кредитный союз или кооперативный банк)» - некоммерческая финансовая организация, специализирующаяся на финансовой взаимопомощи путем предоставления ссудо-сберегательных услуг своим членам» [4, 12].

Кредитный потребительский кооператив - добровольное объединение физических и (или) юридиче-

ских лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (лайшников). [1]

Как указано в Докладе для общественных консультаций «Развитие кредитной кооперации»: «Основоположниками новой формы хозяйственной деятельности, получившей название кредитная кооперация, стали Фридрих Вильгельм Райффайзен и Герман Шульце-Делич. Придя из Европы, идеи кре-

дитной кооперации получили широкую реализацию и в Российской империи, но после революции и сворачивания НЭПа кредитная кооперация была полностью прекращена, за исключением касс взаимопомощи при профсоюзных организациях.

Современные правовые основы кредитной кооперации и кредитных кооперативов в российской законодательстве прошли сложную стадию формирования, начиная с Закона СССР от 26.05.1988 №8998-ХІ «О кооперации в СССР», который создал общие правовые основы потребительских кооперативов, допускавшие осуществление ими деятельности по финансовой взаимопомощи своим членам. Пришедший ему на смену Закон Российской Федерации от 19.06.1992 №3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» не выделял специфику деятельности кредитных кооперативов. Федеральный закон от 8.12.1995 №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», регулирующий деятельность сельскохозяйственных кооперативов, предусмотрел возможность образования сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) для кредитования и сбережения денежных средств своих членов. При этом принятие данного закона ввело понятийное разделение кредитных кооперативов на два вида: СКПК и кредитные потребительские кооперативы (КПК). [2]

«Определение особенностей регулирования СКПК как финансового института произошло значительно позже с внесением изменений в Закон №193-ФЗ Федеральным законом от 11.06.2003 №73-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации». Необходимо отметить, что регулирующий и надзорный орган в отношении СКПК до появления мегарегулятора в лице Банка России отсутствовал». [2]

В настоящее время правовые основы деятельности кредитных кооперативов в российском законодательстве в целом сформированы и установлены федеральными законами №190-ФЗ и №193-ФЗ. Закон №190-ФЗ выделяет КПК как самостоятельный некоммерческий вид деятельности, а Закон №193-ФЗ определяет СКПК как разновидность обслуживающих сельскохозяйственных кооперативов.

«Кредитные кооперативы могут быть созданы и осуществлять свою деятельность в виде: кредитного кооператива, членами которого могут являться юридические и физические лица; кредитного потребительского кооператива граждан; кредитного кооператива второго уровня.» [1]

Согласно федеральному закону: « Сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личными подсобными хозяйствами гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.» [2]

Сельскохозяйственный кооператив может быть создан в форме сельскохозяйственного производственного кооператива или сельскохозяйственного потребительского кооператива.

«Несмотря на правовые различия, экономическая основа кредитной кооперации одинакова и заключается в организации финансовой взаимопомощи членов кредитных кооперативов путем формирования фонда финансовой взаимопомощи посредством объединения паевых взносов членов кредитного кооператива и средств, привлекаемых в кредитный кооператив в форме займов и личных

сбережений, с последующей выдачей из фонда финансовой взаимопомощи займов своим членам. Отличительной особенностью СКПК является то, что они объединяют сельскохозяйственных товаропроизводителей. В свою очередь КПК создаются на основе членства по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу, определенному его уставом, но, учитывая правовую неопределенность данных принципов, для КПК стала актуальной проблема потери кооперативной идентичности и «размытия» кооперативной общности. Решение данной проблемы является одним из приоритетов Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов, предусматривающих установление принципа общности в деятельности КПК, подразумевающего предъявление определенных требований к членам КПК при создании КПК (такие требования будут основаны на следующих принципах: территориальном, профессиональном, социальном и иных)» [13, 68]

В законодательстве о потребительской кооперации и нормах Гражданского кодекса Российской Федерации имеется противоречие, возникшее в рамках поправок в Гражданский кодекс в 2014 году. Данные поправки ввели запрет для некоммерческих корпоративных организаций, в том числе кредитных кооперативов, распределения полученной прибыли между участниками (членами). Таким образом, убытки распределяются между членами кредитных кооперативов, а прибыль - нет, что является фактором экономического стимулирования членства в кредитном кооперативе. [9]

Указанное положение ГК РФ не учитывает иной природы прибыли, получаемой в кредитном кооперативе, в отличие от иной некоммерческой организации. Особенность полученной кредитным кооперативом прибыли в том, что членам кредитного кооператива возвращаются обратно их же деньги, сбереженные за счет объединения в кредитный кооператив. И смысл образования кредитного кооператива во избежание «ростовщического процента» во многом утрачивается при введённом запрете распределения прибыли между его членами. В связи с этим восстановление в ГК РФ норм, позволяющих распределять прибыль, полученную кредитным кооперативом, между членами или начислять ее на паенакопления, должно вернуть кредитную кооперацию к ее исторической основе и положительно сказаться на ее развитии. [9]

Кредитные кооперативы выполняют важную социальную роль. Их деятельность позволяет не только удовлетворять финансовые потребности своих членов, но и содействует формированию кредитной истории у микропредприятий, что в дальнейшем позволит им более успешно получить финансирование от иных финансовых институтов.

С 4 августа 2011 года кооперативы обязаны состоять в саморегулируемых организациях (СРО). На базе СРО создаются компенсационные фонды, средства из которых в случае банкротства кооператива идут на покрытие издержек его пайщиков. Фонд формируется за счет платежей (взносов) членов саморегулируемой организации, части доходов от размещения средств компенсационного фонда и за счет иных не запрещенных законом источников. По состоянию на ноябрь 2017 в России создано и функционирует 21 саморегулируемых организаций, членами которых являются 1 485 кредитных кооперативов. [10]

С 2011 года наблюдается значительный спад создания новых кредитных кооперативов. Рисунок 1 наглядно показывает снижение желания граждан объединяться в кредитные кооперативы.

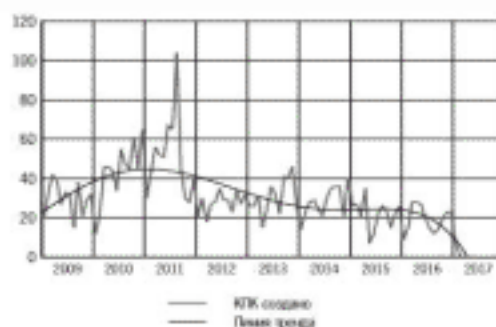


Рисунок 1 - Динамика создания КПК

Как отмечено в докладе для общественных консультаций «Развитие кредитной кооперации: если график ежемесячного создания КПК дополнить данными о ликвидируемых КПК (рисунок 2), то прослеживается тенденция превышения числа ликвидируемых КПК над создаваемыми. При этом следует учитывать, что увеличение числа ликвиди-

руемых КПК в 2015–2017 годах вызвано действиями Банка России, направленными на вывод с рынка фактически недействующих КПК, которые до появления негарегулятора не контролировались, а многие недействующие КПК не ликвидировались» [9, 8]

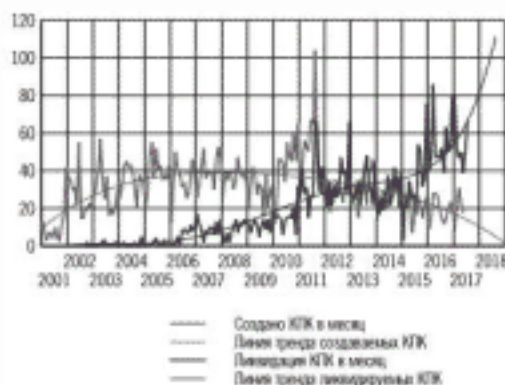


Рисунок 2 - Количество ежемесячно создаваемых и ликвидируемых КПК в месяц

По самым актуальным данным в период с января по ноябрь 2017 года было создано 216 кредитных кооперативов и 0 ликвидировано. [7] СКПК было создано значительно меньше - 23 и ликвидировано - 0. [8]

На графике, представленном ниже, можно увидеть разнонаправленную динамику основных финансовых показателей.

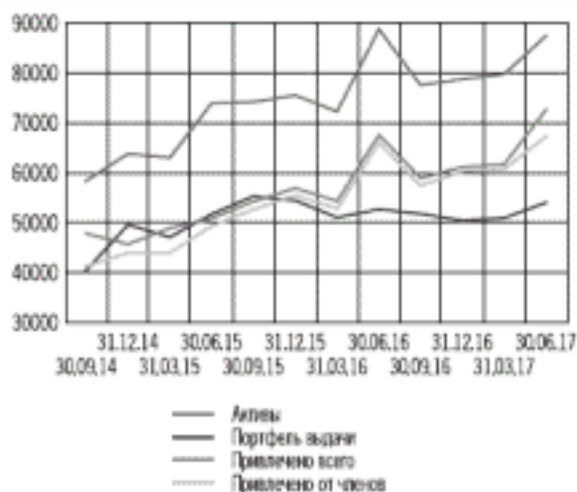


Рисунок 3 - Основные показатели КПК (млн.руб)

Как отмечено в докладе для общественных консультаций «Развитие кредитной кооперации»: «В части КПК отмечается рост всех показателей до 2016 года. В дальнейшем наблюдается увеличение активов за счет увеличения привлеченных средств. Снижение портфеля выдаваемых займов, отмечаемое с 2016 года, может объясняться не только уменьшением объема выдаваемых займов, но и поэтапным формированием резервов на возможные потери по займам, формирование которых оказывает влияние на общий размер портфеля выданных займов всех КПК. Подробная ситуация в краткосрочной перспективе снижает долю кредитной кооперации в финансовой системе страны, однако принимаемые регулятивные меры в средне- и долгосрочной перспективе направлены на обеспечение стабильной работы и дальнейшего развития сегмента КПК». Вместе с тем увеличение портфеля привлеченных средств от членов КПК без соответствующего роста портфеля выданных займов может свидетельствовать о повышении рисков в обслуживании полученных займов. Кроме того, начиная с середины 2015 года можно отметить уменьшение доли средств, привлекаемых от лиц, не являющихся членами КПК, которая была совершенно незначительной до последнего отчетного показателя, а по итогам первого полугодия 2017 года показала рост. [9, 9]

Ввиду отсутствия накопленных статистических данных, позволяющих провести более детальный анализ, сложно сделать однозначное заключение о тенденциях, происходящих в кредитной кооперации, но можно предположить наличие временной стагнации, обусловленной внешними факторами, или кризиса развития кредитной кооперации, вызванного внутренними процессами.

Вовлеченность граждан в кредитную кооперацию в России крайне низка, участниками кредитных кооперативов являются около 1,3 млн человек. Исследование потребительского поведения, проведенное в 2016 году ЗАО «Национальное агентство финансовых исследований» по заказу Банка России, выявило, что только 3% граждан пользовались услугами кредитных кооперативов за последние пять лет, при этом 93% граждан никогда не пользовались данными услугами. Уровень осведомленности населения о кредитных кооперативах следующий: 11% - хорошо знают; 31% - что-то слышали, но не знают подробностей; 58% - ничего не знают о них;

Российские показатели по участию граждан в кредитной кооперации существенно отличаются

от мировых показателей. Так, согласно данным Всемирного Совета Кредитных Союзов, средняя вовлеченность населения планеты в кредитную кооперацию составляет около 8%, а в некоторых регионах вовлеченность населения в кредитную кооперацию существенно превышает средний показатель (например, в странах Северной Америки - 46%, в Ирландии достигает 75%). [15]

На основании данных Обзора состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2015 году можно сформировать следующий портрет среднестатистического члена кредитного кооператива, которым является гражданин, проживающий в сельской местности, поселке городского типа или городе с населением до 30 тыс. человек, из семьи с доходом менее 30 тыс. рублей и у которого, по собственным оценкам, достаточно денег на еду и одежду, но для покупки импортного холодильника или стиральной машины-автомата пришлось бы коптить или брать в долг/кредит. [14]

При этом среди членов кредитных кооперативов практически нет жителей крупных мегаполисов и граждан в возрасте до 26 лет, в основном члены кредитных кооперативов находятся в возрастной группе 46-50 лет. Члены кредитных кооперативов оценивают их услуги достаточно противоречно: 30% - довольны или скорее довольны оказанными им услугами, 29% - скорее или совсем недовольны. 38% респондентов, пользовавшихся услугами кредитных кооперативов, относятся к ним нейтрально - «в чем-то довольны, в чем-то нет».

Из указанных данных следует вывод, что у граждан достаточно высокий уровень недоверия к кредитным кооперативам: 11,8% взрослого населения полностью не доверяют и 9,1% скорее не доверяют. При этом данные показатели в рамках повторного опроса, проведенного в 2017 году, остались неизменными. [11]

Учитывая низкий уровень пользования услугами кредитных кооперативов и информированности об их деятельности, можно предположить, что недоверие вызвано скорее опасением, связанным с недоверием к любой неизвестной финансовой структуре на фоне деятельности различных финансовых пирамид, чем недовольством от личного, ранее полученного негативного опыта, что подтверждается небольшим количеством жалоб на кредитные кооперативы, поступающих в Банк России. Около половины этих жалоб вызвано несоблюдением договора передачи личных сбережений (рисунок 4).

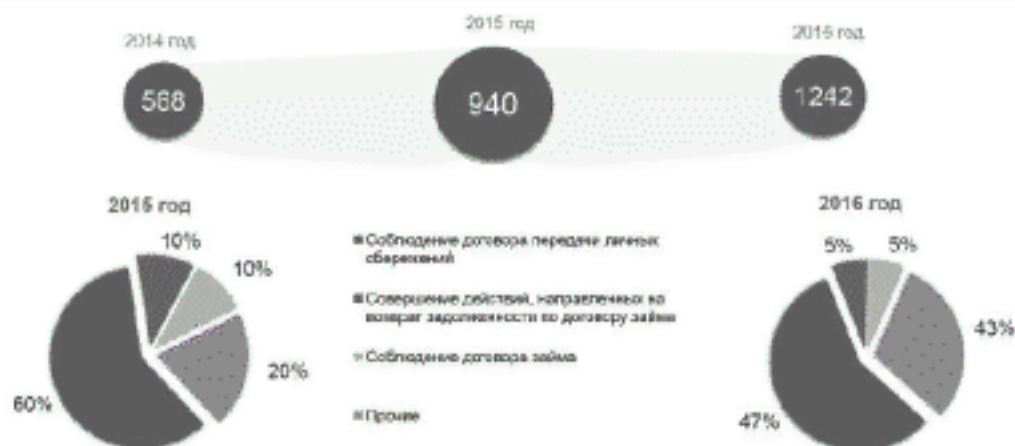


Рисунок 4 - Распределение поступивших жалоб

Возрождение российской кредитной кооперации началось с 90-х годов и складывалось ступенно. Отсутствие специального правового регулирования и государственного надзора за кредитными кооперативами повлекло большое количество отрицательных примеров деятельности кредитных кооперативов. Так, по мнению Генеральной прокуратуры, на начало 2015 года 73% от общего количества финансовых пирамид были зарегистрированы в качестве кредитных потребительских кооперативов граждан, деятельность которых регламентировалась Законом №117-ФЗ.

В связи с этим можно предположить, что проведение широкой информационной программы, разъясняющей возможности кредитных кооперативов как социального института финансовой взаимопомощи, могло бы повысить вовлеченность граждан в кредитную кооперацию. Например, положительный эффект должно принести донесение принципов кредитной кооперации до широкой общественности в рамках мероприятий Банка России по финансовой грамотности. Вот, к примеру, что можно включить в данную информационную программу:

«Как отличить потребительский кооператив от финансовой пирамиды:

- КПК – некоммерческая организация с соответствующими учредительными документами: изучить их имеет право любой потенциальный участник сообщества;
- мошеннические организации гораздо активнее занимаются рекламой и маркетингом, привлекая новых членов, а кооперативы – решают задачи конкретной группы людей;

- в пирамидах за каждого приведенного вами участника обещают вознаграждение;
- финансовые пирамиды долго не живут – если организации менее года, лучше поищите другой кредитный союз.» [12]

«Проводимые Банком России и СРО КПК мероприятия по очистке рынка кредитной кооперации от недобросовестных участников постепенно приводят к повышению имиджа кредитной кооперации и создают условия, не допускающие использование недобросовестных практик в деятельности кредитных кооперативов, однако представляется, что такой маркетинговый ход, как изменение наименования (ребрендинг), мог бы ускорить процесс создания положительного образа кредитной кооперации в глазах общества» [9].

Так как слова "товарищество", "сберегательный", "касса", "ссуда" в настоящее время воспринимаются как пережиток прошлого, наиболее оптимальным выбором может стать наименование "кредитный союз". Вторая часть наименования показывает, что это объединение равных участников, а первая часть раскрывает финансовый характер организации.

Учитывая, что в настоящее время небольшая доля населения является членами кредитных кооперативов, введение нового наименования не должно иметь для них негативных финансовых последствий, а в случае использования более современного наименования для кредитных кооперативов в совокупности с проведением информационной программы должно существенно повысить интерес граждан к кредитной кооперации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 18.07.2009г. N 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О кредитной кооперации". Статья 34
2. Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О сельскохозяйственной кооперации". Статья 1.
3. Инвестиции и топливно-энергетический комплекс России / Наумкина Т.В., Наумкин А.П. // Научно-практический журнал "Современные научные исследования и инновации". - 2013. - № 12 (32). - С. 18.
4. Кредитные союзы. Теория и практика. Учебное пособие / Под общей редакцией Плахотной Д. Г.. — 2000. — 240 с.
5. Матыцина Т.В. Отраслевые контуры современных информационных технологий: специфика функционирования и траектории развития. Монография/ Ростов-на-Дону, 2010
6. Фролова И.В., Погорелова Т.Г. Финансовый анализ субъекта предпринимательства – фактор экономического роста В сборнике: Экономическое развитие России: ловушки, развилки и переосмысление роста материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией И.В. Шевченко. 2017. С. 231-234.
7. Государственный реестр кредитных потребительских кооперативов. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/
8. Государственный реестр сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.[Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (дата обращения: 22.11.2017)
9. Доклад для общественных консультаций «Развитие кредитной кооперации». [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/analytcs/ppc/Consultation_Paper_171003_01.pdf (дата обращения: 18.11.2017)
10. Единый реестр саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_sro/ (дата обращения: 22.11.2017)
11. Исследование «Композиционный индекс удовлетворенности населения финансовыми продуктами и услугами в России в 2016–2017 годах». [Электронный ресурс] URL: www.cbr.ru/finmarket/development/development_affor/#a_17534file. (дата обращения: 18.11.2017)
12. Кредитный потребительский кооператив — инструкция по открытию за 7 шагов + 3 совета по ликвидации общества взаимного кредита. [Электронный ресурс] URL: <http://hiterbober.ru/personal-money/kreditnyj-potrebitelskij-kooperativ.html#30ff3> (дата обращения: 22.11.2017)
13. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016–2018 годов.[Электронный ресурс] URL: www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf, стр. 08. (дата обращения: 18.11.2017)
14. Обзор состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2015 году. [Электронный ресурс]URL: www.cbr.ru/finmarkets/files/affordability/rev_fin_20161110.pdf. (дата обращения: 18.11.2017)
15. World Council of Credit Unions. [Электронный ресурс] URL: <http://www.woccu.org>. (дата обращения: 18.11.2017)

References

1. Federal'nyj zakon ot 18.07.2009g. N 190-FZ (red. ot 03.07.2016) "O kreditnoj kooperacii". Stat'ya 34
2. Federal'nyj zakon ot 08.12.1995 N 193-FZ (red. ot 03.07.2016) "O sel'skohozyajstvennoj kooperacii" - Stat'ya 1.
3. Investicii i toplivno-ehnergeticheskij kompleks Rossii / Naumkina T.V., Naumkin A.P. // Nauchno-prakticheskij zhurnal "Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii". - 2013. - № 12 (32). - S. 18.
4. Kreditnye soyuzy. Teoriya i praktika. Uchebnoe posobie / Pod obshchej redakciej Flahotnoj D. G.. — 2000. — 240 s.
5. Matycyna T.V. Otrasleyve kontury sovremennyh informacionnyh tekhnologij: specifika funkcionirovaniya i traektorii razvitiya. Monografiya/ Rostov-na-Donu, 2016
6. Frolova I.V., Pogorelova T.G. Finansovyj analiz sub'ekta predprinimatel'stva– faktor ehkonomicheskogo rosta V sbornike: EHkonomicheskoe razvitie Rossii: lovushki, razvilki i pereosmyslenie rosta materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Pod redakciej I.V. Shevchenko. 2017. S. 231-234.
7. Gosudarstvennyj reestr kreditnyh potrebitel'skih kooperativov. [EHlektronnyj resurs] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/
8. Gosudarstvennyj reestr sel'skohozyajstvennyh kreditnyh potrebitel'skih kooperativov.[EHlektronnyj resurs] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (data obrashcheniya: 22.11.2017)
9. Doklad dlya obshchestvennyh konsultacij «Razvitie kreditnoj kooperacii». [EHlektronnyj resurs] URL: https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_171003_01.pdf (data obrashcheniya: 18.11.2017)
10. Edinyj reestr samoreguliruemyyh organizacij v sfere finansovogo rynka. [EHlektronnyj resurs] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_sro/ (data obrashcheniya: 22.11.2017)
11. Issledovanie «Kompozicionnyj indeks udovletvorennosti naseleniya finansovymi produktami i uslugami v Rossii v 2016–2017 godah». [EHlektronnyj resurs] URL: www.cbr.ru/finmarket/development/development_affor/#a_17534file. (data obrashcheniya: 18.11.2017)
12. Kreditnyj potrebitel'skij kooperativ – instrukcija po obkrytiju za 7 shagov + 3 soвета po likvidacii obshchestva vzaimnogo kredita. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://hiterbober.ru/personal-money/kreditnyj-potrebitel'skij-kooperativ.html#30#5> (data obrashcheniya: 22.11.2017)
13. Osnovnye napravleniya razvitiya finansovogo rynka RF na period 2016–2018 go-dov.[EHlektronnyj resurs] URL: www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf, str. 66. (data obrashcheniya: 18.11.2017)
14. Obzor sostoyaniya finansovoj dostupnosti v Rossijskoj Federacii v 2015 godu. [EHlektronnyj resurs]URL: www.cbr.ru/finmarkets/files/afforda_bilky/rev_fin_20161110.pdf. (data obrashcheniya: 18.11.2017)
15. World Council of Credit Unions. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.woccu.org>. (data obrashcheniya: 18.11.2017)

ФАКТОРЫ И КОМПЛЕКСНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ НА ИНТЕГРАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Милленков А.В., к.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

Аннотация: В статье: изложены методические положения влияния внутренних факторов и комплексных мер в рамках организационно-экономического механизма на интеграционное развитие банковского и реального (нефинансового) секторов экономики региона; определена зависимость устойчивости кредитных организаций от реализации концептуальных положений среднесрочного развития региона; предложены комплексные меры для поддержания необходимой устойчивости кредитных организаций.

Ключевые слова: интеграционный процесс, реальный и банковский секторы экономики, факторы и меры влияния на развитие секторов экономики региона, устойчивости кредитной организации, конкурентный и ресурсный потенциалы, организационно-экономический механизм.

Abstract: In the article are described the methodological positions of the influence of internal factors and complex measures of the organizational-economic mechanism on integration development of the banking and real (nonfinancial) sectors of the regional economy; are determined the dependence of the stability of credit institutions from the implementation of conceptual provisions of the medium-term development of the region; are proposed comprehensive measures to maintain the required stability of credit institutions.

Keywords: the integration process, the real and banking sectors of the economy, the factors and measures influence on the development of sectors of the economy, the stability of the credit institution, competitive and resource capabilities, organizational-economic mechanism.

Целевая ориентация интеграционного процесса взаимодействия реального (нефинансового) и банковского секторов субъекта федерации по достижению планируемого экономического результата в среднесрочном периоде должна поддерживаться устойчивостью функционирования банков в условиях изменения экономического и технологического состояния внешней среды и приведения в соответствие своего ресурсного и конкурентного потенциалов с возможностями организаций регионального хозяйственного комплекса повышать темпы экономического роста и эффективности деятельности. При этом достижение целевых ориентиров экономических результатов выражается посредством такой оптимизации результатов крупных, средних и малых банковских структур в общем составе регионального банковского сектора, которая отвечает экономическим интересам менеджмента банковского сектора и нефинансовых организаций регионального хозяйственного комплекса.

Приведение оптимизируемых долей экономической результативности различных по размеру банков региона к реальной возможности: осуществлять действенную собственную финансово-денежную политику в процессах обеспечения необходимого уровня концентрации свободных капиталов, используемых для соблюдения принципа непрерывности производства; согласовывать на взаимной основе удовлетворение экономических интересов организаций банковского сектора и регионального хозяйственного комплекса, на наш взгляд, обеспечивает возможность реальному сектору региона более целенаправленно влиять на деятельность различных по величине капитала банков, расширять обслуживание контингента создаваемых субъектов хозяйствования с ориентацией на потребление финансово-кредитных ресурсов в условиях организационной упорядоченности и рационализируемого денежного оборота [1].

Вместе с этим, экономические интересы каждой из организаций банковского и реального секторов в условиях интегральной ориентации на достижение общей цели состоят в том, что у кредитных организаций раскрываются широкие возможности активно использовать средства бюджета субъекта федерации, иные поступления средств в региональный бюджет, повышать свой социально-экономический статус на основе расширения контингента обслуживаемого населения, нефинансовых организаций, потребляющих банковские услуги.

Влияние факторов интеграционного взаимодействия организаций банковского и реального секторов на устойчивость финансовой системы, развитие экономики региона проявляется в соблюдении требований к процедурам принятия управленческих решений, оформлению внутрибанковских документов нормативно-правового характера, регламентирующих полномочия и разграничения ответственности управленческих структур банка [2]. При этом интеграционная направленность деятельности кредитного и реального секторов экономики должна быть ориентирована менеджментом на период времени, в котором на экспертно-прогнозной основе установлены изменения экономического, финансового и технологического состояния внешней деловой среды, позволяющие формировать комплексные организационно-экономические меры по адаптации указанных секторов экономики региона к изменяющимся условиям деятельности и противодействию влиянию негативных факторов макросреды на достижение поставленных целевых установок.

Устойчивость кредитной организации в существенной степени зависит от принятой ею концепции среднесрочного развития, конструктивный замысел которой состоит в:

- инновационных изменениях методов, способов, стратегий и наполнения их организационно-экономическими, маркетинговыми и финансовыми мерами;
- установлении приоритетности решаемых задач кредитной организации;
- расширении состава планируемых показателей и видов деятельности;
- достижении соответствия планируемых и фактических измерителей эффективности деятельности банка;
- организации документооборота, обеспечении достоверной информацией структурных подразделений банка;
- соблюдении нормативно-правовых регламентаций в осуществляемых банком видах деятельности.

Влияние такого комплексного фактора, как регулирование системы управления банком, банковским сектором субъекта федерации на повышение устойчивости его функционирования, экономических результатов деятельности регионального хозяйственного комплекса, проявляется через соблюдение своего функционального назначения, реализацию целевой ориентации.

Функциональное назначение интеграционного развития банковского и реального секторов экономики региона состоит в поддержке и повышении организационно-экономическими и иными мерами устойчивой деятельности их организаций в соответствии с установленными нормативами развития их потенциальных возможностей к адаптации к экономическим, финансовым и инновационным изменениям состояния внешней деловой среды.

Целевая ориентация процесса интеграционного развития банковского и реального секторов экономики региона, исходящая из содержательного раскрытия их назначения, заключается в устранении возникающих отклонений от принятого курса развития, в противодействии и нейтрализации влияния негативных факторов на развитие организаций кредитного и нефинансового секторов экономики с целью достижения поставленных перед организациями экономических, финансовых результатов, эффективности использования располагаемых ресурсов.

Реализация свойств целевой ориентации интеграционного развития кредитных организаций в существенной мере зависит от наполнения конкретными организационно-экономическими мерами и методами интеграционных направлений развития, характеризующих:

- стратегией оперативного реагирования на изменение экономических, финансовых и технологических состояний внешней деловой среды, учитывающей объективную всестороннюю комплексную или обобщающую оценку устойчивости регионального банковского кластера, его организаций;

- установлением и исполнением необходимых мер регулирования и контроля (надзора) деятельности банковских структур в условиях сложившегося организационного уровня управления банком, региональным сектором, действующих рисков, потенциальных ресурсных возможностей в сохранении и повышении устойчивости развития кредитных организаций в средне-, долгосрочном периодах времени;

- повышением конкурентного потенциала, конкурентоспособности услуг банковского сектора экономики региона посредством расширения числа его инфраструктурных объектов, их технологической и информационной модернизации в условиях роста инвестиционной привлекательности реального сектора экономики региона;

- предпринимаемыми мерами по диверсификации рисков в процессе деятельности кредитных организаций, внедрению технологических, продуктовых, маркетинговых и организационных новшеств, систем обеспечения безопасности, внутреннего контроля деятельности;

- обеспечением наиболее полным уровнем прозрачности процессов осуществляемых видов деятельности, раскрытия финансового положения отдельных банков и в целом регионального банковского сектора, его результативности влияния.

Наряду с этим, действенным рычагом процесса интеграционного развития банковского сектора региона, создания устойчивых потенциальных возможностей для эффективного использования активов, собственного капитала является организация и предпринимаемые комплексные меры по обеспечению сбалансированного распределения финансовых ресурсов в рамках регионального производства, а также в процессах расширения и занятиях новых рыночных сегментов банковских услуг [3].

Результативность предпринимаемых менеджментом банковского сектора экономики субъекта федерации мер по интеграционному развитию с реальным сектором экономики региона, по обеспечению устойчивости их деятельности в существенной мере зависит от: роста размера капиталов регионального

банковского сектора за счет собственной прибыли, привлечения финансовых средств отечественных и зарубежных организаций; совершенствования методов страхования вкладов, кредитования физических лиц, организаций малого и среднего предпринимательства. Поэтому предпринимаемые комплексные меры по обеспечению уровня капитализации банков соответствуют устойчивости функционирования банковского сектора и обеспечению непрерывности регионального производства.

Влияние мер по интеграционному развитию кредитного и реального секторов экономики региона в процессе соблюдения устанавливаемого норматива капитализации банков, их влияния на социально-экономическое развитие нефинансовых организаций регионального хозяйственного комплекса, на деятельность малых предпринимательских структур должно быть связано с созданием и внедрением в деятельности банков продуктовых и организационных новшеств по кредитованию организаций малого предпринимательства.

Комплексными мерами по поддержанию необходимого уровня устойчивости кредитных организаций региона, влиянию их на повышение валового регионального продукта, сальдированного финансового результата выступают: организационно-экономические новшества, направленные на снижение затрат в процессе выхода на рынок ценных бумаг; снижение установленных регламентаций по выпуску банками облигаций, обусловленных размерами их уставного капитала. Такого рода меры непосредственно связаны с установленными нормативами ликвидности, а также обусловлены требованиями, предъявляемыми к управлению рисками, осуществляемому внутреннему контролю за видами банковской деятельности.

Следует в этой связи отметить, что предпринимаемые меры по созданию условий для устойчивого развития банковского сектора региона, повышения показателей устойчивости его функционирования тесно коррелированы с ростом привлечения капиталов, вкладов населения, с динамикой роста валового регионального продукта.

Комплексной мерой для поддержания или восстановления требуемой устойчивости деятельности регионального банковского сектора, его отдельных структур являются их реструктуризация, в основе которой положено соблюдение принципа минимизации затрат деятельности кредитных организаций, позволяющего в короткие временные периоды выйти из кризисного состояния, используя минимально возможные затраты на оздоровление банков [4]. При этом в процессе реструктуризации в системе управления деятельностью кредитных организаций реализуется такая технологическая составляющая управления, как контрольная (надзорная) функция, которая призвана поддерживать устойчивое состояние регионального банковского сектора при потере устойчивости функционирования отдельных банков. Функциональное назначение контроля за деятельностью банков состоит в обеспечении защиты средств вкладчиков и кредиторов на основе устранения причин для принятия неэффективных управленческих решений.

Для обеспечения соблюдения функциональных назначений и реализации целевых ориентаций интеграционного процесса взаимодействия банковского и реального секторов экономики региона, по нашему мнению, целесообразно разрабатывать и использовать в деятельности регионального банковского сектора организационно-экономический механизм, призванный устранять отклонения, возникающие в процессе влияния технологических и ресурсных элементов системы управления деятельно-

стью кредитных организаций на устойчивость функционирования банков региона.

Функциональное назначение и целевая ориентация формируемого организационно-экономического механизма совершенствования управления деятельностью банковского сектора экономики региона включает в свой состав комплексные меры и действия, методы, способы и стратегии, направленные на поддержание и повышение устойчивости банковского сектора, достижение им максимально возможных уровней рентабельности активов, собственного капитала, ликвидности.

Взаимобусловленность признаков указанному механизму функциональных и целевых свойств интеграционной направленности на достижение планируемых экономических результатов, взаимосвязь его методов, способов, стратегий, предпринимаемых организационно-экономических мер и действий объединены соблюдением принципа обеспечения устойчивого функционирования банковского сектора экономики субъекта федерации, а также оптимальности его влияния на повышение экономиче-

ской результативности деятельности организаций реального сектора региона.

Оптимизация влияния интеграционного процесса взаимодействия банковского и реального секторов экономики региона на устойчивость банковского сектора, на наш взгляд, возможна при условии высокого уровня согласованности и единства их целевых ориентаций, а также использования в рамках организационно-экономического механизма приоритетных мер по уровню влияния на устойчивость деятельности банковского сектора региона, с учётом сложившейся стадии жизненного цикла банковского сектора субъекта федерации [5].

Следует отметить, что выделение по принципу приоритетности мер влияния на деятельность банковского сектора финансовой системы региона не должно служить основой для ограничения использования потенциальных возможностей других факторов, мер и методов влияния на устойчивость банковского сектора, рост валового регионального продукта, эффективности деятельности реального сектора экономики региона.

Библиографический список

1. Миленков А.В. Определение взаимосвязей секторальных составляющих и функций интегрированной модели повышения устойчивости региональной системы. // Перспективы науки. № 3(78). 2016. - С. 13-16.
2. Березинская О. Кредитование нефинансового сектора российской экономики: возможности и ограничения. // Вопросы экономики. 2016. № 3. - С. 63-73.
3. Кропивецкая В.Э., Солдатенкова И.В. Государственные банки в современной российской банковской системе. // Журнал правовых и экономических исследований. № 4. 2013. - С. 140-144.
4. Андрияшкин С.А., Булачков В.В. Кредитование российской экономики в условиях макроэкономической нестабильности. // Банковское дело. 2016. № 3. - С. 12-18.
5. Егоров А.П., Чемарьева Е.Н., Воронова И.А. Адаптация российских банков к экономической турбулентности. // Банковское дело. 2016. № 1. - С. 6-10.

References

1. Milenkov A.V. Opredelenie vzaimosvyazey sektoral'nykh sostavlyayushchih i funktsij integrirrovannoy modeli povysheniya ustojchivosti regional'noj sistemy. // Perspektivy nauki. № 3(78). 2016. - S. 13-16.
2. Berezinskaya O. Kreditovanie nefinansovogo sektora Rossijskoj ekonomiki: vozmozhnosti i ogranicheniya. // Voprosy ekonomiki. 2016. № 3. - S. 63-73.
3. Kroпивeckaya V.Eh., Soldatenkova I.V. Gosudarstvennye banki v sovremennoj Rossijskoj bankovskoj sisteme. // Zhurnal pravovykh i ehkonomicheskikh issledovaniy. № 4. 2013. - S. 140-144.
4. Andryushkin S.A., Bulachkov V.V. Kreditovanie Rossijskoj ekonomiki v usloviyah makroehkonomicheskoy nestabil'nosti. // Bankovskoe delo. 2016. № 3. - S. 12-18.
5. Egorov A.P., Chemaryeva E.N., Voronova I.A. Adaptatsiya Rossijskikh bankov k ehkonomicheskoy turbulentsi. // Bankovskoe delo. 2016. № 1. - S. 6-10.

МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПРАВА В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Милкина Е.В., к.ю.н., доцент, Московский технологический университет

Аннотация: Ситуацию в современных организациях системы образования можно охарактеризовать двумя главными негативными моментами. Среди основных тенденций последнего времени следует назвать тот факт, что многих молодые специалисты не желают работать в системе образования из-за низкого уровня оплаты труда, что приводит, в свою очередь, к вымыванию кадров. Развитие экономической самостоятельности образовательных организаций требует новых подходов в совершенствовании трудового права в системе национального образования. Необходимо обеспечить социальную защиту работников посредством гарантированной оплаты в виде оклада и предусмотреть широкий механизм мотивационных выплат, при соблюдении которого, преподаватель имел бы возможностькратно увеличивать свой доход, посвящая себя целиком и полностью профессиональному развитию.

Ключевые слова: механизмы совершенствования, трудовое право, национальное образование, мотивационное стимулирование, профессиональное развитие.

Abstract: The situation in the modern organizations of an education system have to characterized two main negative moments. Among the main tendencies of the last time, it is necessary to call the fact that many young specialists don't wish to work in an education system because of the low level of compensation that leads, in turn, to washing away of shots. Development of economic independence of the educational organizations demands new approaches in improvement of the labor law in the system of national education. It is necessary to provide social protection of workers by means of the guaranteed payment in the form of a salary and to provide the wide mechanism of motivational payments at which observance; the teacher would have an opportunity multiply to increase the income, devoting itself entirely to professional development.

Keywords: Improvement mechanisms, labor law, national education, motivational stimulation, professional development.

На сегодняшний день современное российское общество сталкивается с проблемой невысокого уровня заработной платы в российской системе образования. Уровень средней заработной платы в отечественной системе образования по сравнению с другими странами, занимает не очень хорошие позиции. Как образцы, мы видим страны, где профессорско-педагогический состав получает более достойную заработную плату. Наивысшая заработная плата педагогов в Канаде, США, Великобритании, ЮАР, Италии и Индии.

В большинстве стран, приведенных выше, заработная плата работников образовательной сферы состоит из нескольких компонентов: базовый оклад, надбавки, субсидии и бонусы, определяемые персонализировано. Данная система в России развита недостаточно [1].

Серьезным негативным моментом является то, что квалифицированные преподаватели, владеющие передовыми знаниями, уходят из системы образования в другие сектора экономики выбирая консалтинг или бизнес-тренинг, что вызвано недостаточной финансовой оценкой их труда в сфере образования, ухудшением условий жизни.

На сегодняшний день заработная плата работников сферы образования складывается из следующих трех составляющих: должностной оклад; выплаты стимулирующего характера; компенсационные выплаты. Механизм материального стимулирования используется для усиления связи между оплатой труда и личным вкладом работника при решении приоритетных задач, а также для формирования у сотрудников стимулов к совершенствованию качества труда и проявлению творческой инициативы.

Таким образом, прогнозируемый рост зарплат преподавателей на сегодня оказался в целом незначительным и средний уровень заработной платы педагогических работников остался ниже средней зарплаты сотрудников, занятых в других областях экономики и производства.

В этой связи в последнее время приняты нормативно-правовые акты, актуализирующие необходимость пересмотра основных параметров развития организационной системы образования с учетом курса на инновационное развитие российской экономики.

Одной из ключевых задач является обеспечение роста оплаты труда к 2018 году профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников организаций высшей школы до двухсот процентов относительно средней заработной платы по регионам. Намеченные меры призваны увеличить размер оплаты труда научно-педагогического персонала образовательных организаций высшей школы, способствуя, таким образом, росту эффективности их деятельности, что окажет позитивное влияние на рост числа высококвалифицированных работников, столь необходимых отечественной экономике.

Следует отметить, что в некоторых нормативных актах, которые направлены на совершенствование системы образования, разработаны соответствующие критерии, устанавливающие структуру механизма оплаты труда, цель которой - обеспечить запланированные приоритетные параметры развития образования и науки.

Эти критерии нашли отражение в Указах Президента «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки [2]» и «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [3], а также в Государственных Программах РФ на 2013-2020 годы «Развитие образования» [4] и «Развитие науки и технологий» [5].

В соответствии с основными положениями названных нормативно-правовых актов, оплата труда является одним из важнейших элементов механизма совершенствования образовательной системы. В связи с обозначенными приоритетами, она должна стимулировать рост эффективности труда научно-педагогических работников, включая их публикационную активность. Например, Федеральный закон «Об образовании» содержит норму о том, что образовательные организации имеют право определять механизмы и формы оплаты труда, размеры и объемы премий, надбавок и других выплат, которые относятся к категории стимулирующих работу научно-преподавательского персонала.

Согласно статье 132 ТК РФ (Трудовой кодекс РФ) [6] оплата труда работника находится в зависимости от уровня его квалификации, качества и количества затраченного труда, а также сложности выполняемой работы. В данной статье не предусмот-

рено ограничений максимального размера оплаты труда работников. Анализ принципов формирования механизмов оплаты труда в нашей стране позволяет констатировать, что фонд заработной платы в учреждении образовательной сферы является совокупностью вознаграждений, которые работники получили в соответствии с количеством и качеством их труда, и компенсационных выплат, обусловленных условиями труда. Состав фонда оплаты труда также формируется за счет региональных компенсаций и выплат, за счет денежных выплат и выплат в натуральной форме за отработанное и неотработанное время, стимулирующих премий и выплат, которые носят как регулярный, так и единовременный характер.

На сегодняшний день в системе образования используются две системы оплаты труда, которые основаны на почасовой оплате, а также на механизме должностных окладов. Согласно пункту 7 Постановления Правительства «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и федеральных государственных органов, гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» от 5 августа 2008 года [7], а также Приказу Рособразования от 17 ноября 2008 года, были разработаны и приняты основные примерные механизмы оплаты труда. Среди них - положения о системе оплаты труда сотрудников федеральных бюджетных организаций, относящихся к экономической деятельности «образование».

Принятая 01.12.2008 система оплаты труда сотрудников государственных образовательных учреждений основана на следующих положительных аспектах: наличие минимальных государственных гарантий в оплате труда сотрудников; норма об обязательном соблюдении на территории России положений трудового законодательства и иных нормативных документов в сфере трудового права.

Новая система условий оплаты труда призвана решать следующие основные задачи: усилить стимулирующее воздействие заработной платы в рассматриваемой сфере; повысить качество и эффективность труда профессорско-преподавательского состава; способствовать притоку молодых подготовленных кадров в образовательную систему; усилить кадровый потенциал отрасли; ввести дифференцированную систему оплаты труда, учитывающую уровень квалификации работников; учитывать изменения условий финансирования и статуса организаций системы образования различного уровня [8].

Дальнейшие шаги по совершенствованию механизма оплаты труда работников системы высшей школы предполагают рост должностных окладов и заработной платы педагогических работников. Однако, необходимо отметить, что дополнительные финансовые средства, необходимые для введения новых механизмов оплаты труда, выделяются под прямую ответственность ректора вуза, как руководителя бюджетного федерального учреждения, наделенного широкими полномочиями при определении штатного количества работников, а также при распределении фонда заработной платы, формировании должностных окладов, системы премий, доплат и надбавок, иных мер материального стимулирования работников, при гарантии того, что формируемые за счет федерального бюджета средства для оплаты труда действительно будут способствовать повышению качества и эффективности труда работников вуза всех категорий.

В настоящее время каждое высшее учебное заведение самостоятельно может формировать перечень стимулирующих выплат, а чаще всего этот перечень формируется структурными подразделениями в зависимости от их потребностей, однако на сегодняшний день в большинстве вузов нет формальной связи между критериями эффективности труда научно-педагогического персонала и теми результатами, на которые вуз ориентируется в стратегическом развитии и своей деятельности. Наиболее остро данная проблема стоит перед федеральными университетами, поскольку в настоящее время перед ними стоит задача к 2020 году занять места в первой сотне ведущих университетов мира в мировом рейтинге университетов [9].

Выполнение этой задачи требует пересмотра федеральными университетами перечня показателей в вариативном компоненте механизма оплаты труда и их приведение в соответствие с параметрами оценки вузов, используемых в мировых рейтингах. Это подразумевает рассмотрение существующей системы показателей и мотиваций, которые лежат в основе формирования стимулирующих выплат.

На основе сравнительного анализа механизмов мотивации в таких учебных заведениях, как Московский Технологический Университет (МИРЭА МГУ-ПИ), МГТУ им. Баумана, КГТУ, ИжГТУ, БФУ, УрФУ, ДВФУ, были выделены технологии, используемые в учреждениях высшей школы, а также определена средняя доля видов деятельности в рамках общей системы рейтингового оценивания работы научно-педагогических работников.

В процессе совершенствования системы стимулирования педагогического персонала на базе рейтингового механизма необходимо выявить его основные параметры через выделение пересекающихся характеристик функционирующих схем [10]. В результате анализа существующих мотивационных схем крупнейших вузов страны выделены следующие наиболее значимые характеристики:

Учебно-методическая и учебная деятельность:

1. Руководство аспирантов или студентов, которые получили награды на мероприятиях и конкурсах различных уровней;
2. Использование в образовательной работе дистанционных технологий;
3. Разработка новых учебно-методических материалов;
4. Руководство НИРС;
5. Разработка и реализация новых программ дополнительного профессионального обучения.

Научная деятельность:

1. Подготовка научных кадров;
2. Изменение ученого формального статуса;
3. Участие в работе диссертационных советов (член диссертационного совета, ученый секретарь, председатель);
4. Издание справочника или монографии (в авторитетных научных изданиях), издание учебника или учебного пособия (с грифом НМС, МОН, УМО);
5. Публикации в журналах, входящих в базу данных Scopus; Web of Science
6. Публикации в изданиях из перечня ВАК или статьи изданные в журналах поддерживаемых учебным заведением (в Московском Технологическом Университете это Электронное сетевое издание «Российский технологический журнал» (Russian Technological Journal) <https://rtj.mirea.ru/>);
7. Официальный патент;
8. Наличие регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности;
9. Участие и руководство в ОКР и НИР, грантах, программах, хозяйственные договора;

10. Участие в экспертных советах РФФИ, РГНФ, ВАК; редколлегиях зарубежных изданий, индексируемых в базе Scopus, Web of Science.

Воспитательная и организационно-педагогическая деятельность;

1. Кураторство;

2. Подготовка спортивных и других мероприятий для студентов;

3. Организация студенческих конференций, конкурсов, олимпиад, научных клубов, кружков, выставок.

Кроме того, для выбора наиболее весомых показателей и совершенствования механизма мотивации необходимо провести анализ мировых рейтингов оценки вузов (Webometrics, Times Higher Education World University Rankings, Quacquarelli Symonds World University Rankings (QS WUR), Academic Ranking of World Universities (ARWU)), на базе которых можно определить не только статус университета в мире, но и статус конкретных научно-педагогических работников.

Значительную долю мировых рейтингов занимают показатели академической репутации и научной деятельности, что не всегда соответствует тем характеристикам, которых стремятся достичь отечественные организации системы образования [11].

Отметим следующие совпадающие показатели, которые занимают значительное место в мировых рейтингах:

1. Количество статей, опубликованных в Science или Nature;

2. Показатель индекса цитирования академического состава (Elsevier, Scopus, Web of Science);

3. Количество часто цитируемых публикаций (индекс цитируемости Social Science Citation Index (SSCI) и Science Citation Index-Expanded (SCIE));

4. Научная репутация учебного заведения в определенных областях (согласно данным экспертного глобального опроса представителей мирового академического сообщества);

5. Количество преподавателей, обладающих Филдсовскими или Нобелевскими премиями;

6. Количество часто цитируемых публикаций в научных изданиях;

7. Показатель общей цитируемости научных публикаций, нормализованный относительно различных областей исследований (по результатам анализа 12 тыс. научных изданий за последние пять лет);

8. Репутация университетов у работодателей;

9. Индекс академической репутации;

10. Академическая репутация учебного заведения, включая качество образования и научную деятельность (по данным глобального экспертного опроса членов академического международного сообщества).

На основании вышесказанного необходимо отметить, что отечественные образовательные организации должны решить задачу по пересмотру ключевых рейтинговых показателей с целью приведения их в соответствие с международными рейтингами,

что откроет научно-педагогическим работникам отечественных университетов дорогу к общественному признанию на международном уровне, что является мощным мотивом для сотрудников вузов, а также позволит усилить материальную мотивацию тех ученых и педагогов, которые своим трудом повышают имидж учебного заведения.

Для выработка комплекса параметров, необходимых для оценки деятельности научно-педагогического персонала для конкретной организации образовательной сферы, необходимо выделить с помощью метода экспертных оценок показатели, отвечающие стратегическим целям учебного заведения, а также скорректировать показатели, с помощью которых деятельность сотрудников вуза оценивается в настоящее время.

После разработки новых показателей, которые позволят составить рейтинг наиболее эффективных сотрудников, следует определить методику сбора информации о научно-педагогических работниках с целью формирования всего комплекса характеристик рейтинговых систем.

Проведя анализ образовательных учреждений высшей школы, можно прийти к выводу, что самым эффективным методом сбора, обработки и анализа информации является использование информационной системы, которая позволяет определить наиболее активных сотрудников, деятельность которых отвечает главным стратегическим интересам учебного заведения, и с помощью которой формируются рейтинг научно-педагогических работников, а на базе балльно-факторного метода определяются размеры поощрительных выплат сотрудникам, прошедшим минимальных порог.

На этой же стадии формирования нового или корректировки действующего механизма необходимо проанализировать существующий, выбрать оптимальную схему поощрения сотрудников, преодолевших минимальный порог рейтинга [12].

Мы считаем, что в образовательных организациях современной высшей школы должны функционировать несколько моделей, необходимо, чтобы существовали как стимулирующие выплаты по итогам работы научно-педагогического персонала, так и разовые выплаты для помощи при болезни, тяжелом материальном положении и пр., а также надбавки за выполнение отдельных функций.

На следующем этапе необходимо провести структурирование ключевых модулей механизма оценки эффективности научно-педагогического персонала, в ходе чего свести данные, полученные на предыдущих этапах в форме методики расчета индивидуальных рейтингов сотрудников. На этом этапе с помощью метода экспертных оценок следует определить значимость каждого из показателей в уже принятой системе показателей оценки результативности работников, через присвоение коэффициентов сложности, а также через присвоение баллов, переводимых впоследствии в денежный эквивалент с целью расчета стимулирующих выплат сотрудникам вуза.

Библиографический список

1. Анненкова И.П. Компетентный и квалиметрический подходы к разработке инструментария мониторинга качества профессиональной деятельности научно-педагогических работников вуза / Наука и Мир. 2015. Т. 2. № 8 (24). С. 32-36.
2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 599 "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки"
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики"
4. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 295 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы"
5. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 301 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы"

6. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
7. Приказ Федерального агентства по образованию (Рособразование) от 17 ноября 2008 г. N 1600 г. Москва "Об утверждении примерных положений об оплате труда работников подведомственных федеральных бюджетных учреждений по видам экономической деятельности"
8. Боровская М.А., Г.А. Краюшкина, М.А. Масыч, И.К. Шевченко Экономико-правовые основы реализации системы эффективного контракта в высшей школе/ Университетское управление: практика и анализ, 2014, №1(89), - С. 18.
9. Егоров Е.В. Новые подходы к оценке и стимулированию научно-педагогического труда в вузах России / Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 432-436.
10. Закономерности и тренды развития социально-трудовых отношений в высшей школе // Монография / под общ.ред. С.В.Купrienko; SWorld. - Одесса: Купrienko С.В., 2013. - С. 48-71.
11. Шумилова О.Н. Рейтинг преподавателей как фактор повышения качества образования: теория и практический опыт / Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 2. С. 228-230.
12. Зарубин В.Г., Начкин А.И. Эффективный контракт научно-педагогических работников: нормативное и ценностное измерение / Ученые записки Забайкальского государственного университета. Серия: философия, социология, культурология, социальная работа. № 4 (51), 2013. С. 50-55.

References

1. Annenkova I.P. Kompetentnostnyj i kvalimetriceskij podhody k razrabotke instrumentariya monitoringa kachestva professional'noj deyatel'nosti nauchno-pedagogicheskikh rabotnikov vuza / Nauka i Mir. 2015. T. 2. № 8 (24). S. 32-30.
2. Ukaz Prezidenta RF ot 07.05.2012 N 599 "O merah po realizacii gosudarstvennoj politiki v oblasti obrazovaniya i nauki"
3. Ukaz Prezidenta RF ot 7 maya 2012 g. N 597 "O meropriyatiyah po realizacii gosudarstvennoj social'noj politiki"
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. N 295 "Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Razvitie obrazovaniya" na 2013 - 2020 gody"
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. N 301 "Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Razvitie nauki i tekhnologii" na 2013 - 2020 gody"
6. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
7. Приказ Федерального агентства по образованию (Рособразование) от 17 ноября 2008 г. N 1600 г. Москва "Об утверждении примерных положений об оплате труда работников подведомственных федеральных бюджетных учреждений по видам экономической деятельности"
8. Bоровskaya M.A., G.A. Krayushkina, M.A. Masych, I.K. Shevchenko Ekonomiko-pravovye osnovy realizacii sistemy ehffektivnogo kontrakta v vysshej shkole/ Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz, 2014, №1(89), - S. 18.
9. Egorov E.V. Novyye podhody k ocenke i stimulirovaniyu nauchno-pedagogicheskogo truda v vuzakh Rossii / Audit i finansovyy analiz. 2015. № 2. S. 432-436.
10. Zakonomernosti i trendy razvitiya social'no-trudovykh otnoshenij v vysshej shkole // Monografiya / pod obshch.red. S.V.Kuprienko; SWorld. - Odessa: Kuprienko S.V., 2013. - S. 48-71.
11. Shumilova O.N. Rejting prepodavatelej kak faktor povysheniya kachestva obrazovaniya: teoriya i prakticheskij opyt / Vektor nauki Tol'yattinskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pedagogika, psihologiya. 2014. № 2. S. 228-230.
12. Zarubin V.G., Nachkin A.I. Ehffektivnyj kontrakt nauchno-pedagogicheskikh rabotnikov: normativnoe i cenostnoe izmerenie / Uchenyye zapiski Zabaykalskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: filosofiya, sociologiya, kul'turologiya, social'naya rabota. № 4 (51), 2013. S. 50-55.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА

Митул К.В., МГТУ им. Н.Э. Баумана, Калужский филиал (национальный исследовательский университет)

Ерохина Е.В., д.э.н., профессор, МГТУ им. Н.Э. Баумана Калужский филиал (национальный исследовательский университет)

Аннотация: В статье проведено исследование промышленности Калужской области. Выявлены и изучены основные проблемы социально-экономического развития региона, решение которых позволит выйти региону на новый уровень развития. Рассмотрены перспективы развития региона и решения поставленных проблем в соответствии с политикой Калужской области.

Ключевые слова: промышленность, промышленный потенциал, инвестиции, перспективы развития, численность населения, Калужская область.

Abstract: In the article a study of industry in Kaluga region. Identified and studied the main problems of socio-economic development of the region, the solution of which will allow to enter the region to a new level of development. The prospects for the development of the region and of resolving problems in accordance with the policy of Kaluga region.

Keywords: Industry, industrial potential, investment, development prospects, the population of Kaluga oblast.

Калужская область стала единственным регионом Центрального федерального округа (ЦФО), в котором в качестве наиболее успешного сегмента экономического развития эксперты в ходе исследования назвали промышленность. Динамика развития региона, темпы и объемы привлечения инвестиций, в том числе иностранных, характеризуются не иначе как «калужское чудо» или «калужский феномен» [10].

«Российско-германская внешнеторговая палата (ВТП) составила рейтинг самых привлекательных регионов РФ для инвестиций. В ТОП-5 вошла Калужская область. Опрос о деловом климате, об ожиданиях немецких компаний от бизнеса в РФ, проводился среди 800 компаний-членов Российско-Германской ВТП, его участники задействованы в автомобильной промышленности, оптовой и розничной торговле, строительстве, сельском хозяйстве и других областях производства и консалтинга. По оценкам ВТП самыми привлекательными регионами для инвестиций германские инвесторы назвали деловые центры Москвы и Санкт-Петербурга, где расположены головные офисы основных немецких компаний. На втором месте – республика Татарстан, Московская и Калужская области разделили четвертое место. Десятку замыкают Новосибирская и Ленинградская области» [1].

Однако в Калужской области есть слабые стороны, внешние угрозы и тревожные факторы. И на пути развития промышленного потенциала такого перспективного региона, как Калужский, существует ряд проблем, требующих решения.

«Среди факторов, сдерживающих инвестиционное и социально-экономическое развитие демографическая ситуация, сдерживающая рост населения; дефицит кадров по причине их оттока в г. Москву; диспропорция развития между севером и югом области; усиление конкуренции с другими регионами в отношении цены размещения инвестиционных проектов; отсутствие собственных электрогенерирующих мощностей; высокий износ энергопроводящей сети; дисбаланс трудовых ресурсов «белых» и «синих» воротничков; кадровый дефицит; низкая производительность труда; изношенность промышленной инфраструктуры и др. Калужский регион является одним из наиболее инвестиционно привлекательных не только в Центральном федеральном округе, но и в Российской Федерации. Правительство Калужской области осуществляет работу по поддержанию благоприятного инвестиционного климата в рамках задач и приоритетов, определенных инве-

стиционной стратегией Калужской области до 2020 г.» [2].

«Основные инструменты инвестиционной политики области соответствуют мировым стандартам – это развитая система государственной поддержки инвестиционной деятельности, эффективные институты развития, налоговые льготы и индустриальные парки. В результате по данным ряда международных организаций, в последние годы Калужский регион возглавлял рейтинги инвестиционной привлекательности регионов (Международная организация кредиторов, Международное рейтинговое агентство «Фитч Рейтингз Лтд.», рейтинг «Лучшие регионы для бизнеса», рейтинговое агентство «Эксперт РА» и др.). На формирование инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности Калужской области оказали влияние ключевые факторные величины: самый большой рынок сбыта товаров и услуг (в радиусе 400 км проживает 22 млн. жителей); выгодное географическое расположение; развитая сеть автомобильных и железных дорог, обеспечивающая транспортную доступность населенных пунктов; развитая система подготовки кадров и наличие инновационных подходов к профессиональному обучению; прозрачная административная среда, созданный комфортный деловой климат и др.» [1].

В области функционирует 12 индустриальных парков и 2 особые экономические зоны. Созданные условия привлекают в область все большее число иностранных компаний. При этом в настоящее время, зарубежные промышленные предприятия формируют основную часть промышленного потенциала региона и его валового регионального продукта (ВРП) (табл.1) [4].

Таким образом, в рейтинг ведущих предприятий Калужской области входит 12 иностранных и 8 российских компаний. Более 44% в общем объеме производства составляет продукция зарубежных производителей. Следовательно, можно говорить о преобладании иностранного промышленного потенциала над отечественным, и рассматривать данный факт, как уже сложившуюся тенденцию.

В настоящее время заметна принципиальная разница между иностранными и российскими промышленными предприятиями, осуществляющими производственно-хозяйственную деятельность на территории региона. Зарубежные предприятия существенно лучше оснащены технической, имеют хорошую деловую репутацию, предлагают лучшие, более комфортные условия труда, поэтому большая часть трудоспособного населения стремится трудо-

устроиться именно на предприятия с иностранным участием. Значительное число Калужских предприятий находится в сложных финансовых условиях,

отличаются высоким уровнем износа основных производственных фондов, используют морально и физически устаревшее оборудование.

Таблица 1 - Ведущие промышленные предприятия Калужской области по итогам 2016 г.

| № п/п | Наименование предприятия | Выпускаемая продукция | Доля предприятия в общем объеме производства области, % |
|-------|--------------------------------------|-------------------------------------|---|
| 1 | ООО «Фольксваген Груп Рус» | Легковые автомобили | 21 |
| 2 | ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга» | Телевизоры, стиральные машины | 8 |
| 3 | ООО «НЛМК-Калуга» | Металлопрокат | 5,8 |
| 4 | ООО «ПСМА Рус» | Легковые автомобили | 3,4 |
| 5 | ФЛ АО «Пивоварня Москва-Эфес» | Пиво | 2,8 |
| 6 | АО «ИНВЕСТ АЛЬЯНС» | Мясные полуфабрикаты | 1,9 |
| 7 | АО «ИТЕРА» | Колбасные изделия | 1,8 |
| 8 | ООО «ПО «Металлист» | Металлические изделия и конструкции | 1,7 |
| 9 | ООО «Форесия Аутомотив Девелопмент» | Автокомпоненты | 1,5 |
| 10 | АО «Вольво Восток» | Грузовые автомобили, экскаваторы | 1,4 |
| 11 | ООО «Гестамп-Северсталь-Калуга» | Автомобильные кузова | 1,3 |
| 12 | ООО «Бентелер Аутомотив» | Автокомпоненты | 1,2 |
| 13 | ООО «Руужки Рус» | Металлические изделия и конструкции | 1,2 |
| 14 | АО «Тайфун» | Радиолокационное оборудование | 1,1 |
| 15 | ООО «Континентал Калуга» | Автомобильные шины | 1 |
| 16 | ООО «Агрисовгаз» | Металлические изделия и конструкции | 0,8 |
| 17 | ОБП ОАО «Лафарж Цемент» | Цемент | 0,8 |
| 18 | ОАО «КАДВИ» | Газотурбинные двигатели, мотоблоки | 0,8 |
| 19 | ОАО «Русский продукт» | Продукты питания | 0,8 |
| 20 | ООО «Северсталь-Гонварри-Калуга» | Автокомпоненты | 0,7 |
| | ИТОГО | | 59 |

Однако по сравнению с регионами Центрального ФО Калужская область сохраняет лидирующие позиции по многим показателям. По итогам 2015 г. по стоимости основных фондов в обрабатывающих производствах из 17 субъектов Центрального ФО Калужская область занимала 3 место, уступая только Москве и Московской области:

- Московская область - 822309 млн. руб.
- г. Москва - 680086 млн. руб.
- Калужская область - 318885 млн. руб.

В 2015 году в Калужской области было введено в действие основных фондов на сумму 93863 млн. руб. Большую часть из них, более 63%, составили основные фонды в обрабатывающие производства (60801 млн. руб.), что подтверждает значение промышленности как ведущей отрасли народного хозяйства Калужского региона. Но постепенно происходит износ основных фондов. Физический (материальный) износ основных производственных фондов характеризуется потерей потребительной стоимости (полезности вещи), происходит как при функционировании ОПФ, так и при их бездействии. Сроки физического износа зависят от многих причин: степени

нагрузки, качества средств труда, правильности сборки и установки, квалификации рабочих, степени защиты от внешних условий и др. Замедление физического износа осуществляется с помощью системы планово-предупредительных ремонтов.

По степени износа основных фондов Калужская область на 2015 г. занимала 11 место в РФ, износ составил 36,8%. Для обрабатывающей промышленности Калужского региона в 2015 г. характерен самый низкий показатель степени износа - 33,4%, а удельный вес полностью изношенных основных средств составил всего 10% в ЦФО. По равнению с промышленными предприятиями других субъектов ЦФО, на промышленных предприятиях Калужской области работает либо более современное, качественное оборудование, либо оно обслуживается на высоком уровне [9].

Проблема развития организаций с участием иностранного капитала характерна для ряда регионов Российской Федерации. Основные показатели, характеризующие развитие иностранного капитала на территории России, представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Показатели развития организаций с участием иностранного капитала в ряде регионов Центрального федерального округа [9]

| Регион ЦФО | Число организаций с участием иностранного капитала | | Среднесписочная численность работников, тыс. чел. | | Оборот организаций, млрд. руб. | |
|---------------------|--|------|---|------|--------------------------------|-------|
| | 2012 | 2014 | 2012 | 2014 | 2012 | 2014 |
| Брянская область | 539 | 514 | 7,7 | 10,7 | 39,2 | 37,4 |
| Воронежская область | 153 | 139 | 32,7 | 37,3 | 115,7 | 111,5 |
| Калужская область | 233 | 226 | 37,5 | 40,5 | 507,6 | 473,0 |
| Тульская область | 249 | 226 | 46,9 | 51,0 | 212,1 | 274,1 |

Анализ данных, представленных в таблице 2, показывает, что по числу предприятий с участием иностранного капитала Калужская область уступает Брянской области, но превосходит ее по числу работников на зарубежных предприятиях, при этом уступая по данному показателю Тульской области. По обороту организаций с участием иностранного капитала Калужская область является лидером в Центральном ФО, что подтверждает активное участие иностранных предприятий в формировании ВРП.

Однако укрепление иностранного капитала в Калужской области влечет за собой определенные риски для экологии и социально-экономической сферы. Так как, зарубежные предприятия, как правило, не заинтересованы в развитии региона, ее социальной инфраструктуры. Их главная цель - получение максимальной прибыли. Поэтому столь

сильная зависимость Калужской области от иностранного производства может в итоге отрицательно повлиять на развитие региона [12].

Промышленный кластер и высокотехнологичные производства Калужской области развиваются быстрыми темпами, что значительно повышает спрос на высококвалифицированные кадры. На территории области, 29777 км², с населением в 1014570 человек (2017 г.) по официальным данным было зарегистрировано:

в 2014 г. - 28157 из них 2685 промышленных предприятий;

в 2015 г. - 28634 из них 2747 промышленных предприятий [2]

Высокая концентрация промышленных предприятий на столь небольшой территории привела к острой нехватке кадров (рис. 1) [6].

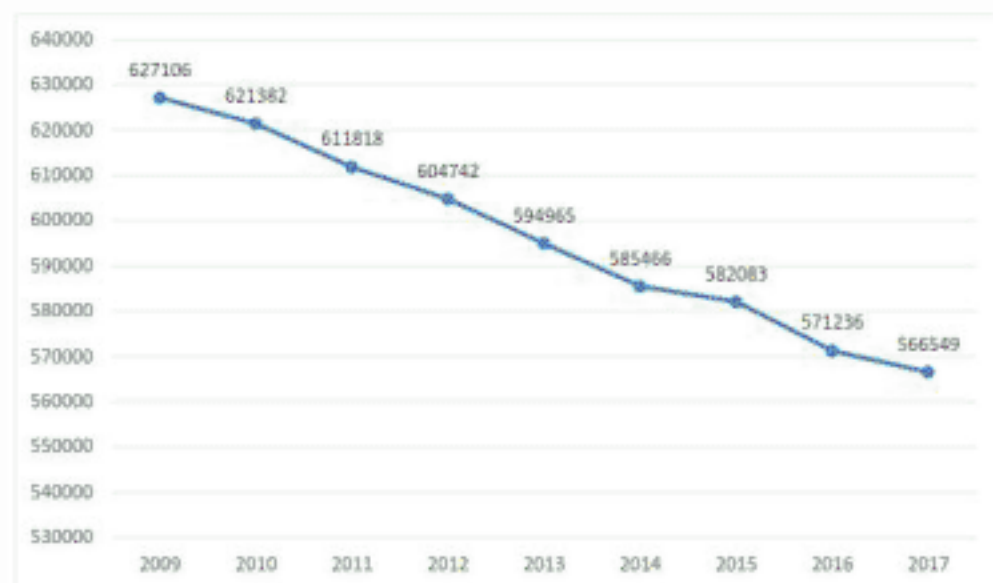


Рисунок 1 – Динамика численности трудоспособного населения Калужской области за 2009 – 2017 гг., чел.

В регионе наблюдается существенное снижение численности трудоспособного населения. Так за период с 2009 по 2017 гг. сокращение составило 60557 человек, т.е. численность трудоспособного населения снизилась почти на 10%.

Для решения данной проблемы в области активно развивается образовательный кластер. В 2016 г. был открыт новый корпус и общежитие Калужского государственного университета. Разработан проект строительства нового кампуса Калужского филиала МГУ им. Н.Э. Баумана, который позволит привлечь в область большое количество потенциальных молодых кадров. Не секрет, что на снижение численности трудоспособного населения области также влияет близость столичного региона и г. Москвы, куда направлен основной отток молодых специалистов Калуги и Обнинска.

В регионе разработана и реализуется Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек – центр инвестиций», в которой представлена позиция администрации региона и намечены пути решения проблем промышленности. Основной целью разработки Стратегии стало определение путей и способов построения инновационной экономики, создание условий для раскрытия человеческого потенциала, повышение конкурентоспособности Калужской области в долгосрочной перспективе [11].

Основной задачей региональной стратегии является привлечение, удержание и повышение квалификации кадров промышленного кластера. Привлечение трудоспособного населения в регион должно повысить его конкурентоспособность. Приоритетными районами для расселения новых жителей области являются северо-восточные и центральные районы Калужской области. Основным направлением для увеличения численности населения является повышение качества жизни, создание новых рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры. Таким образом, приоритетным направлением развития Калужской области является создание сектора территориального развития и жизнеобеспечения.

Перспективным для Калужской области будет разработка целевых программ по развитию отечественных промышленных предприятий, предоставление им налоговых льгот и субсидий. В регионе данная политика еще не получила достаточного распространения, но включение данного аспекта в стратегию развития региона позволит выйти калужским производителям на новый уровень.

В таблице 3 приведены значения показателей эффективности реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития Калужской области. Показатели нуждаются в корректировке в связи с изменениями, происходящими в мире и в самом регионе.

Таблица 3 – Показатели эффективности реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития Калужской области [11]

| Показатель | Ед. изм. | 2007 | 2014 | 2020 | 2030 |
|--|----------------|--------|--------|--------|--------|
| Динамика численности населения | Тыс. чел. | 1018,9 | 1007,5 | 1026,2 | 1028,4 |
| Среднегодовая динамика изменения ВРП | % к пред. году | 106,1 | 105,3 | 103 | 104 |
| Объем инвестиций на душу населения (в ценах 2007 года) | Тыс. руб. | 34,4 | 57,2 | 64,7 | 90,5 |

Таким образом, согласно разработанной стратегии развития Калужской области, представленные в таблице показатели имеют тенденцию к увеличению. Согласно прогнозу, к 2030 г. планируется увеличение численности населения, рост ВРП и дальнейшее привлечение инвестиций в регион.

Однако по официальным данным [11] в Калужской области за 2014 – 2015 гг. произошло снижение показателей, характеризующих развитие промышленного производства. Так, в обрабатывающих производствах объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в 2014 г. составил 434878 млн. руб., а в 2015 г. – 441634 млн. руб.

(сокращение на 13244 млн. руб.). За период с 2010 – 2015 гг. индексы промышленного производства (ИПП) в регионе снижались. Так в 2010 г. ИПП составил 133,5%, а в 2015 г. – 94,6%. За анализируемый период сокращение почти на 39%.

Правительство Калужской области уделяет значительное внимание проблеме нехватки кадров. Для решения данной проблемы была разработана стратегия развития Калужской области до 2030 г., посвященная укреплению человеческого капитала региона. Однако недостаточно внимания уделено развитию именно отечественных промышленных предприятий. Таким образом, многие российские предприятия находятся в настоящее время в нестабильном состоянии, и с течением времени идут к банкротству. Поэтому стоит разработать программу поддержки калужских производителей и постепенно укрепить позиции именно отечественных предприятий в промышленном комплексе Калужской области.

Бесспорно, важным фактором развития промышленности, инновационной активности является качество рабочей силы.

«Более высокое качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, квалификации работников, приводит к более эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает креативную способность работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке. Качество рабочей силы определяет способность экономического агента осуществлять собственные НИОКР или копировать новые продукты у других. Важнейшая зона ответственности государства – это подготовка профессиональных кадров. Сами по себе, без соответствующих специалистов, новые технологии работать не будут. Сфера образования оказывает прямое влияние на обеспечение национальной безопасности, качество жизни людей, развитие отраслей нового технологического уклада, на развитие региональных инновационных систем и подсистем» [2].

В Стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. намечены пути повышения жизненного уровня населения через формирование инновационной экономики, отвечающей объективным требованиям внедрения достижений науки в производство, повышения качества современного образования. Преодолеть трудности, негативные проявления и последствия кризисов, возможно путем проведения последовательного курса структурной перестройки экономики, неуклонно расширяя инвестиции в человеческий капитал, в образование, науку и здравоохранение, т.е. осуществляя комплекс мероприятий, направленных на построение конкурентоспособной национальной инновационной системы. При этом следует помнить главный тезис – рекомендацию М. Портера: перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках!

Библиографический список

1. Ерохина Е.В. Инвестиционный имидж и инвестиционная привлекательность региона – возможности развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2017. - №2. – С. 81 – 93.
2. Ерохина Е.В. Развитие образовательной региональной инновационной подсистемы (на материалах Калужской области) // Научное обозрение. Экономические науки. 2015 г. - №24. С. 343 – 350.
3. Инвестиционная стратегия Калужской области до 2020 г. URL: <http://ppp-kaluga.ru/uploads/userfiles/files/pdf>.
4. Индустриальные парки – понятный и доступный продукт. // Вестник. Министерство экономического развития Калужской области - 2015. – с. 7.
5. Калужская область в цифрах. // Вестник. Министерство экономического развития Калужской области - 2014. – с. 2.
6. Официальный сайт Росстата по Калужской области // URL: <http://kalugostat.gks.ru/>.
7. Официальный инвестиционный портал Калужской области // URL: <http://investkaluga.com/>.
8. Промышленный комплекс области. Итоги работы в 2016 г. // Вестник. Министерство экономического развития Калужской области - 2017. – с. 8-9.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. 1326 с.
10. Селянова У. Проблемы и успехи Калужской области – в зеркале экспертных оценок // Экономика и жизнь - Русь. – 2014.
11. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек – центр инвестиций» // URL: http://admobikaluga.ru/upload/mineconom/strategy/strateg/strategy_2017_318.pdf
12. Цылин А. П., Овсянников В. А. Оценка доли иностранного капитала в промышленности России // Молодой ученый. - 2014. - №12. - с. 195-198.

References

1. Erohina E.V. Investicionnyj imidzh i investicionnaya privlekatel'nost' regio-na – vozmozhnosti razvitiya // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2017. – №2. – S. 81 – 93.
2. Erohina E.V. Razvitie obrazovatel'noj regional'noj innovacionnoj podsystemy (na materialah Kaluzhskoj oblasti) // Nauchnoe obozrenie. EHkonomicheskie nauki. 2015 g. – №24. S. 343 – 350.
3. Investicionnaya strategiya Kaluzhskoj oblasti do 2020 g. URL: <http://ppp-kaluga.ru/uploads/userfiles/files/pdf>.
4. Industrial'nye parki – ponyatnyj i dostupnyj produkt. // Vestnik. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya Kaluzhskoj oblasti - 2015. – s. 7.
5. Kaluzhskaya oblast' v cifrah. // Vestnik. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya Kaluzhskoj oblasti - 2014. – s. 2.
6. Oficial'nyj sayt Rosstat po Kaluzhskoj oblasti // URL: <http://kalugastat.gks.ru/>.
7. Oficial'nyj investicionnyj portal Kaluzhskoj oblasti // URL: <http://investkaluga.com/>.
8. Promyshlennyj kompleks oblasti. Itogi raboty v 2016 g. // Vestnik. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya Kaluzhskoj oblasti - 2017. – s. 8-9.
9. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. 2016: Stat. sb. / Rosstat. [] M., 2016. [] 1326 s.
10. Selyanova U. Problemy i uspekhi Kaluzhskoj oblasti – v zerkale ehkspertnyh ocenok // EHkonomika i zhizn' - Rus'. – 2014.
11. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Kaluzhskoj oblasti do 2030 goda «Chelovek – centr investicij» // URL: http://admobikaluga.ru/upload/mineconom/strategy/strateg/strategy_2017_318.pdf
12. Cyplin A. P., Ovsyannikov V. A. Ocenka doll inostrannogo kapitala v promyshlennosti Rossii // Molodoy uchenyj. - 2014. - №12. - s. 195-198.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ЗАПУСКА РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ

Мокеева Е.В., к.э.н., доцент, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

Логвиненко Е.В., к.э.н., доцент, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

Полякова М.Е., к.п.н., Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассмотрены преимущества и недостатки социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа. Приводится характеристика основных структурных изменений в промышленности региона. Проведен анализ структуры экономики, обозначены основные тенденции, определяющие перспективы развития промышленности СЗФО.

Ключевые слова: региональная структурная промышленная политика, производственный потенциал, социально-экономическое развитие.

Abstract: the article discusses the advantages and disadvantages of socio-economic development of the northwestern Federal district. Provides a description of the main structural changes in the industry in the region. The analysis of the structure of the economy, outlines the key trends that determine the prospects of development of the industry North-West Russia.

Keywords: regional structural industrial policy, productive capacity, socio-economic development.

Преодоление последствий мирового финансово-экономического кризиса требует стратегической модернизации экономики регионов путем проведения новой структурной промышленной политики, которая во многом зависит от состояния регионального промышленного комплекса. Современное направление активизации производственных процессов в регионах страны должен обеспечивать высокую конкурентоспособность и устойчивость развития территорий.

Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) является промышленно ориентированной территорией с развитой инфраструктурой и преобладанием обрабатывающих отраслей, что определяет его важное конкурентное преимущество.

В таблице 1 представлены преимущества и недостатки социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа, которые определяют возможности и ограничения реализации структурной промышленной политики в регионе.

Экономико-географическое и геополитическое положение оказывает определяющее влияние на темпы развития и структуру экономики Северо-Запада и большинства субъектов Российской Федерации на его территории.

Выгодное географическое положение и выход к морю способствует развитию внешнеэкономических связей. В последнее время в округе активно создаются совместные сборочные предприятия с ведущими мировыми производителями, в особенности это относится к автомобилестроению.

Геополитической проблемой является освоение континентального шельфа и экономическое использование Арктики, в том числе Арктической зоны Российской Федерации. СЗФО обладает значительной минерально-сырьевой базой. С одной стороны, это обуславливает развитие добывающих производств, а с другой – создает благоприятные условия для развития обрабатывающего сектора, в частности, химического производства, металлургии, деревообработки.

Территориальная структура экономики в северных районах округа носит полицентрический, дискретный характер, при сохранении значительных слабозаселенных пространств. В Северо-Западной части территориальная структура экономики моноцентрическая. Половина населения округа проживает в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

По уровню урбанизации СЗФО занимает одно из первых мест (83,6%).

«Производственный потенциал представляет собой условия, ограничивающие перспективы развития экономики, ее модернизации и инновационной перестройки. Весомая часть основных фондов изношена и морально устарела, хотя следует отметить, что в СЗФО уровень износа основных фондов ниже (39,5%), чем в России в целом (44%) [2]». Ходачек А.М. отмечает, что: «При этом можно отметить, что из всех субъектов РФ, входящих в СЗФО, только в одном – в Республике Коми – степень износа основных фондов выше, чем по России в целом (49,6%). По уровню насыщенности территории объектами производственной инфраструктуры Северо-Запад превосходит среднероссийские показатели. Однако в целом ее состояние характеризуется как недостаточно благоприятное. Во многих субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях это один из главных факторов, сдерживающих развитие. В относительно лучшим положением находятся объекты инфраструктуры федерального значения, магистральные коммуникации. Научно-технический потенциал, несмотря на его существенное сокращение в последние два десятилетия, остается важным стратегическим фактором социально-экономического развития, который в перспективе должен стать определяющим» [1].

В структуре экономики СЗФО преобладает промышленность, что совместно с наличием мощной минерально-сырьевой базы во многом определяет его инвестиционный потенциал. На долю трех базовых отраслей промышленности («добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды») приходится 33,2% в ВРП СЗФО (31% по РФ в целом). По доле промышленности СЗФО занимает четвертое место в РФ после Уральского, Приволжского и Сибирского федеральных округов.

В структуре промышленности СЗФО преобладают обрабатывающие производства. В доле обрабатывающих производств в структуре ВРП составляет 24% (Рисунок 1) [3].

В таблице 2 приведем оценку основных структурных изменений в экономике Северо-Западного федерального округа за период 1996 – 2015 г.г.

Таблица 1 - Результаты SWOT-анализа возможностей социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа в период до 2020 года [1]

| | Преимущества | Недостатки |
|--|---|---|
| 1. Геополитическое положение и природная среда | <ul style="list-style-type: none"> 1) Общие границы с различными странами Европы и развитыми районами России 2) Санкт-Петербург — крупнейший город России и Европы 3) Открытый доступ к водам мирового океана 4) Значительный природно-ресурсный потенциал 5) Основная часть территории СЗФО благоприятна для ведения хозяйственной деятельности | <ul style="list-style-type: none"> 1) Эксклавное положение Калининградской области СЗФО 2) Наличие территорий с суровыми климатическими условиями и территорий непригодных для ведения экономической деятельности (Новая Земля) |
| 2. Население | <ul style="list-style-type: none"> 1) Замедление темпов сокращения численности населения СЗФО 2) Высокий уровень урбанизации территории 3) Высокий уровень образования населения 4) Достаточно низкий уровень безработицы 5) Временное увеличение доли населения в трудоспособном возрасте | <ul style="list-style-type: none"> 1) Высокая смертность и снижение продолжительности жизни 2) Низкая рождаемость 3) Миграционный приток не возмещает естественной убыли населения 4) Низкий уровень квалификации прибывающих миграционных масс 5) Отток населения (особенно молодежи) из сельских поселений в городские |
| 3. Экономика | <ul style="list-style-type: none"> 1) Мощная природно-ресурсная и производственная база 2) Высокий образовательный и научно-технический потенциал 3) Развитая транспортная инфраструктура 4) Многоотраслевая структура экономики СЗФО и диверсифицированное производство 5) Высокий платежеспособный спрос | <ul style="list-style-type: none"> 1) Замедленный рост сектора услуг 2) Высокий удельный вес ТЭК, сырьевого сектора и предприятий ВПК 3) Дефицит инвестиций в экономику регионов СЗФО |
| 4. Транспорт | <ul style="list-style-type: none"> 1) Мощный транспортный узел 2) Наличие крупных морских и речных портов, аэропортов, железнодорожных вокзалов, автомобильных трасс 3) Развивающийся трубопроводный транспорт | <ul style="list-style-type: none"> 1) Низкое качество дорожной сети, значительный её износ 2) Неравномерность транспортных путей, нерациональная конфигурация автодорог 3) Несовершенство международных транспортных коридоров |
| 5. Жилищное строительство и инфраструктура | <ul style="list-style-type: none"> 1) Высокая степень урбанизации 2) Наличие значительных контингентов населения, желающих улучшения жилищных условий | <ul style="list-style-type: none"> 1) Значительный износ жилого фонда и коммуникаций 2) Отсутствие развитой современной инфраструктуры во многих субъектах СЗФО |
| 6. Налоги и бюджетная сфера | <ul style="list-style-type: none"> 1) Наличие крупных субъектов РФ — доноров 2) Наличие крупных хозяйственных структур (бюджетоопределяющих компаний) | <ul style="list-style-type: none"> Наличие дотационных регионов и территорий, не имеющих достаточных стартовых условий и потенциала развития |
| 7. Доходы населения | <ul style="list-style-type: none"> Появление высокотехнологичных производств с высоким уровнем оплаты работников | <ul style="list-style-type: none"> 1) Перегревающий рост инфляции 2) Основная часть расходов населения — на текущее потребление (питание) |
| 8. Экология | <ul style="list-style-type: none"> 1) Значительное количество экологически чистых территорий 2) Совершенствование системы особо охраняемых природных территорий | <ul style="list-style-type: none"> 1) Замедленное воспроизводство природной среды и возобновляемых природных ресурсов 2) Усиление антропогенной нагрузки на экосистемы округа |



Рисунок 1 - Отраслевая структура ВРП Северо-Западного федерального округа

Таблица 2 - Характеристика структурных изменений в промышленности Северо-Западного федерального округа за 1996 – 2015 г.г.

| Направления структурных сдвигов | Структурные изменения |
|----------------------------------|---|
| Государственный и частный сектор | - уменьшение численности занятых в государственном секторе и увеличение занятости в частном секторе; - преобладание частного сектора по инвестициям в основной капитал; - доля производства в госсекторе 9-12%, в частном секторе в пределах 79-81% |
| Выпуск продукции | - уменьшение доли промышленности и сельского хозяйства в общей структуре выпуска; - рост добычи полезных ископаемых |
| Занятость | - положительная динамика занятости в секторе услуг; - сокращение занятости в обрабатывающих производствах; - позитивная динамика занятости в добывающих производствах; - негативные изменения занятости в сельском хозяйстве |
| Инвестиции в основные фонды | - усиление и доминирование добывающих производств; - глубокая стагнация промышленности по основным фондам |

Ходачек А.М. обозначает тенденции, определяющие перспективы развития промышленности Северо-Западного федерального округа и входящих в него субъектов Российской Федерации:

- «модернизация и инновационное развитие базовых секторов экономики округа и входящих в него субъектов Российской Федерации. Доведение доли продукции инновационного характера в валовом региональном продукте (в целом по Северо-Западному федеральному округу) до 25%, в том числе в промышленности до 30%;

- увеличение на основе модернизации и инновационного развития среднегодовых темпов роста валового регионального продукта к 2020 году до 0-7%, а производительности труда до 7-8%;

- экономическая активизация депрессивных территорий. Создание 600-700 тысяч новых и восстановленных рабочих мест на основе перепрофилирования временно не работающих предприятий и строительства новых объектов, развития малого и среднего бизнеса, предприятий, ориентированных на региональные и локальные рынки, подъема сельского хозяйства, развития социальной сферы, туризма;

- освоение континентального шельфа и подготовка к экономическому использованию ресурсов

Арктической зоны Российской Федерации. Создание в северных субъектах Российской Федерации, примыкающих к Арктической зоне, соответствующей инфраструктуры и перерабатывающих предприятий. Доведение уровня добычи нефти до 30 млн. тонн, природного газа — до 80 млрд. куб. м. Создание системы баз обеспечения в Мурманске, Архангельске и Варандее, создание аварийно-спасательных баз МЧС России в Мурманске, Архангельске, Нарьян-Маре. Подготовка и переподготовка специалистов с высшим и средним профессиональным образованием для работы в условиях Арктики на базе Северного (Арктического) Федерального университета;

- ускоренное развитие на инновационной основе машиностроительного комплекса региона, в том числе путем создания системы производственных Кластеров. Развитие межтерриториальной кооперации машиностроительных производств. Целевой ориентир — доведение доли машиностроительной продукции в объеме промышленного производства до 30%;

- развитие сельскохозяйственного производства как отрасли, имеющей важное экономическое и социальное значение на основе внедрения инновационных технологий, интеграции с промышленными

предприятиями, кооперации в малом секторе сельского хозяйства и фермерстве. Восстановление роста поголовья скота, прекращение выбытия сельскохозяйственных животных, в том числе посевных площадей. Целевой ориентир — достижение к 2020 году среднегодовых темпов роста производства сельскохозяйственной продукции в размере 4,5–5%;

– модернизация лесопромышленного комплекса за счет углубления переработки леса, расширения лесозаготовок в периферийных территориях, строительства лесовозных дорог, улучшения организационной структуры лесопользования. Оптимизация экспорта лесопроductии;

– стимулирование создания в экономике субъектов Российской Федерации, входящих в Северо-Западный федеральный округ, и на уровне отдельных предприятий, секторов хозяйства, играющих роль «базы выживания» при реализации неблагоприятных прогнозов развития ситуации и возникновения кризисов. Это позволит не допустить резкого обострения ситуации в сфере занятости, бюджетных отношений;

– сокращение энергоёмкости экономики федерального округа не менее чем на 40% по отношению к уровню 2007 года;

– стимулирование процессов модернизации производства, ориентированных на снижение энергоёмкости и материалоемкости, а также сокращение и вторичное использование отходов;

– разработка и внедрение новых эффективных технологий производства электрической и тепловой энергий, сопряженных с экологически безопасной утилизацией отходов этих производств, сдерживание объемов антропогенной эмиссии парниковых газов на основе создания технологических платформ» [1].

Представленные цели социально-экономического развития СЗФО в период до 2020 года соответствуют стратегическим приоритетам региональной политики Российской Федерации. Таким образом, Северо-Западный федеральный округ следует рассматривать как объект комплексного развития территорий, имеющих особое значение для поддержания национальной безопасности государства, его устойчивого социально-экономического развития, как территорию, обеспечивающую развитие внешнеэкономических связей, а так же освоения ресурсов континентального шельфа и Арктической зоны Российской Федерации.

Библиографический список

1. Ходачек А.М. Стратегическое развитие Северо-Западного федерального округа // Проблемы современной экономики. 2012. №1 (41). – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3958>
2. Северо-Западный федеральный округ. Социально-экономическое положение // РИА НОВОСТИ, М: 2011. – <https://ria.ru/research/20110614/388158224.html>
3. Федеральная служба государственной статистики Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2016 г. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm

References

1. Hodachek A.M. Strategicheskoe razvitiye Severo-Zapadnogo federal'nogo okruga // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2012. №1 (41). – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3958>
2. Severo-Zapadnyj federal'nyj okrug. Social'no-ehkonomicheskoe polozheniye // RIA NOVOSTI, M: 2011. – <https://ria.ru/research/20110614/388158224.html>
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazatel'i. – 2016 g. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Насырова С.И., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет
Еникеев Б.И., Башкирский Государственный Университет

Аннотация: В статье представлены основные подходы к разработке стратегии продвижения товара. В ходе работы были выявлены основные свойства стратегии продвижения товара характерные для экономики большинства стран, определена цель, позволяющая максимально эффективно решить поставленные задачи. Приведены основные инструменты продвижения и маркетинговые стратегии. В рамках анализа приведен опыт зарубежных стран, в том числе США, Китая, Южной Кореи, стран Европы. Также в ходе работы были выявлены особенности российской модели стратегии продвижения товаров и представлены ее этапы.

Ключевые слова: стратегия продвижения товара, инструменты продвижения, маркетинговые стратегии, опыт зарубежных стран, система стратегического планирования.

Abstract: the article presents the main approaches to development of strategy of promotion. In the course of work were identified the main properties of a strategy of promotion, which is typical for any economy, the objective was defined, allowing as much as possible effectively to solve tasks. The main promotion tools and marketing strategies. In the analysis given the experience of foreign countries, including the USA, China, South Korea, European countries. Also during work were identified the peculiarities of the Russian model of the strategy of promoting products and presented its stages.

Keywords: strategy of product promotion, promotion tools, marketing strategies, foreign experience, strategic planning system.

Современный рынок находится под влиянием значительных структурных преобразований, которые происходят в рамках трех взаимосвязанных процессов: «транснационализации», «глобализации», «интернационализации». Данные тенденции оказывают свое влияние не только на функционирование мирового рынка, но и на стратегии продвижения товара в мировой экономике. Но, несмотря на воздействие упомянутых процессов, стоит отметить, что стратегии продвижения отдельных товаров зависят, в том числе, и от географии продвижения продукта.

Общими свойствами маркетинга на любом рынке является его непрерывная связь между стратегией продвижения товара, услуги или продукта и конечной целевой аудиторией [4, с. 54].

Продвижение товара – это совокупность разнообразных действий и мер, которые используются производителями для увеличения спроса на их услуги и товары, целью которого является расширение рынка присутствия продукта или увеличение объема сбыта [8, с. 137].

Целью стратегии продвижения является оптимальное позиционирование товара или услуги на рынке и создание эффективной системы интегрированного коммуникативного маркетинга [7, с. 165]. Так, стратегическое планирование продвижения товара позволяет определить направления для дальнейшей разработки. В качестве инструментов продвижения современные российские и зарубежные компании используют, как правило, совокупность стандартных методов: реклама, личные продажи, прямой маркетинг, связи с общественностью, стимулирование сбыта.

Анализируя практическое применение стратегии продвижения товаров за рубежом, стоит отметить две основные маркетинговые стратегии:

1) географическая детерминированность, которая предполагает разработку внутринациональной стратегии, многонациональной или глобальной стратегии;

2) товарно-рыночная детерминированность. Предполагает реализацию двумя типами компаний: специализированными и широко-ассортиментными. При этом широко-ассортиментные компании разделены на большое количество стратегических единиц, цель которых – работа с определенной группой товаров, ориентированных на ограниченный сегмент

рынка (к таким компаниям можно отнести Nestle, Procter&Gamble, Colgate, Palmolive и другие). Специализированные компании распределены в определенных сегментах рынка и располагают, как правило, достаточно узким товарным рядом (например, Rolex).

Исследователи утверждают, что в последние десятилетия в России и за рубежом в качестве основных стратегий продвижения используются инновационные и кооперационные. Инновационные стратегии характеризуются высокой эффективностью и большим уровнем риска, они отличаются новизной для данной отрасли, рынка или потребителей. Кооперационные стратегии – это стратегии, основанные на взаимодействии нескольких компаний отрасли или структур одного предприятия. А.А. Елифанцев пишет, что на современном этапе компании, в системе продвижения которых используются упомянутые стратегии, ориентированы на глобальную маркетинговую модель развития. Ключевыми элементами данной модели считаются следующие:

- 1) взаимозависимость компаний;
- 2) конкурентная структура отрасли;
- 3) гиперконкуренция;
- 4) глобальное направление деятельности.

В рамках данного исследования остановимся подробно на особенностях стратегий продвижения товаров и услуг в отдельных странах.

Большинство крупных международных компаний появились в США. Это свидетельствует о том, что в стране созданы благоприятные условия для возникновения и развития именно такой модели развития бизнеса. На основании данных приоритетов американские ученые долгое время обосновывали необходимость и неизбежность глобализации экономики. Так, глобализация экономического рынка на протяжении последних десятилетий становится определяющим фактором для создания и развития американских ТНК (транснациональных корпораций).

Высокий уровень стратегической конкурентоспособности ТНК и крупных американских фирм был достигнут благодаря принятой модели американской стратегии продвижения товаров и услуг. Она представляет собой систему четко сформулированных значимых и реализуемых задач и целей, формализованных в виде структурированной модели продвижения. Согласно данной модели компания представлена в виде системы взаимосвязанных бизнес-

процессов, ориентированных на достижение проработанных итоговых целей.

Анализируя зарубежные формы продвижения товара нельзя не обратить внимание на стратегии принятые в Китае. Стоит отметить, что последние 20 лет стали для Китая прорывными с точки зрения развития экономики. В стране преобладает структура совместного развития различных направлений экономической деятельности. Основными преимуществами быстрого экономического роста стали следующие факторы:

- 1) низкая стоимость рабочей силы;
- 2) гибкая система налогообложения;
- 3) развитая инфраструктура крупных городов и территории побережья;
- 4) ценообразование без государственного вмешательства;
- 5) ориентация на развитие внешней торговли;
- 6) оптимальное использование природных ресурсов;
- 7) активное развитие промышленной политики;
- 8) реструктуризация предприятий;
- 9) изначальная ориентация на зарубежные рынки.

Большинство китайских компаний, ориентируясь на стратегию развития экспорта, своей основной целью ставят укрепление своих позиций на зарубежных рынках. Основной стратегией продвижения китайские компании считают фиксированное снижение цены. Несмотря на то, что низкая ценовая политика приводит зачастую к нарушениям международного антидемпингового права, китайские производители по-прежнему используют данную стратегию как наиболее эффективную. Изначально многие предприятия создают бренд, конечной целью которого становится мировое признание. Кроме того, отдельные крупные организации Китая приобретают уже известные бренды, возникшие изначально в США, Европе, Корее и т.д., руководство которых по разным причинам не в состоянии продолжить выпуск товара. Таким образом, в Китае сконцентрировано производство большого количества известных западно-европейских предприятий.

Итак, китайские организации используют следующие стратегии продвижения товара:

- 1) демпинговая ценовая политика;
- 2) покупка известных брендов;
- 3) поглощение и слияние;
- 4) инвестиционная политика;
- 5) покупка акций;
- 6) расширение производственных объектов.

Таким образом, китайская стратегия продвижения товаров основана на агрессивной политике расширения присутствия на российском, европейском и американском рынках.

Еще одна уникальная модель разработки стратегии продвижения товара используется в Японии. Одним из условий успешного продвижения товара является принцип снижения цены параллельно с сокращением себестоимости без потери качества за счет непрерывного внедрения инноваций в процесс производства. Кроме того, продвижению товара на внутреннем и зарубежном рынках китайским компаниям-производителям товаров и услуг помогает гибкая государственная политика в отношении поддержки производства. Государство разрабатывает программы, цель которых – мобилизовать отдельные звенья экономической структуры. Таким образом, происходит реализация общенациональных интересов [3, с. 219].

Также целью японских фирм-производителей является долгосрочное выживание в условиях любого мирового экономического кризиса за счет увеличения доли на рынке и гибким подходом в отноше-

нии ценовой политики и выгодных условий для покупателей.

Рассматривая европейские стратегии продвижения товаров, стоит обратить внимание на технологии BTL-маркетинга, которые сегодня активно используются в ряде европейских стран.

Европейские производители не в состоянии конкурировать с китайскими предприятиями используя ту же систему снижения цены. Как правило, большинство европейских крупных фирм производителям перемещают производственные базы в Китай, оставляя за собой право контролировать производственный процесс, что позволяет предприятию не снижать качество продукта, соответствуя при этом мировой ценовой политике. Те фирмы, чье производство невозможно перенести за пределы Европы, активно используют стратегию продвижения товаров при помощи технологии BTL-индустрии.

BTL-продажи предполагают активное использование тех средств маркетинговой коммуникации, которые позволяют потребителю изменить в лучшую сторону отношение и реакцию потребителя к основным показателям товара. При данной стратегии продвижения на первое место ставятся ценность и качество реализуемого продукта. Таким образом, формируются определенные преимущества, при которых рыночная цена товара не является первоочередным критерием. К таким преимуществам можно отнести следующие:

- 1) создание бренда;
- 2) формирование доверия покупателя за счет высокого качества продукта;
- 3) уникальность товара, неспособность его повторения.

Таким образом, стратегия продвижения товаров на европейском рынке ориентирована на узкий круг потребителей.

В рамках анализа основных подходов к стратегии продвижения товаров за рубежом стоит также рассмотреть особенность продвижения товаров в Южной Корее.

По мнению исследователей, южнокорейская модель стратегии продвижения существенно отличается от общепринятых американской и западной. Основное ее отличие в том, что она не была сформирована естественно-историческим путем, а была создана правящими органами власти. Таким образом, на мировом рынке выходят товары высокого качества, в процессе создания которых используется высокотехнологичное производство, по приемлемой для общепромышленного рынка цене. В результате для создания стратегии продвижения товаров из Южной Кореи используется положительный инцидент, сформированный в отношении практически всех товаров вне зависимости от компании-производителя.

Сравнивая российские стратегии продвижения товаров с зарубежными предприятиями, стоит выделить ряд особенностей:

- 1) стратегия продвижения товаров ориентирована на сжатые сроки. Это обусловлено тем, что современная российская экономика претерпевает значительные изменения за короткий период времени;
- 2) часто стратегия продвижения товара на российском рынке формируется не на основании оценки условий и необходимости, а в соответствии с требованиями руководящего состава предприятия;
- 3) копирование зарубежных товаров, создание зарубежных аналогов;
- 4) создание нового продукта не за счет новизны технологий и производства, а в результате использования дешевых аналогов в процессе производства;

5) массовость процесса импортозамещения в связи с указами органов власти;

6) соответствие принятым национальным программам развития экономики.

Российская модель разработки стратегии продвижения товара включает девять этапов (рис.1).



Рисунок 1 - Модель разработки стратегии продвижения товара. [1].

Так, согласно исследованиям, для успешного продвижения товара на современный экономический рынок, направление реализации продукта должен соответствовать ряду принципов:

1) четко определена область ведения разработок;

2) ориентация усилий всех подразделений компании должна быть сосредоточена на формировании новой стратегии продвижения;

3) внимание разработчиков должно быть сконцентрировано на поставленных задачах;

4) проведен полноценный анализ доли рынка, возможной величины объемов продаж и прибыли.

Особую роль для экономики России играет стратегия проведения единой промышленной политики. Новейшие стратегии продвижения товара конечной своей целью ставят создание ТНК, таких как «Роснефть», «Платформа кибербезопасности «Лаборатории Касперского», «ЛУКОЙЛ», «Алроса» и др. Как правило, отраслями, в которых возможно создание крупных производственных предприятий являются: сельское хозяйство, автомобиль- и авиастроение, производство военно-технической продукции, IT-технологии. На новый уровень производства в российской экономике шагнула робототехника.

За последние десятилетия система стратегического планирования российских товаров претерпела значительные изменения. Отчасти, они были вызваны сокращением разведанных запасов полезных ископаемых [6]. Также существенные изменения произошли за счет введения ограничительных санкций со стороны США и Европейских стран. Все это вынудило российских предпринимателей пересмотреть принятые модели разработки стратегии продвижения товаров и услуг, заставляя выбирать оптимальные стратегии развития с учетом активного применения эффективного маркетинга, тесного взаимодействия с клиентами, мобилизацией необходимых в условиях конкуренции таких факторов как: высококвалифицированный персонал, информационный подход, качественный анализ и оценка доли рынка, клиентоориентированный подход и др.

Серьезным фактором, оказывающим влияние на формирование стратегий продвижения товаров в российской экономике, в настоящее время является низкий уровень конкурентоспособности российских

товаров и услуг по сравнению с западными, американскими и азиатскими. Для решения этой проблемы необходимо повышение государственной роли в системе социально-экономического развития, в том числе и в рамках задач, которые ставятся в процессе перехода на инновационную модель развития. Таким образом, инновационная модель разработки стратегии продвижения товаров на российские и зарубежные рынки является наиболее реалистичной.

Современные компании сталкиваются с рядом неуправляемых факторов, которые не позволяют создавать долгосрочные стратегии продвижения.

Наиболее оптимальными стратегиями продвижения товаров для современных российских компаний являются, на наш взгляд, следующие:

1) создание уникального национального продукта, неспособного к повторению;

2) развитие логистической системы внутри страны и за ее пределами;

3) использование новейших технологий бенчмаркетинга;

4) внедрение инновационных технологий в процесс производства;

5) создание стратегического альянса одного направления отрасли (регионального, национального, многонационального и т.д.).

Также, с точки зрения практического подхода, разработка стратегии продвижения товаров внутри российского рынка должна быть основана на повышении роли государства в развитии «сектора инновационно-коммуникационных технологий, других перспективных отраслей промышленности и поддержки национального предпринимательства в целом».

Тем не менее, в процессе разработки стратегии продвижения необходимо учитывать оценку современного состояния рынка. В связи с тем, что последние несколько лет страна претерпевает значительные изменения своего экономического развития, испытывает нестабильность рынка в связи с резкими изменениями в политической жизни, создание долгосрочной стратегии продвижения товара становится рискованным явлением. В связи с этим, логичным представляется создание стратегии про-

движения товара, рассчитанной на краткосрочную перспективу с учетом всех экономических факторов.

Библиографический список

1. Бубенцова В.Ф. Стратегия разработки и выведения на рынок нового продукта//экономика и менеджмент инновационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11239> (Дата обращения: 02.12.2017).
2. Дегтярева И.В., Латыпова С.И. Оценка эффективности слияний и поглощений компаний // Экономический анализ: теория и практика. □ 2008. □ №6. □ С. 31-38.
3. Закономерности и особенности процессов слияний и поглощений в российских компаниях: Монография / С.И. Насырова. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. - 199 с.
4. Еникеев Б.И., Насырова С.И. Продвижение товаров организации: основные стратегии и методы В сборнике: Маркетинг и маркетинговые исследования: современные научные подходы: научные исследования сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2016. С. 51-58.
5. Ноздрева Р.Б. Рыночная экономика и государственное планирование: зарубежный опыт//Вестник МГИМО Университета: Мировая экономика – 2015 - № 6(45) – С.216-224.
6. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года//Министерство экономического развития РФ – М.: Минэкономразвития РФ, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/ (Дата обращения: 30.11.2017).
7. Рыбченко С.А. Формирование стратегии брендинга на российском рынке мясной продукции / С.А. Рыбченко - Ульяновск : Издательство ИлГТУ, 2013. - 165 с.
8. Ульяновский А.В. Стратегия маркетинговых коммуникаций в каскаде целей бизнеса.// Маркетинговые коммуникации. – 2014. – № 3(39). – С. 137.

References

1. Bubencova V.F. Strategiya razrabotki i vyvedeniya na rynek novogo produkta//ehkonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologij [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11239> (Data obrashcheniya: 02.12.2017).
2. Degtyareva I.V., Latypova S.I. Ocenka effektivnosti slyanij i pogloshchenij kompanij // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika, □ 2008. □ №6. □ S. 31-38.
3. Zakonomernosti i osobennosti processov slyanij i pogloshchenij v rossijskikh kompaniyah: Monografiya / S.I. Nasyrova. - Ufa: RIC BashGU, 2012. - 199 s.
4. Enikeev B.I., Nasyrova S.I. Prodvizhenie tovarov organizacii: osnovnye strategii i metody V sbornike: Marketing i marketingovye issledovaniya: sovremennye nauchnye podhody: nauchnye issledovaniya sbornik nauchnykh trudov po materialam I Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. NOO «Professional'naya nauka». 2016. S. 51-58.
5. Nozdreva R.B. Rynoch'naya ehkonomika i gosudarstvennoe planirovanie: zarubezhnyj opyt//Vestnik MGIMO Universiteta: Mirovaya ehkonomika – 2015 - № 6(45) – S.216-224.
6. Prognoz dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda//Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya RF – M.: Minekonomrazvitiya RF, 2013 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/ (Data obrashcheniya: 30.11.2017).
7. Rybchenko S.A. Formirovanie strategii brendinga na rossijskom rynke myasnoj produkcii / S.A. Rybchenko - Ulyanovsk : Izdatel'stvo IIGTU, 2013. - 165 s.
8. Ulyanovskij A.V. Strategiya marketingovykh kommunikacij v kaskade celej biznesa.// Marketingovye kommunikacii. – 2014. – № 3(39). – S. 137.

СОДЕРЖАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Нечаева Е.С., Тюменский государственный университет

Иванова С.А., к.э.н., доцент, Тюменский государственный университет

Аннотация: Предложено дополнить интегральную методику оценки эффективности конкурентоспособности предприятия посредством включения в нее комплексного показателя ресурсного потенциала, представляющего собой расчет интегральных данных производственного, трудового и финансового потенциалов, а также оценки материальной составляющей. Разработан алгоритм оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия, позволяющий руководству скорректировать дальнейший стратегический курс развития компании.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методики оценки конкурентоспособности предприятия, ресурсный потенциал.

Abstract: In the article the author developed the existing integral methodology of estimation and improving the level of competitiveness of the company by including in it the integrals of resource potential (production, labor, financial potential and the valuation of the material component). An algorithm for assessing and improving the level of competitiveness of an enterprise has also been developed.

Keywords: competitiveness, methods for estimation the competitiveness of a company, resource potential.

Введение

В условиях глобализации, основанной на глобальной коммерческой деятельности компаний с учетом специфики кооперации в рамках местной экономики [1, 299], конкурентная борьба на микроуровне предполагает не только обновление технологий и технологического оборудования, изучение внутреннего и внешнего рынков, проведение маркетинговых исследований, своевременное выявление слабых и сильных сторон и уязвимых мест конкурентов, но и способность фирмы проводить оперативную оценку своих реальных возможностей и осуществлять мероприятия по повышению ранга собственной конкурентоспособности.

Учитывая, что деятельность любого предприятия основывается на формировании и управлении ресурсным потенциалом, одним из перспективных направлений развития методической базы принятия решения по оценке и повышению уровня его конкурентоспособности является углубленное изучение феномена ресурсного потенциала, который является залогом устойчивого развития на всех уровнях хозяйствования.

Следует отметить отсутствие единства мнений со стороны научного сообщества относительно взаимосвязи повышения конкурентоспособности предприятия и развития управления его ресурсами. На основе исследования особенностей и закономерностей использования ресурсов предприятия при формировании его конкурентных преимуществ, авторами сформулирована методика оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия на основе эффективности использования ресурсного потенциала.

Основная часть

Вопрос оценки и повышения конкурентных позиций компаниями многогранен и требует использования совокупности показателей, в то время как односложное выражение конкурентоспособности можно считать некорректным. Мы разделяем точку зрения относительно приемлемости применения интегрального метода, который выявляет наиболее значимые показатели и учитывает напрямую и косвенно конечные параметры хозяйственной деятельности предприятия.

В основе предлагаемого нами методического подхода к оценке конкурентоспособности лежит совокупность показателей текущей и перспективной конкурентоспособности, декомпозированных соотношением конкурентной позиции и потенциала предприятия. При разработке методики принята во вни-

мание доступность исходных расчетных данных, исключающая необходимость проведения дорогостоящих маркетинговых исследований и повышающая ее практическую применимость.

Расчет производится по формуле простой средней геометрической, научная и практическая применимость которой подтверждена в рамках многих исследований [3; 4; 10], позволяющей осуществить количественную оценку интегрального уровня конкурентоспособности:

$$K = \sqrt[K_{тек.} \times K_{пер.}] \quad (1)$$

где K - интегральный показатель конкурентоспособности предприятия;

$K_{тек.}$ - показатель текущей конкурентоспособности предприятия;

$K_{пер.}$ - показатель перспективной конкурентоспособности предприятия.

Важно отметить, что конкурентные преимущества появляются у тех предприятий, которые более активны в различных отраслях деятельности компании (производственной, сбытовой, инвестиционной) при эффективном управлении своими рисками. Поэтому, эффективность деятельности и финансовой устойчивости предприятия является неотъемлемой составляющей показателя текущей конкурентоспособности:

$$K_t = \sqrt[K_{дт} \times K_{фв}] \quad (2)$$

где K_t - показатель текущей конкурентоспособности предприятия;

$K_{дт}$ - показатель эффективности деятельности предприятия;

$K_{фв}$ - показатель финансовой устойчивости предприятия.

Показатели потенциала и риска развития предприятия, в свою очередь, включаются в показатель перспективной конкурентоспособности:

$$K_p = \sqrt[K_{пт} \times K_{рз}] \quad (3)$$

где K_p - показатель перспективной конкурентоспособности предприятия;

$K_{пт}$ - показатель потенциала предприятия;

$K_{рз}$ - показатель риска развития предприятия [8, 118].

В процессе анализа достоинств известных методик, основных принципов и показателей, характеризующих конкурентоспособность на микроуровне, а также с учетом особенностей современной практики, авторами предложено дополнить интегральную методику оценки эффективности конкурентоспособности предприятия включением в нее показателей использования ресурсного потенциала.

Данная оценка на основе комплексного показателя динамики ресурсного потенциала показана в таблице 1 и представляет собой расчет интегральных показателей производственного, трудового и финансового потенциалов, а также оценки матери-

альной составляющей. Значение комплексного показателя должно превышать единичное значение и свидетельствовать о развитии предприятия и наблюдении положительной динамики в результатах его финансово-хозяйственной и трудовой деятельности. В противном случае необходимо выявить, за счет какой составляющей ресурсного потенциала происходит снижение конечного результата, и скорректировать политику стратегического развития таким образом, чтобы в дальнейшем не допустить образование «слабого звена» в функционировании предприятия [5, 103].

Таблица 1 – Оценка ресурсного потенциала предприятия на основе комплексного показателя

| Вид показателя | Формула расчета | Нормативное значение |
|--|--|----------------------|
| Производственный потенциал | $ПП = (TRoc \times TRfo \times TRfr \times TRfe \times Ftr)^{1/5}$ где TRoc – темп роста среднегодовой стоимости основных средств; TRfo – темп роста фондоотдачи; TRfr – темп роста фондорентабельности; TRfe – темп роста фондоёмкости; Ftr – темп роста фондовооруженности труда. | ПП > 1 |
| Трудовой потенциал | $ТП = (TRzp \times TRsc \times TRod \times TRcr \times TRtk \times TRpt)^{1/6}$ где TRzp – темп роста среднемесячной заработной платы; TRsc – темп роста среднесписочной численности персонала; TRod – темп роста численности персонала основной деятельности; TRcr – темп роста численности руководящего персонала; TRtk – темп роста текучести кадров; TRpt – темп роста производительности труда. | ТП > 1 |
| Финансовый потенциал | $ФП = (TRcp \times TRv \times TRA \times TRcs \times TRdz)^{1/5}$ где TRcp – темп роста чистой прибыли; TRv – темп роста выручки; TRA – темп роста величины активов; TRcs – темп роста средней величины кредиторской задолженности; TRdz – темп роста средней величины дебиторской задолженности. | ФП > 1 |
| Оценка материальной составляющей | $МС = (МО \times МЕ)^{1/2}$ МО – темп роста материалоемкости МЕ – темп роста материалоемкости где Материалоемкость = V/M Материалоемкость = M/V V – стоимость произведенной продукции M – стоимость материальных затрат | МС > 1 |
| Комплексный показатель ресурсного потенциала | $Крес. = (ПП \times ТП \times ФП \times МС)^{1/4}$ где ПП – производственный потенциал; ТП – трудовой потенциал; ФП – финансовый потенциал; МС – материальная составляющая. | Крес. > 1 |

Источник: составлено авторами на основании данных: [2, 104; 5, 13].

По итогам показатель перспективной конкурентоспособности принимает следующий вид (Таблица 2.):

Таблица 2 – Интегральный показатель уровня конкурентоспособности предприятия с учетом эффективности использования ресурсного потенциала

| 2. Показатель перспективной конкурентоспособности (конкурентный потенциал) – K_{cp} | | |
|---|--|--|
| $K_{cp} = \sqrt[3]{K_{cp1} \times K_{cp2} \times K_{cp3}}$ | | |
| 2.1. Показатель потенциала предприятия- K_{cp1} $K_{cp1} = \sqrt[3]{K_{pp} \times K_{tp} \times K_{fp}}$ | 2.2. Показатель риска развития предприятия K_{cp2} $K_{cp2} = \sqrt[3]{K_{r1} \times K_{r2} \times K_{r3}}$ | 2.3. Комплексный показатель ресурсного потенциала K_{cp3} (ПП x ТП x ФП x МС) ^{1/4} |

Источник: составлено автором на основании данных [2,104; 5, 13; 8, 115-116].

Разработка методики оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия предопределяется необходимостью доведения идеи эффективности ресурсного потенциала до методического обеспечения и прикладного использования. Вследствие этого авторами рекомендован алгоритм оценки и повышения уровня конкурентоспособности предприятия (рисунок 1), включающий 4 основных

этапа, каждый из которых предполагает обоснование выполнения конкретных работ и достижение надлежащих им результатов:

Первый этап: сбор финансово-экономической информации о состоянии предприятия. Определяются основные цели предприятия, его исходные и конечные характеристики финансово-хозяйственной деятельности.

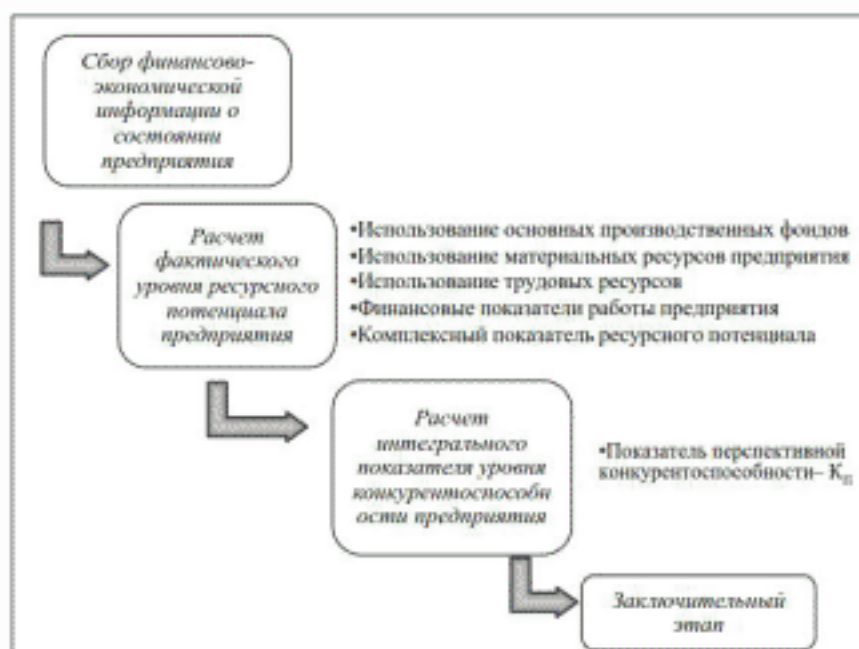


Рисунок 1 – Алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия

Источник: составлено авторами

Второй этап: расчет фактического уровня ресурсного потенциала предприятия, в процессе которого решаются задачи, связанные с оценкой:

- показателей использования основных производственных фондов предприятия;
- показателей использования материальных ресурсов предприятия;
- показателей использования трудовых ресурсов предприятия;
- финансовых показателей деятельности предприятия [6, 179].
- комплексного показателя ресурсного потенциала.

Для решения обозначенных задач предлагается группировка основных показателей, которые в полном объеме характеризуют фактическое состояние выбранной для анализа группы: Перечисленные ниже показатели статистически доступны и содержат минимум субъективной интерпретации:

1. Показатели, характеризующие основные производственные фонды предприятия: фондотдача основных производственных фондов; фондоемкость выпускаемой продукции; фондорентабельность; коэффициенты выбытия, прироста, обновления, замены, износа, годности основных производственных фондов и использования технологического оборудования [7, 56].

2. Показатели, характеризующие материальные ресурсы предприятия: материалотдача; материалоемкость продукции; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициенты: использования материальных ресурсов; извлечения продукта из исходного сырья; выхода продукции (процентное отношение производимого количества продукции к объему необходимого сырья); технологических потерь, а также расходный коэффициент характеризующий расход различных видов сырья, воды, топлива, электрической энергии и др.

3. Показатели, характеризующие трудовые ресурсы: фонд рабочего времени; среднегодовая выработка продукции одним работником; коэффициенты: оборота по приему и выбытию персонала; текучести кадров; постоянства состава персонала предприятия; резерв увели-

чения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест, возрастной состав персонала; образовательный уровень персонала предприятия и др.

4. Показатели, характеризующие использование финансовых ресурсов: прибыль; удельный вес средств свободных от обязательств; коэффициенты финансовой независимости; текущей ликвидности; срочной ликвидности; абсолютной ликвидности; использования активов; соотношения заемных и собственных средств; накопленного капитала; рентабельность активов и собственного капитала и другие.

Указанная последовательность количественной и качественной оценки показателей эффективности использования ресурсов предприятия предопределяется тем, что «основные производственные фонды подвергаются износу, обновлению, замене и другим изменениям и являются основой выбора материалов для производства продукции и необходимых трудовых ресурсов» [9, 116].

5. В последнюю очередь анализируются финансовые ресурсы, поскольку их наличие (достаточность) влияет на размер инвестиций в развитие производственно-технической базы, совершенствование структуры и мотивацию персонала, реализацию мероприятий и проектов ресурсосбережения и иные важные направления инновационного развития ресурсного потенциала предприятия [6, 178].

Третий этап: расчет интегрального показателя уровня конкурентоспособности предприятия согласно выбранной системе показателей, представленных выше (Таблица 2).

Заключительный этап, позволяет:

- проанализировать уровень использования ресурсного потенциала исследуемым предприятием;
- выявить резервы и потери ресурсного потенциала данного предприятия;
- оценить эффективность сложившейся системы управления ресурсным потенциалом предприятия;
- разработать стратегию повышения конкурентоспособности для убыточной категории составляющих ресурсного потенциала.

Использование предложенного алгоритма позволяет установить положительные и отрицательные тенденции в деятельности компании, принять грамотные управленческие решения по эффективному использованию ресурсов и выявленным хозяйственным резервам, использовать возможности для повышения результатов функционирования и уровня конкурентоспособности.

Заключение

1) Достоинства предложенной методики и ее практическая значимость заключаются в том, что на основе расчета интегрального показателя конкурентоспособности исследователи и управленцы имеют возможность осуществить всесторонний анализ конкурентоспособности организации, так как предлагаемые показатели эффективности, финансовой устойчивости, потенциала и риска развития предприятия позволяют учесть влияние подавляющего большинства факторов, от которых зависит текущее состояние и перспективы развития хозяйствующего субъекта. Кроме того, данный подход обеспечивает проведение оценки уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия с минимальными трудовыми затратами, что является ключевым условием возможности его дальнейшего широкого практического применения, а его нацеленность на

изучение показателей функционирования предприятия в динамике обеспечивает максимальную достоверность результатов проводимого анализа.

2) Выбранная методика оценки эффективности конкурентоспособности предприятия была дополнена включением в нее комплексного показателя ресурсного потенциала и основана на применении интегрального метода. В частности, оценка комплексного показателя представляет собой расчет интегральных данных производственного, трудового и финансового потенциалов, а также оценки материальной составляющей.

3) Авторами разработан алгоритм оценки уровня конкурентоспособности предприятия, практическое применение которого позволяет не только оценить текущее состояние организации, но и определить конкурентный потенциал предприятия в будущем, что дает возможность руководству скорректировать дальнейший стратегический курс развития компании в направлении повышения уровня его конкурентоспособности. Более того, представленная последовательность действия позволяет оценить уровень конкурентоспособности предприятия, как на момент обследования, так и контролировать ее в динамике.

Библиографический список

1. Голова И.М. Инновационная конкурентоспособность российских регионов // Экономика региона. 2015. № 3, с. 294-311.
2. Григорьева А.А. Методики оценки ресурсного потенциала сервисных предприятий / Григорьева А.А., Пирогова О.Е. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 1 (19). С. 101-108.
3. Зенченко С.В. Основные методики оценки конкурентоспособности предприятия / С.В. Зенченко, В.В. Алмазов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 5 (44). – С. 72-76.
4. Иванова С.А. Теоретические положения исследования инновационной конкурентоспособности региона / В мире научных открытий. 2014. № 7.2 (55). С. 851-869.
5. Клычева Р. А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства. Автореферат дисс. к.э.н. – Махачкала, 2010. – С. 13. 137
6. Разиньков П.И. Методологические аспекты комплексной оценки ресурсного потенциала предприятия / Разиньков П.И., Разинькова О.П. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2017. № 1-1. С. 174-184.
7. Разинькова, О.П. Экономическая оценка вариантов инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятия / О.П. Разинькова О.П. Журнал «Организатор производства». 2009. № 1. С. 35-39.
8. Тиханов, Е.А. Формирование универсального методического подхода к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий / Е.А. Тиханов, В.В. Криворотов, С.Е. Ерыпалов / Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10, № 1. – С. 113-124. DOI: 10.14529/em160114
9. Хлынин, Э.В. Методы и модели управления процессом воспроизводства основного капитала / Э.В. Хлынин, С.В. Городничев, Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 3-1. С. 114-123.
10. Krivorotov V.V., Kalina A.V., Erypalov S.Ye., Belyaeva Zh.S. Competitiveness of Russian Regional Oil Complexes // Competitiveness Review. – 2016. – Vol. 26, Issue 2.

References

1. Golova I.M. Innovatsionnaya konkurentosposobnost' rossijskikh regionov // Ekonomika regiona. 2015. № 3, s. 294-311.
2. Grigor'eva A.A. Metodiki ocenki resurnogo potentsiala servisnykh predpriyatij / Grigor'eva A.A., Pirogova O.E. Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya. 2017. № 1 (19). S. 101-108.
3. Zhenchenko S.V. Osnovnye metodiki ocenki konkurentosposobnosti predpriyatiya / S.V. Zhenchenko, V.V. Almazov // Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta. – 2014. – № 5 (44). – S. 72-76.
4. Ivanova S.A. Teoreticheskie polozheniya issledovaniya innovatsionnoj konkurentosposobnosti regiona / V mire nauchnykh otkrytij. 2014. № 7.2 (55). S. 851-869.
5. Klycheva R. A. Sovershenstvovanie upravleniya resurnym potentsialom predpriyatij gostinichnogo hozyajstva. Avtoreferat dlss. k.eh.n. – Mahachkala, 2010. – S. 13. 137
6. Razin'kov P.I. Metodologicheskie aspekty kompleksnoj ocenki resurnogo potentsiala predpriyatiya / Razin'kov P.I., Razin'kova O.P. Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki. 2017. № 1-1. S. 174-184.
7. Razin'kova, O.P. Ekonomicheskaya ocenka variantov investitsij v obnovenie osnovnykh proizvodstvennykh fondov predpriyatiya / O.P. Razin'kova O.P. ZHurnal «Organizator proizvodstva». 2009. № 1. S. 35-39.
8. Tihanov, E.A. Formirovanie universal'nogo metodicheskogo podhoda k ocenke konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatij / E.A. Tihanov, V.V. Krivorotov, S.E. Erypalov / Vestnik YUUGU. Seriya «Ekonomika i menedzhment». – 2016. – T. 10, № 1. – S. 113-124. DOI: 10.14529/em160114
9. Hlynin, E.H.V. Metody i modeli upravleniya processom vosproizvodstva osnovnogo kapitala / E.H.V. Hlynin, S.V. Gorodnichev, Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki. 2014. № 3-1. S. 114-123.
10. Krivorotov V.V., Kalina A.V., Erypalov S.Ye., Belyaeva Zh.S. Competitiveness of Russian Regional Oil Complexes // Competitiveness Review. – 2016. – Vol. 26, Issue 2.

ТАМОЖЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Останин В.А., д.э.н., профессор, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал

Аннотация: В статье развивается идея, что неразвитость институтов, в том числе политических, института таможенного дела способно воспроизвести угрозы в реализации государственных программ опережающего социально-экономического развития территорий. Освоение реальных инновационных технологий становится естественной реакцией на выявленные угрозы и риски устойчивому и безопасному развитию России как в краткосрочном периоде, так и на перспективу.

Ключевые слова: Институт таможенного дела, территория опережающего социально-экономического развития, стратегия развития территорий, институциональные ловушки, неэффективное экономическое равновесие.

Abstract: The article develops the idea that underdeveloped institutions, including political ones, of the institution of customs affairs can reproduce threats in the implementation of state programs for outstripping socio-economic development of the territories. The development of real innovative technologies becomes a natural reaction to the identified threats and risks to the sustainable and safe development of Russia both in the short run and in the future.

Keywords: Institute of Customs Affairs, the territory of advanced social and economic development, territorial development strategy, institutional traps, inefficient economic equilibrium.

Введение. Стратегия инновационного развития России, реализуемая в настоящее время на всей территории Российской Федерации, органично вписывается в Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также в положения федерального Закона РФ «О науке и государственной научно-технической политике». Необходимость о не декларируемом, а фактическом переходе России на инновационный путь развития объясняется появлением угроз и вызовов, исходящих от внутреннего и внешнего экономического, политического, экологического, военного пространственного окружения. Следовательно, переход и освоение реальных инновационных технологий становится естественной реакцией на выявленные угрозы и риски устойчивому и безопасному развитию России как в краткосрочном периоде, так и на перспективу.

Постановка проблемы и её решение. При этом следует отметить, что поставленные амбициозные задачи предопределяются и необходимостью достижения более высокого уровня развития страны, роста благосостояния и социальной защищенности граждан, обеспечения экологической, продовольственной безопасности. Данная задача решается в настоящее время в гораздо более тяжелых, неблагоприятных условиях практически враждебной политики, проводимой многими развитыми странами и их экономическими, политическими и военными сателлитами по отношению к России.

Становится понятным, что преодоление кризисных явлений в российской экономике, купирование угроз, исходящих от внешней, практически негативной по проводимой политике стран, а также угроз от коллаборационистской политики несистемной внутренней оппозиции, уже не может получить своего приемлемого для большинства граждан страны разрешения на пути наращивания количественных факторов. Речь может вестись исключительно о качественных факторах экономического развития, что возможно только, если реализовывать политику перехода на инновационный путь развития. Поэтому не могут удовлетворять темпы роста экономики страны, если в их основе лежит наращивание экстенсивных факторов роста. Представляется, что именно следование модели экстенсивного использования факторов будет отводить Россию с разряд догоняющих в своем росте стран, однако разрыв в уровнях развития будет постоянно увеличиваться. В этом отношении будет вполне уместным провести нестрогую аналогию с реализацией закона Мура в

экономическом пространстве. Дальнейшее накачивание экономического роста экстенсивными факторами уже неспособно приводить к пропорциональному увеличению роста. Тезис о том, что расходы есть всегда чи-то доходы, может логически находить своё подтверждение в том, что непроизводительные расходы на экономический рост будут купированы в силу прогрессирующей неэффективности экстенсивного накачивания роста, даже в условиях, если речь идёт о так называемом производительном потреблении или, собственно, производстве дохода. Затраты на ввод нового оборудования, функционирующего на прежних технологиях, растут быстрее, чем отдача, что явно будет формировать понижающий тренд эффективности всего производства. Здесь скорее следует согласиться с принципиальным выводом Мура о том, что сам закон, носящий его имя, скорее мертв, чем жив. Однако дальнейшее его резанимирование может идти только на интенсивных путях развития, что предполагает переход на инновационный путь развития.

Проблема освоение российской экономической средой инновационных технологий будет в существенной доле предопределена состоянием общественных и государственных институтов страны. Приведённые различными научными коллективами исследования уровня развития институциональной среды выявил несовершенство общественных институтов, в частности, органов государственного управления, института собственности и вытекающих из этого высокого социальной напряженности, генерирующей внутрисистемные риски и угрозы структурам власти в стране.

Результаты анализа проблемы. Если проблема развития инновационных технологий, инновационных продуктов в промышленности, транспорте, связи уделяется более значительное внимание, то инновациям в системе самих институтов научных изысканий значительно меньше. Можно утверждать, что система стимулов, потребностей к положительным изменениям лежат скорее в области институтов. Это не отменяет основной вывод С. Кузнецова о том, что самыми важными источниками экономического роста становятся достижения в области технологии. [1] Рост в современных экономиках стал уже предопределяться не столько выходными данными по величине дохода на душу населения, развитием производительного и человеческого капитала, но и уровнем интегральной производительности факторов. Но именно эта интегральная составляющая производительности факторов также предопределе-

на уровне развития институтов в обществе, как это следует из трудов С. Кузнецца, Т. Шульца, Д. Норда, Г. Мюрдала.

На темпы экономического роста, следовательно, оказывают как отдельные институты, так и их интегральная совокупность. В данной статье предпринимается попытка проследить и оценить качественно роль института таможенного дела на процесс социально-экономического развития территорий, которым правительство страны придает соответствующий статус. Теоретическая проблема лежит в оценке действенности институционального фактора на примере института таможенного дела на развитие приграничных территорий. Некоторый анализ был проведен, в том числе в историческом аспекте, в исследованиях В.Д. Дугарова, Н.Г. Казанцевой, Н.Н. Шапошниковым, А.И. Потяевым, Ю.Г. Кисловским, М.Н. Блиновым, Н.А. Беляевой и др.

Государственная таможенная политика и её эффективность должна рассматриваться в конкретной исторической среде в её влиянии на макро- и микроэкономические процессы. Низкая эффективность той или иной модели таможенной политики которая реализовывалась на конкретных территориях приводила к формированию уже общей негативной тенденции в оценке государственной политики в целом. Тем самым это становилось причиной нестабильности, недостаточно выверенной концепции таможенной политики

и. [2, с. 129]. Фактически речь идет о несовершенстве уже важнейшего государственного института – института таможенного дела.

О существенных потерях экономического и социально эффектов свидетельствует то, что сам инсти-

тут таможенного дела находится в состоянии «институциональной таможенной ловушки» под которой понимается состояние неэффективного макроэкономического равновесия. [3; 4].

Если проанализировать основные инструменты, механизмы, которые способны, по мнению авторов, обеспечить выполнение программы ускоренного развития приграничных и иных территорий России, то в основном делается упор на налоговых льготах, которые будут предоставлены этим территориям опережающего социально-экономического развития, которые должны быть с необходимостью ориентированы на преимущественно инновационный вектор. Анализ, проведенный исследователями-экономистами дает однозначный ответ – эти налоговые факторы, включая таможенные пошлины, в лучшем случае необходимы, но недостаточны. На первые роли выдвигается реформирование институтов, в том числе института таможенного дела. [5; 6]. Именно реформирование института таможенного дела, трансформация его в институт сервисной таможни следует рассматривать как новацию в системе реформирования государственных институтов России на современном этапе. [7; 8].

Заключение. Так как реформирование института таможенного дела по своей сути предполагает логическое продолжение реформирования всей системы государственных институтов, которые реализуются на территориях, то это направление развития может оказать более мощное воздействие на территории, претендующие на статус территорий опережающего социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Kuznets S. Modern Economic growth. N.Y.: Yale Universiti Press, 1966. -- P.10.
2. Дугаров В.Д., Казанцева Н.Г. Государственная таможенная политика и её местная реализация в приграничных регионах в конце 19-начале 20в. / Вестник Томского государственного университета. История. 2017. № 48, с. 128-135.
3. Останин В.А. Общая и частная экономическая политика государства: проблемы взаимоотношения и взаимообусловленности / Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2013. № 4(65), с. 23-27.
4. Останин В.А. Совершенствование таможенной политики как условие эффективного экономического равновесия / Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2012. № 2(59), с. 57-65.
5. Косенко В. А. Риски таможенной политики в концепции правил разумного подхода // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2016. № 1, с. 68-73.
6. Косенко В. А. О развитии таможенной политики России // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6, с.44-47.
7. Сухарев О. С. Новый институционализм: «ловушки», транзакционные издержки, «теорема Коуза» и время // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 3, с. 39-57.
8. Сухарев О. С. Региональная экономическая политика: институты, структурно-организационные изменения, реиндустриализация. М.: ЛЕНАНД, 2014. 144 с.

References

1. Kuznets S. Modern Economic growth. N.Y.: Yale Universiti Press, 1966. -- P.10.
2. Dugarov V.D., Kazanceva N.G. Gosudarstvennaya tamozhennaya politika i eyo mestnaya realizatsiya v prigranichnykh regionah v konce 19-nachale 20v. / Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Istoriya. 2017. № 48, s. 128-135.
3. Ostanin V.A. Obshchaya i chastnaya ehkonomicheskaya politika gosudarstva: problemy vzaimootnosheniya i vzaimoobuslovennosti / Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke. 2013. № 4(65), s. 23-27.
4. Ostanin V.A. Sovershenstvovanie tamozhennoj politiki kak uslovie ehffektivnogo ehkonomicheskogo ravnovesiya / Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke. 2012. № 2(59), s. 57-65.
5. Kosenko V. A. Riski tamozhennoj politiki v koncepci pravil razumnogo podhoda // Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke. 2016. № 1, s. 68-73.
6. Kosenko V. A. O razviti tamozhennoj politiki Rossii // Sibirskaya finansovaya shkola. 2014. № 6, s.44-47.
7. Suharev O. S. Novyj institutsionalizm: «lovushki», tranzaktsionnye izderzhki, «teorema Kouza» i vremya // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 3, с. 39-57.
8. Suharev O. S. Regional'naya ehkonomicheskaya politika: instituty, strukturno-organizatsionnye izmeneniya, reindustrializatsiya. M.: LENAND, 2014. 144 s.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ДОСМОТРОВОЙ РЕНТГЕНТЕЛЕВИЗИОННОЙ ТЕХНИКИ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ КАЛУЖСКОЙ ТАМОЖНИ

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

Серова О.А., Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

Аннотация: в статье представлены особенности применения таможенными органами досмотровой рентгеновизионной техники при таможенном контроле товаров, грузов и транспортных средств. Показан эффект воздействия ионизирующего излучения на организм человека. Проведен анализ использования ДРТ в подразделениях Калужской таможни и выявлены основные направления повышения экономической эффективности применения технических средств при таможенном контроле.

Ключевые слова: таможенный контроль, ионизирующее излучение, ДРТ, таможенные органы, Калужская таможня, экономический эффект.

Abstract: in article features of the use by customs inspection x-ray equipment at customs control of goods and vehicles. Shows the effect of ionizing radiation on the human body. The analysis of the use of DRT in the units of the Kaluga customs and identified the main directions of increase of economic efficiency of application of technical means in customs control.

Keywords: customs control, ionizing radiation, DRT, customs, Kaluga customs, economic effect.

На сегодняшний день ДРТ широко применяется таможенными органами при таможенном контроле товаров, грузов и транспортных средств. Она может использоваться как на приграничных, так и на внутренних таможенных постах. Но ионизирующее излучение, лежащее в основе работы любой рентгеновской техники, опасно для человека и окружающей среды, если приборы неправильно эксплуатируют. Для этого целесообразно изучить влияние ионизирующего излучения на человека и ознакомиться с особенностями эксплуатации ДРТ в подразделениях Калужской таможни.

Ионизирующее излучение в отличие от других видов опасного и вредного воздействия на организм, не воспринимается органами чувств человека, и его действие не сопровождается какими-либо ощущениями. Однако длительное облучение организма человека дозами, превышающими предельно допустимые, а также аварийные разовые облучения большими дозами могут привести к нарушению функций отдельных органов и всего организма. Эта особенность ионизирующих излучений обуславливает необходимость строго нормирования условий работы и обязательность проведения радиационного контроля с применением дозиметрических и радиометрических приборов. В результате воздействия ионизирующего излучения на организм человека в тканях могут происходить сложные физические, химические и биологические процессы. Это воздействие обусловлено энергией, отдаваемой излучениями разных видов.

Воздействие излучения на организм человека имеет следующие особенности:

- высокая эффективность поглощенной энергии. Малые количества поглощенной энергии излучения могут вызвать глубокие биологические изменения в организме;
- наличие скрытного или инкубационного проявления действия ионизирующего излучения. Этот период часто называют периодом мнимого благополучия;
- действие малых доз суммируется и накапливается;
- различные органы имеют свою чувствительность к облучению;
- не каждый организм в целом одинаково реагирует на облучение;
- вред облучения зависит от частоты. Одно-разовое облучение в большой дозе вызывает более глубокие последствия, чем многократное малыми дозами.

Для оценки воздействия радиации на организм человека используется понятие эквивалентной поглощенной дозы – это количество энергии, поглощенное в единице массы (1 кг) вещества организма с учетом биологической опасности данного вида радиоактивного излучения. Единицей измерения поглощенной дозы является – Зиверт (Зв).

В таблице 1 представлен биологический эффект воздействия ионизирующего излучения в разных дозах на человека.

Таблица 1 – Биологический эффект воздействия ионизирующего излучения

| Доза (Зв) | Действие на человека |
|-----------|---|
| 0 – 0,2 | Отсутствие явных повреждений |
| 0,2 – 0,5 | Возможные изменения состава крови |
| 0,5 – 1,0 | Изменения в крови, усталость, слабая тошнота |
| 1 – 2 | Изменения в крови, рвота, явные патологические изменения. Возможна потеря трудоспособности. Нижний уровень развития легкой степени лучевой болезни. |
| 2 – 4 | Нетрудоспособность (кровозлияние, временная стерильность). |
| 4 – 6 | Смертность около 50%, тяжелая степень лучевой болезни. |
| 6 – 8 | Повреждение центральной нервной системы, смертность почти 100%. |
| Более 8 | Смертность неизбежна. |

Источники излучения подразделяются на закрытые и открытые.

Закрытыми называют радиоактивные источники излучения, устройство которых исключает попадание радиоактивных веществ в окружающую среду в

условиях применения и износа, на которые они рассчитаны.

Открытыми называют радиоактивные источники излучения, при использовании которых содержа-

щиеся в них радиоактивные вещества могут попасть в окружающую среду.

Все источники ионизирующего излучения, а именно досмотровая рентгеновская техника, принадлежащая Калужской таможне, являются закрытыми.

Досмотровая рентгеновская техника относится к первому классу технических средств, представляющая собой комплекс рентгеновской аппаратуры, которая предназначена для получения визуальной информации о внутреннем содержимом просматриваемого предмета, груза, багажа без их вскрытия. Ее используют для установления характерных признаков тайников, сокрытых вложений, подозрительных или запрещенных к вывозу предметов в просматриваемых объектах. ДРТ можно выделить двух видов, исходя из условий, в которых осуществляется таможенный контроль:

- стационарные;
- оперативные.

На таможенных постах и ОТО и ТК используют оперативный рентгенотелевизионный комплекс «Шмель-240ТВ». Его применяют при выявленных профилях рисков, если в них есть указание на использование комплекса. Он предназначен для контроля оптически непрозрачных сред, материалов и изделий различных плотностей путем их просвечивания рентгеновским излучением и преобразованием теневого изображения в оптическое.

Комплекс обеспечивает защиту обслуживающего персонала от рентгеновского излучения, так как его конструкция соответствует всем радиационным, гигиеническим и санитарным нормам.

Комплекс находится в легкой армированной сумке и состоит из:

- рентгеновского аппарата;
- рентгенооптического преобразователя;
- блока управления и обработки изображения;
- кабеля для соединения блоков (10-50 метров).

Комплекс «Шмель-240ТВ» обеспечивает обнаружение таких объектов, при расстоянии в 1 метр от рентгеновского аппарата до преобразователя, как:

- 1) листок за преградой из пластика толщиной 18 см, из алюминия - 12 см, из стали - 2,5 см;
- 2) нож за преградой из пластика - 16 см, из алюминия - 8,5 см, из стали 2 см;
- 3) взрывчатые вещества (ВВ) размером 5 см - за преградой из пластика толщиной 8,5 см, из алюминия - 5 см, из стали - 1,6 см.

Аппарат имеет руководство по эксплуатации и технической паспорт, инструкцию по эксплуатации встроенного компьютера, сертификат соответствия, а также санитарно-эпидемиологическое заключение.

«Шмель-240ТВ» предназначен для эксплуатации при:

- температуре от 0 до 40°C;
- атмосферном давлении (84-107) кПа;
- относительной влажности воздуха до 95% при температуре 25°C.

Время непрерывной работы аппарата от полностью заряженных аккумуляторов в режиме излучения 12 минут, а время работы рентгенооптического преобразователя и блока управления - 3 часа. Время, за которое аппарат непрерывно работает за одно включение - 15 секунд, затем интервал между включениями - 45 секунд.

В соответствии с руководством по эксплуатации, к моменту начала работы с комплексом, администрация таможни должна разработать инструкцию по радиационной безопасности и организовать обучение персонала безопасным методам работы с ДРТ, а также назначить ответственных за радиационную

безопасность и за хранение и выдачу комплекса, с разрешением к допуску эксплуатации.

Калужской таможней разработана инструкция по охране труда и по радиационной безопасности - Инструкция ИОТ от 01.02.2014 № 50-14 «По охране труда по радиационной безопасности при работе на досмотровой рентгеновской технике» (далее - Инструкция).

Согласно Инструкции должностные лица, работающие с рентгеновской техникой, должны ежегодно проходить медицинский осмотр и ежеквартально - дозиметрический контроль. Женщины весь период беременности и грудного вскармливания освобождаются от работы с ДРТ. Ответственное лицо за радиационную безопасность проводит инструктаж безопасности в работе с техникой 2 раза в год.

Работа с рентгеновскими установками проводится только в помещениях, указанных в санитарно-эпидемиологическом заключении. Расположение установок в отдельных для них помещениях должно соответствовать следующим основным требованиям:

- ширина проходов между установками - не менее 1,5 м;
- расстояние установок от отопительных и водопроводных сетей - не менее 1,5 м;
- расстояние установок от стен - не менее 1,0 м;
- свободная площадь, не занятая непосредственно отдельными частями установок, должна составлять не менее половины общей площади помещения.

Если аппарат эксплуатируется вне специализированного помещения, исключая попадание посторонних лиц, то работа с комплексом осуществляется 2 людьми, один из которых - оператор, другой - наблюдатель за радиационно-опасной зоной. Оператор должен включить световую или звуковую сигнализацию, предупреждающую о начале работы аппарата. Границы зон безопасности для персонала ограждаются и маркируются, так, чтобы были видны с расстояния 3 метров.

Сотрудник может установить дополнительный экран из свинца толщиной 4 мм для уменьшения радиационно-опасной зоны.

Персонал, работающий с рентгеновскими установками, обязан:

- 1) руководствоваться должностными инструкциями и инструкциями по эксплуатации аппаратуры;
- 2) соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;
- 3) не допускать отклонений от установленного технологического процесса работы с источниками ионизирующего излучения;
- 4) знать принципы действия и условия эксплуатации используемого технологического оборудования, места выхода излучения и пути прохождения рентгеновских лучей;
- 5) уметь пользоваться средствами индивидуальной защиты;
- 6) владеть приемами оказания первой медицинской помощи;
- 7) докладывать непосредственному руководителю о каждой неисправности оборудования или возникновении аварии;
- 8) содержать в порядке и чистоте помещение;
- 9) не допускать загромождения помещения неиспользуемой аппаратурой и мебелью.

Все элементы в рентгеновском аппарате для защиты персонала от излучения должны соответствовать технической документации и не меняться без разрешающих документов.

Выдача аппарата регистрируется в журнале.

Перед работой с комплексом, согласно Инструкции, сотрудник должен проверить отсутствие посторонних лиц в помещении, проверить исправность защитных и предохранительных устройств, привести их в порядок, обязательно надеть специальную одежду и обувь. Затем проверяется состояние рабочего места, достаточность освещения в помещении, наличие противопожарного инвентаря.

Когда все проверено и устранены все недочеты, сотрудник регистрирует время включения аппарата в журнале.

После этого сотрудник располагает досматриваемый объект между рентгеновским аппаратом и преобразователем и подготавливает аппарат к работе. При включении рентгеновского аппарата рентгеновское излучение проходит через исследуемый объект и падает на флюоресцирующий экран рентгенооптического преобразователя. На экране преобразователя участки, находящиеся за более плотными или толстыми предметами будут светиться слабее, а те, что за менее плотными и более тонкими будут ярче. Это позволяет видеть теневое изображение, то есть световой рельеф объекта. Теневое изображение преобразуется в преобразователе в видеосигналы, которые обрабатываются и отображаются на блоке управления и обработки изображения. Затем могут обрабатываться оператором и сохраняться.

Если есть необходимость покинуть помещение или временно прекратить работу, то работник обязательно отключает рентгеновскую технику от электроснабжения.

При возникновении аварийной ситуации прекращают работу, предупреждают рабочих об опасности, выключают оборудование и действуют по ситуации:

- при поражении электрическим током оказывают первую медицинскую помощь;
- при обнаружении пожара или признаков горения (запах гари, задымление и другое) вызывают пожарную команду, сообщают руководителю таможни, принимают меры по эксплуатации людей;
- при коротком замыкании, неисправности блокировок, каких-либо поломках аппарата или в

помещении и других аварийных ситуациях сообщают руководителю таможни и прекращают работу по ликвидации аварии.

После завершения работы аппарат выключают, делают запись в журнале, приводят в порядок рабочее место и моют руки с мылом.

Комплекс является сложным программно-техническим устройством, поэтому запрещено разбирать рентгеновский моноблок, рентгеновский преобразователь и блок управления и обработки самостоятельно. Но возможна самостоятельная замена рентгеновской трубки, следуя инструкции в руководстве по эксплуатации.

ДРТ нужно правильно хранить. Для этого необходимо держать его в транспортной упаковке в сухих отапливаемых помещениях при температуре воздуха от 5 до 30°C. Необходимо обеспечить условия, исключающие несанкционированное использование прибора, для этого ключ включения аппарата должен храниться отдельно.

Прибор «Шмель-240ТВ» можно перемещать любым видом пассажирского транспорта, так как он создает радиоактивную опасность только во включенном состоянии. Транспортирование осуществляется при температуре воздуха от -50 до +50°C.

Учет технического состояния, комплектности, ТО и ремонта прибора осуществляется:

- в годовом плане эксплуатации;
- в паспорте аппарата;
- в ежеквартальном отчете от постов Калужской таможни.

Итоговый учет эксплуатации заключается в обобщении сведений о выполнении всех мероприятий годового плана эксплуатации и ведется в ОЭФ-ПлИО Калужской таможни.

Для наглядности использования досмотровой рентгеновской техники, на примере рентгенотелевизионного комплекса «Шмель-240ТВ», применяемого на таможенных постах и в отделах таможенного оформления и таможенного контроля, можно составить и проанализировать таблицу, основываясь на отчетах постов о применении ТСТК при таможенном контроле за период 2014-2016 годов (табл. 2).

Таблица 2 – Применение ДРТ на таможенных постах и ОТО и ТК за период 2014-2016 гг.

| № | Таможенный пост | Применение комплекса «Шмель-240ТВ», количество раз в год | | | 2016г. в % к: | |
|---|--|--|---------|---------|---------------|--------|
| | | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014г. | 2015г. |
| 1 | Обнинский таможенный пост и ОТО и ТК №2 Обнинского таможенного поста | 34 | 48 | 3 | 8,8 | 6,2 |
| 2 | Боровский таможенный пост | 13 | 10 | - | - | - |
| 3 | Калужский таможенный пост | 29 | 22 | 2 | 6,8 | 9,0 |

Анализируя данные из таблицы 2, можно сделать вывод, что на Обнинском таможенном посту и ОТО и ТК №2 Обнинского таможенного поста в 2016 году существенно сократилось применение ДРТ. По сравнению с 2014 годом данное сокращение составило 91,2%, а по сравнению с 2015 годом – 93,8%. На Калужском таможенном посту в отчетном году также наблюдается резкое сокращение применения комплекса относительно 2014 и 2015 годов. При этом в 2016 году на Боровском таможенном посту аппарат не применялся. На Автозаводском таможенном посту и ОТО и ТК №2, №3 Автозаводского таможенного поста комплекс за исследуемый период ни разу не применялся. Все это связано с особенностями проводимых таможенных осмотров.

Низке для наглядности составлен график применения ДРТ, а именно рентгенотелевизионного комплекса «Шмель-240ТВ» на всех таможенных постах (рис. 1).

Таким образом, таможенными органами в подразделениях Калужской таможни в 2015 году ком-

плекс «Шмель-240ТВ» применялся реже, что связано с мерами по минимизации системы управления рисками.

В целях решения задач повышения эффективности таможенного контроля товаров и транспортных средств, сокращения времени на проведение таможенного контроля необходимо создание системы таможенного контроля крупногабаритных грузов и транспортных средств, состоящей из инспекционно-досмотровых комплексов различных типов и модификаций. Данное оснащение позволит:

1. достичь оптимального времени, затрачиваемого на проведение таможенного контроля и повысить его эффективность;
2. сократить время на выполнение таможенных формальностей;
3. эффективно выявлять и предотвращать перемещение товаров с нарушением таможенных правил.

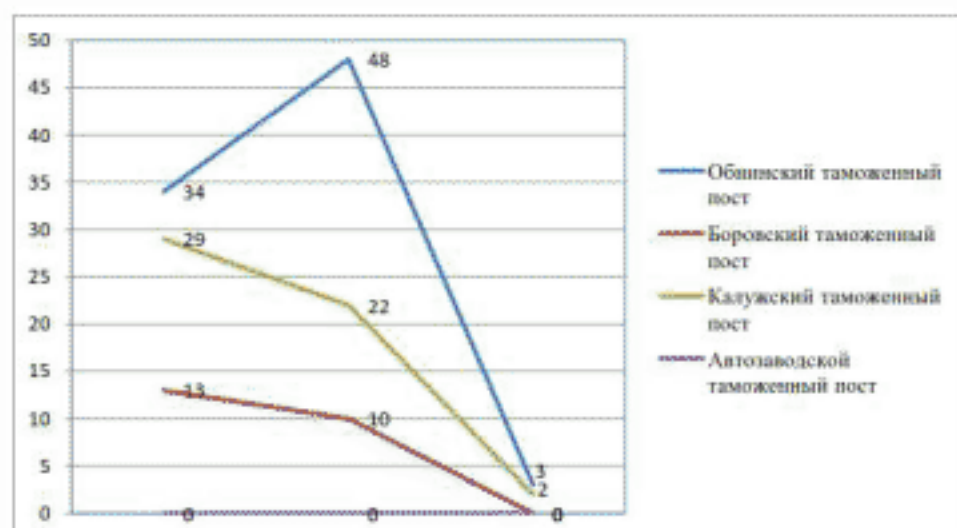


Рисунок 1 – Динамика применения «Шмель-240ТВ» на таможенных постах в 2014-2016гг.

Данные мероприятия позволят достигнуть экономического эффекта за счет:

1. роста поступлений (за счет доначислений) в федеральный бюджет от таможенных платежей в результате увеличения достоверности контроля соответствия товаров товаросопроводительным документам;

2. повышения эффективности внешнеэкономической деятельности в результате расширения внешнеторговых связей;

сужения базы предпосылок к совершению таможенных правонарушений и в перспективе снижению экономических преступлений, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Библиографический список

1. Приказ ФТС России от 21.12.2010 г. № 2509 «Об утверждении перечня и порядка применения технических средств таможенного контроля в таможенных органах Российской Федерации» Рег. №19992 от 03.03.2011 (Опубликован: «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти» № 14, 04.04.2011)
2. Инструкция по охране труда по радиационной безопасности при работе на досмотровой рентгеновской технике № 5о-14 от 01.02.2014 г.
3. www.ctu.customs.ru - Официальный сайт ЦТУ ФТС России

References

1. Priказ FTS Rossii ot 21.12.2010 g. № 2509 «Ob utverzhdenii perechnya i poryadka primeneniya tekhnicheskikh sredstv tamozhennogo kontrolya v tamozhennykh organakh Rossijskoj Federacii» Reg. №19992 ot 03.03.2011 (Opublikovan: «Byulleten' normativnykh aktov federal'nykh organov ispolnitel'noj vlasti» № 14, 04.04.2011)
2. Instrukciya po ohrane truda po radiacionnoj bezopasnosti pri rabote na dosmotrovoj rentgenovskoj tekhnike № 5o-14 ot 01.02.2014 g.
3. www.ctu.customs.ru - Oficial'nyj sajт CTU FTS Rossii

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА CASE-STUDY В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

Пеша А.В., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: статья посвящена методу case-study и его применению в образовательном процессе высшего учебного заведения. Предметом статьи является описание опыта применения метода case-study в образовательном процессе при подготовке студентов бакалавриата по направлению «Управление персоналом». Новизна представленного материала - в описании технологии метода кейс-стади через активное участие студентов в разработку кейса, выработке альтернатив и принятии решения, а также его презентации в рамках круглого стола.

Ключевые слова: case-study, проблемно-ситуационный анализ, обучение действием, кейс-метод, ситуационная задача.

Abstract: The article is devoted to a method case-study and its application in educational process of higher educational institutions. The subject of the article is to describe the experience of applying the method of case-study in educational process by preparation of bachelors in the direction "personnel Management". The novelty of the material presented in the description of the method of case study through the students' active participation in the development of the case study, generation of alternatives and decision-making, as well as its presentation in the framework of the round table.

Keywords: training, case-study, problem and situational analysis, learning by doing, interactive learning, the case study method, case problem, simulation.

Введение

В современной профессиональной подготовке специалистов по направлению «Управление персоналом» важными являются компетенции, связанные со способностью воспринимать, обобщать и проводить экономический анализ информации, ставить цели и выбирать пути их достижения. Кроме того, для специалистов по управлению персоналом важны такие качества, как проактивность, креативность и инициативность, способность самостоятельно принимать и реализовывать управленческие решения и способность эффективно организовать свою работу. Применение метода case-study в рамках реализации академических программ развития обучения студентов по направлению «Управление персоналом» позволяет в реальных условиях выработать комплексное решение ситуации, сложившейся в организованных сообществах любых видов и форм. Использование метода case-study, наряду с иными интерактивными методами обучения, позволяет сформировать указанные выше компетенции на достойном уровне, закрепить и развить полученные знания, умения и навыки, полученные в процессе обучения на практике, что подтверждается результатами исследований зарубежных и отечественных авторов [1,2,3,5, 10,7,8].

Наиболее широко метод case study применяется в зарубежном образовании при подготовке специалистов в области бизнеса и экономики.

Возник метод в юридической школе Гарварда. С 1908 года в Бизнес-школе Гарварда был введен обязательный курс «Искусство ведения бизнеса» (1912 г.), метод анализа ситуаций [4, С. 23].

Современные кейсы Гарвардской школы отвечают следующим требованиям [1, с. 44]:

- средний объем кейса 10 – 25 страниц текста и 5 – 10 страниц дополнительной информации;
- в кейсе описываются реальные проблемы организаций;
- студенты должны войти в роль главного героя ситуации и принять одно или более решений;
- кейс не должен содержать полный объем информации.

Существует второй, Европейский (или Манчестерский) подход к методу анализа ситуации. В Европейском подходе кейсы примерно в два раза меньше объемом, чем ситуации Гарвардской школы, решение принимается только открыто в групповых дискуссиях. Студентам предлагается выбрать работу отрасли экономики и организуют им прохождение практики в компании, испытывающей сложности и

ставится задача по поиску решения проблемы и его реализации [1, С. 45].

Третий, Чикагский подход к кейс-методу отличается возможностью получения более глубокой информации при эмпирическом изучении сферы неформальных отношений между людьми. В настоящее время исследования Чикагской школы ведутся в области урбанизации и охраны окружающей среды.

В России начало применения в образовательном процессе метода кейс-study связано с именем С. Т. Шацкого. Повсеместное применение метода анализа конкретных ситуаций в области профессионального образования началось с 90-х годов XX века.

Дидактические возможности метода

Метод кейс-study – имитационный и интерактивный метод обучения, основанный на погружении группы и личности в разбор и анализ конкретных ситуаций и производственных задач. Приращение знаний при использовании данного метода происходит за счет групповых идей и совместного творчества, открытости и их синергетического эффекта.

Ниже мы приводим два подхода к определению метода и технологии case study, которые на наш взгляд очень точно и характеризуют его особенности.

Метод «case study» (анализ конкретных ситуаций) определяется Барнсом Л.Б., Кристенсенон Р.К., Хансенон Э.Дж как «метод обучения, который предназначен для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией – осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей – навыки групповой работы» [2, с. 3].

Еще одно определение, описывающее кейс-технологию (Case-study) предлагают Федянин Н., Давиденко В., раскрывая ее как «технологию, основанную на комплектовании наборов (кейсов) текстовых учебно-методических материалов по какой-то выделенной теме и заданий по конкретной проблемной ситуации в ней, и передачи их обучающимся для самостоятельного изучения (с возможностью консультации у преподавателя) и решения задания с последующим коллективным обсуждением темы и вариантов для выработки наиболее рациональных и творческих предложений» [9].

Согласно Ю.П. Сурмину, любая ситуация должна быть максимально приближена к реальной, содер-

жать в себе проблемы и конфликты, устанавливать связь с личным опытом, для решения вопросов и т. д. [3, с. 34].

Анализ конкретных ситуаций предполагает включение и иных активных методов обучения – обучение действием, дискуссия, мозговой штурм, контент-анализ информации, рабочая группа и другие.

Метод оказывает влияние на развитие:

1. Аналитических способностей. Работа с большим объемом информации, способность ее классифицировать, выделить главное и второстепенное, способность находить недостающую информацию. Применение метода анализа конкретных ситуаций формирует у будущего специалиста по управлению персоналом умения и навыки:

- рассматривать и описывать ситуацию на основе целостного, с разных сторон, системного подхода;
- собирать и структурировать всю необходимую информацию, условия при решении задачи, уточняет необходимую для анализа информацию, выявляет суть;
- обрабатывать и обобщать разнородную информацию, интерпретировать ее и на ее основе предлагать решения в ситуации повышенной сложности;
- проявлять вариативность мышления, делать рациональные выводы, предлагать несколько вариантов решения, в том числе не шаблонных;
- решать задачи, исходя из целей;
- моделировать развитие событий вплоть до достижения конечного результата;
- проявлять внимательность к деталям;
- быстро реагировать на новые факты, изменения, включать их в решение задач;
- мотивировать коллег на целостный подход к решению проблем.

2. Коммуникативных способностей. В работе над кейсом в группе происходит постоянная дискуссия, обмен мнениями, идеями, инсайтами. Благодаря члену у участников обучения формируются умения и навыки:

- четко и ясно излагать свои мысли с учетом особенностей группы анализа ситуации, как при общении с отдельными членами, так и выступая перед аудиторией или в группе;
- сохранять четкость изложения информации в сложных, новых или особо значимых ситуациях;
- использовать понятные жесты для того, чтобы смысл сказанного лучше донести до собеседников;
- соблюдения делового этикета;
- слушать собеседника и располагает к себе во время общения, поддерживать разговор, развивать беседу в нужном направлении;
- легко находить аргументы, всегда доносить свою позицию, убеждать собеседников и оппонентов;
- умение быть разным, играть разные роли в зависимости от ситуации.

3. Настойчивости в достижении результата. У студентов в процессе работы с кейсом формируются способности:

- с одинаковой эффективностью работать в стандартных условиях, условиях стресса или под давлением и добиваться положительных результатов;
- не отступать от своей позиции, аргументировать, несмотря на возможные изменения в поведении оппонента;
- достигать результатов работы в установленные сроки, не смотря на возможный дефицит ресурсов;

– формулировать формат результата. Разрабатывать измеримые критерии успеха и доводить до других участников;

- ориентироваться на успех и результат;
- расставлять приоритеты в выполнении задач для себя и для других, последовательно выполнять действия;
- определять план действий, график и контролировать их соблюдение;
- использовать все предлагаемые ресурсы. Запрашивать дополнительные;
- учитывать влияние конкретных задач на результат
- вдохновлять окружающих на достижение более высоких результатов.

4. Творческих способностей.

- генерация идей и альтернатив;
 - поиск новых возможностей решения задачи;
 - поощрение инициативы группы, принятие их идей и предложений;
 - активный поиск путей повышения эффективности своей работы и работы группы.
5. Навыков командного взаимодействия:
- активное участие в работе команды и способность выступить организатором группового взаимодействия;
 - корректность и доброжелательность по отношению к другим,
 - сотрудничество с членами команды, проявление взаимопомощи;
 - организация обсуждения, выдвижение свои предложений, формулирование и озвучивание вопросов;
 - умение слушать предложения других, вовлекать всех в обсуждение;
 - способность остановить неконструктивный спор, конфликты;
 - своевременное информирование других, способность делиться нужной информацией;
 - выдвижение конструктивных предложения, помогающих достижению целей команды;
 - выстраивание партнерских отношения +/+.

6. Профессиональных знаний. Данный вид интерактивной деятельности на учебных занятиях является хорошим тренажером для отработки профессиональных знаний. Эффективность данного метода с точки зрения развития профессиональных знаний заключается в решении имитационной проблемной ситуации в сфере управления персоналом, которая является максимально приближенной к решению реальных производственных задач.

Использование метода Case-study в реализации дисциплины «Управление профессиональным развитием персонала»

В рамках дисциплины «Управление профессиональным развитием» студенты очного отделения бакалавриата направления подготовки «Управление персоналом» работают над кейсом в течение семестра (4 месяца), поэтапно выполняя задания, связанные с кейсом.

Работа над кейсом строится в рамках подхода Манчестерской школы анализа ситуации и предполагает прохождение нескольких этапов:

1. Выбор сферы экономики и организации для анализа.

80% современных студентов бакалавриата к 3 курсу имеют опыт работы. Поэтому, с выбором предприятия для последующей работы проблем не возникает. Как правило в качестве анализируемой компании выбирается та, в которой трудится один из студентов при помощи метода мозгового штурма, дискуссии с аргументацией по выбору организации.

2. Анализ ситуации.

На этапе анализа ситуации студенты проводят всесторонний анализ системы обучения и развития персонала на выбранном предприятии, в том числе анализ внешней среды: STEP-анализ, конкурентный анализ, бенчмаркинг, анализ рынка труда и привлекательности работодателя, поставщиков образовательных услуг (Рисунок 1, 2). Кроме этого, студенты проводят стратегический анализ, SWOT-анализ, анализ стратегий управления персоналом, анализ стратегий подразделений и анализ ожиданий стейкхолдеров.

Студенты не ограничены в подборе источников для анализа. Если официально провести исследование компании невозможно, то группе в качестве рекомендаций предлагается перечень возможных ресурсов, в том числе:

- официальные данные с сайта Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/>);
- официальные сайты компаний;
- аналитические данные и отчетность изучаемых компаний;
- публикации в печатных и электронных изданиях;
- аналитические данные представленные на крупнейших порталах поиска работы и сотрудников (hh.ru, SuperJob.ru, Rabota.ru, в Екатеринбурге это сайт Rabota66.ru);
- анализ отзывов о компании как работодателе в социальных сетях, сайтов «антиджоб».

| PEST анализ | |
|---|--|
| P | E |
| <ul style="list-style-type: none"> - Государственное регулирование в области импорта - Сотрудничество со страной-производителем | <ul style="list-style-type: none"> - Колебания валютного курса - Снижение платежеспособности населения - Появление нового конкурента на рынке одежды |
| S | T |
| <ul style="list-style-type: none"> - Отношение потребителей к импортным товарам - Требования к качеству продукции и уровню сервиса - Образ жизни и привычки потребителей - Модные тенденции | <ul style="list-style-type: none"> - Техническое усовершенствование процесса производства одежды конкурентных компаний - Разработка и внедрение новых способов производства одежды - Переход на онлайн покупку одежды, вне стационарных магазинов |

Рисунок 1 – PEST анализ

Таким образом, студенты сами собирают информацию и создают кейс, выявляя проблему и формулируя стратегию и задачи ее решения. Результаты проведенного анализа и ключевые проблемный, сильные стороны и возможности отражаются студентами в интеллект-карте разработки стратегии обучения и развития персонала, пример карты представлен на рисунке 3.

3. Формулирование задач по решению выявленной и сформулированной проблемы.

После проведенного всестороннего анализа проблем и возможностей системы обучения и развития персонала в организации, студенты формируют стратегию T&D (обучения и развития), и конкретные задачи по ее реализации на период 1 год (Таблица 1).

Далее, в процессе групповой проектной работы участники групп разрабатывают программу обуче-

ния и развития персонала на календарный год, составляют бюджет затрат, учитывая, как прямые, так и косвенные затраты, а также составляют прогноз эффективности.

В результате работы студенты не просто решают кейс, который им выдал преподаватель, и не просто активно включаются в поиск недостающей для его решения информации, а сами создают кейс. Итоговые работы студентов представляют собой готовые к применению в иных условиях образовательного процесса, особенно в ситуациях ограниченности временного ресурса аудиторной работы с группой (студенты заочных отделений, слушатели программы дополнительного образования) кейсы, объемом 20-25 страниц текстовой информации.



Рисунок 2 – Анализ привлекательности компании как работодателя



Рисунок 3 – Mind map обучения и развития персонала

Таблица 1 – План обучения для сотрудников компании на 2018 год

| Направление обучения | Периодичность проведения | Количество участников | Объем часов | Стоимость часа (рублей) | Итого (рублей): |
|--|--------------------------|-----------------------|-------------|-------------------------|-----------------|
| Продавцы-кассиры | | | | | |
| Программа «Талантов», внутри компании | 1 раз в 3 месяца | 3 | 160 | 300 | 144 000 |
| Тренинг «Компания для всех» | 1 раз в пол года | 2 | 4 | 140 | 1 120 |
| Тренинг «Правила обратной связи» | 1 раз в пол года | 2 | 4 | 140 | 1 120 |
| Тренинг «Командообразования». | 1 раз | 27 | 8 | 8000 | 64 000 |
| Тренинг «Качественное и эффективное обслуживание покупателей» | 1 раз | 10 | 10 | 1800 | 180 000 |
| Семинар-тренинг «Тайм-менеджмент и стресс-менеджмент». Экспресс-курс. Компания «Центр консалтинга и аудита». | 1 раз | 10 | 10 | 2900 | 29 000 |
| Наставничество. Проводит менеджер компании | - | 3 | 80 | 300 | 72 000 |
| Деловая игра «Менеджер по продаже мебели» | 2 раза | 8 | 3 | 1 000 | 6 000 |
| Менеджеры | | | | | |
| Тренинг «Компания для всех» | 1 раз в пол года | 1 | 4 | 300 | 1 200 |
| Тренинг «Правила обратной связи» | 1 раз в пол года | 1 | 4 | 300 | 1 200 |
| Программа «Талантов», на регионального менеджера | 1 раз в 3 месяца | 1 | 160 | 300 | 48 000 |
| Тренинг-практикум «Цели 2018. Время новых достижений». | 1 раз | 2 | 10 | 1100 | 22 000 |
| Директор | | | | | |
| Комплексная оценка персонала: Компетенции-4D – Метапрограммы – Профайлинг | один раз | 1 | 8 | 1 060 | 8 500 |
| Итого затрат на обучение: | | | | | 585 940 |
| Среднее значение: | | | | | 2 540 |

4. Обсуждение результатов решения кейса.

Обсуждение результатов решения кейса происходит на итоговом учебном занятии, организуемом в формате круглого стола на тему «Стратегия обучения и развития персонала: от выявления проблемы к повышению эффективности».

Студенты готовят итоговые презентации по результатам работы с кейсом, обмениваются точками зрения, получают обратную связь и генерируют новые идеи по управлению процессом обучения и развития сотрудников в организации.

Выводы

Составление кейсов – не простой и затратный по времени процесс, поэтому одним из возможных вариантов применения его в образовательном процес-

се – вовлечение студентов в его разработку и решение. При работе над кейсов у студентов направления подготовки «Управление персоналом» развивается сразу ряд профессионально значимых компетенций, не только в рамках обозначенной учебной дисциплины, но и общекультурных и деловых компетенций, которые в последующей практической деятельности помогут им выявлять проблемы и зоны развития организации и ее кадрового потенциала, анализировать большой объем информации, генерировать идеи развития, вовлекая в процесс сотрудников, принимать управленческие решения и нести ответственность за их реализацию, добиваясь успеха.

Библиографический список

1. Адонина Н. П. Кейс-стади: история и современность //Высшее образование сегодня. – 2012. – №. 11. – С. 43-48.
2. Барнс Л.Б., Кристенсен Р.К., Хансен Э.Дж. Преподавание и метод конкретных ситуаций: учебник, ситуации и дополнительная литература. М.: Гардарики, 2000. 502 с.
3. Коропец О. А. Социально-психологический тренинг как инструмент карьерного ориентирования студенческой молодежи //Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития. – 2017. – С. 129-132.
4. Минцберг Г. «Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров». М.: Издательство: Олимп-Бизнес, 2010 г. – 544 с.
5. Селевко Г. К. Современные педагогические технологии: Учебное пособие //М.: Народное образование. – 1998. – С. 256.
6. Сурмин Ю.П. Ситуационный анализ или анатомия кейс-метода. – К.: Центр инноваций и развития, 2002. – 286 с.
7. Томилина М.Е., Евдощкина Ю.А., Ольховская Р.А., Кашлева И.Н., Арсентьева Е.С. – Практика применения интерактивных технологий и проблемного обучения в процессе преподавания технических дисциплин для студентов СПО // Педагогика и просвещение. – 2017. – № 2. – С. 20 - 28. DOI: 10.7256/2454-0676.2017.2.22428 URL: http://nbpublish.com/library_read_article.php?id=22428
8. Успенская Л. С., Лоренц В. В. ВОСПИТАНИЕ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ ЛИЧНОСТИ УЧАЩЕГОСЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ «CASE-STUDY» В СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА НА УРОКЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА //Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – №. 3. – С. 152-159.
9. Федянин Н., Давиденко В. Чем «кейс» отличается от ченодANCHИКА? //Обучение за рубежом. – 2000. – №. 7. – С. 52-55.
10. Garvin David A. Making the Case [Электронный ресурс] / Harvard Magazine, September-October 2003. – Режим доступа: <http://harvardmagazine.com>

References

1. Adonina N. P. Kejs-stadi: istoriya i sovremennost' //Vysshhee obrazovanie segodnya. – 2012. – №. 11. – S. 43-48.
2. Barnes L.B., Kristensen R.K., Hansen E.H.Dzh. Prepodavanie i metod konkretnykh situacij: uchebnik, situacii i dopolnitel'naya literatura. M.: Gardariki, 2000. 502 s.
3. Koropec O. A. Social'no-psihologicheskij trening kak instrument kar'ernogo orientirovaniya studencheskoj molodezhi //Nauka, obrazovanie, obshchestvo: tendenci i perspektivy razvitiya. – 2017. – S. 129-132.
4. Mintzberg G. «Trebuyutsya upravlyenci, a ne vypuskniki MVA. Zhestkij vzglyad na myagkuyu praktiku upravleniya i sistemu podgotovki menedzherov». M.: Izdatel'stvo: Olimp-Biznes, 2010 g. – 544 s.
5. Selevko G. K. Sovremennyye pedagogicheskie tekhnologii: Uchebnoe posobie //M.: Narodnoe obrazovanie. – 1998. – S. 256.
6. Surmin YU.P. Situacionnyj analiz ili anatomiya kejs-metoda. – K.: Centr innovacij i razvitiya, 2002. – 286 s.
7. Tomilina M.E., Evdoshkina YU.A., Ol'hovskaya R.A., Kashleva I.N., Arsent'eva E.S. – Praktika primeneniya interaktivnykh tekhnologij i problemnogo obucheniya v processe prepodavaniya tekhnicheskikh disciplin dlya studentov SPO // Pedagogika i prosveshchenie. – 2017. – № 2. – S. 20 - 28. DOI: 10.7256/2454-0676.2017.2.22428 URL: http://nbpublish.com/library_read_article.php?id=22428
8. Uspenskaya L. S., Lorenc V. V. VOSPITANIE DUHOVNO-NRAVSTVENNOJ LICHNOSTI UCHASHCHEGOSYA S PRIMENENIEM TEKHNOLOGII «CASE-STUDY» V SOVREMENNOJ PARADIGME OBRAZOVATEL'NOGO PROSTRANSTVA NA UROKE INOSTRANNOGO YAZYKA //Ustoichivoe razvitie nauki i obrazovaniya. – 2017. – №. 3. – S. 152-159.
9. Fedyanin N., Davidenko V. Chem «kejs» otlichaetsya ot chomodanchika? //Obuchenie za rubezhom. – 2000. – №. 7. – S. 52-55.
10. Garvin David A. Making the Case [EHlektronnyj resurs] / Harvard Magazine, September-October 2003. – Rezhim dostupa: <http://harvardmagazine.com>

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ РФ

Снатенков А.А., к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Зобова И.В., Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Тимофеева Т.В., к.э.н., доцент, Оренбургский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследована структура финансового рынка России, рассмотрены особенности формирования и виды депозитных продуктов, определены место и роль небанковских институтов в сфере привлечения финансовых ресурсов инвесторов через депозитные продукты. Значительное внимание уделено анализу структуры финансовых посредников и их деятельности на рынке ценных бумаг, страхования, микрофинансирования. **Ключевые слова:** депозитный продукт, небанковские кредитные организации, рынок ценных бумаг, страхование, негосударственное пенсионное обеспечение.

Abstract: The article examines the structure of the financial market of Russia, the peculiarities and the types of Deposit products, and determines the place and role of non-Bank institutions in attracting financial resources of investors using Deposit products. Considerable attention is paid to the analysis of the structure of financial intermediaries and their activities on the securities market, insurance and microfinance.

Keywords: Deposit product, non-Bank credit organizations, securities market, insurance, private pensions.

В Российской Федерации на финансовом рынке помимо банковских учреждений действуют: небанковские кредитные организации (НКО), страховые компании, негосударственные паевые фонды, паевые инвестиционные фонды, общие фонды банковского управления, инвестиционные компании, микрофинансовые организации, лизинговые компании, факторинговые компании, ломбарды, саморегулируемые организации финансового рынка, страховые агенты и страховые брокеры и другие финансовые посредники [1].

Изучение деятельности сектора небанковских институтов на российском финансовом рынке показало, что на фоне снижения числа банковских организаций, число небанковских кредитных учреждений неуклонно возрастает и к 2016 году увеличилось почти в три раза. На фоне разнонаправленной динамики числа банков и НКО, соответственно увеличивается доля небанковских учреждений с 1 до 7,2%.

На 01.03.2017 года в списке кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации из 963 кредитных организаций 66 представляли собой НКО (небанковские кредитные организации), т.е. 6,9% общего числа. Финансовый рынок России демонстрирует схожую с международной тенденцию к росту числа небанковских институтов [2]. В тоже время по свидетельству официальной статистики, доля финансовых корпораций в целом, в финансовом счете РФ невелика и составля-

ет не более 18%. При этом, в 2013 году отмечено снижение удельного веса как финансовых ресурсов, привлеченных сектором финансовых корпораций, так и доли размещаемых ими на финансовом рынке средств в среднем с 14 до 11%.

В 2014 году присутствие финансовых организаций на финансовом рынке вновь усилилась, доля финансовых потоков сектора возросла до 18% в активах и до 15% в обязательствах.

Оценка структуры самого финансового сектора показала преобладание банковской системы, доля которой хотя и снизилась на 23%, составила в 2014 году более 80%. Снижение доли банковского сектора в структуре финансовых организаций является следствием необходимого развития финансового рынка России. Отмеченное снижение связано с ростом доли других финансовых учреждений и страховых компаний.

Депозитные продукты в экономике играют важную роль как с точки зрения формы сбережения свободных денежных средств населения и организаций, так и как источник финансирования экономики [3].

В этой связи, оценивая объем средств российской экономики, размещенный в форме депозитных продуктов (табл. 1), отметим, что они составляют около 80% денежного оборота страны, и их доля за последние шесть лет возросла на 5%, а темпы прироста были выше аналогичных показателей наличной составляющей [4].

Таблица 1 – Динамика основных показателей денежного обращения России, (на начало года; млрд. руб.)

| Показатели | Годы | | | | | | |
|---------------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2001 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Денежная масса M2, всего | 1150,6 | 20011,9 | 24483,1 | 27405,4 | 31404,7 | 32110,5 | 35809,2 |
| в том числе: | | | | | | | |
| - наличные деньги в обращении M0 | 418,9 | 5062,7 | 938,6 | 6430,1 | 6985,6 | 7171,5 | 7239,1 |
| - безналичные средства | 731,7 | 14949,1 | 18544,6 | 20975,3 | 24419,1 | 24939,1 | 28570,1 |
| из них | | | | | | | |
| - переводные депозиты | ... | 5797,1 | 6918,9 | 7323,5 | 8551 | 8217,3 | 9336,1 |
| - другие депозиты | ... | 9152,0 | 11625,7 | 13651,8 | 15868,1 | 16721,8 | 19234 |
| Удельный вес M0 в M2, % | 36,4 | 25,3 | 24,3 | 23,5 | 22,2 | 22,3 | 20,2 |
| Удельный вес депозитов в M2, всего, % | ... | 74,70 | 75,74 | 76,54 | 77,76 | 77,67 | 79,78 |
| в том числе: | | | | | | | |
| - переводные депозиты | ... | 28,97 | 28,26 | 26,72 | 27,23 | 25,59 | 26,07 |
| - другие депозиты | ... | 45,73 | 47,48 | 49,81 | 50,53 | 52,08 | 53,71 |

Согласно методологии Росстата, переводные депозиты включают остатки средств нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и фи-

зических лиц на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием банковских карт), открытых в

банковской системе в валюте Российской Федерации, а также начисленные проценты по ним.

Другие депозиты включают остатки средств нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц на срочных депозитах и иных привлеченных на срок средств в валюте Российской Федерации, а также начисленные проценты по ним.

Таким образом, несмотря на сложные экономические и политические условия хозяйствования последних лет, приток средств в денежный оборот страны в форме других депозитов превысил 19 трлн. руб. в 2016 году, а его прирост относительно 2011 года составил более 2 раз.

Учитывая отсутствие обобщенной статистики по деятельности небанковских российских институтов, анализ их деятельности в сфере привлечения средств будет осуществляться в разрезе видов этих небанковских институтов.

Оценивая работу небанковских финансовых организаций по данным центрального банка в сфере привлекаемых ресурсов, отметим, что за период с 01.01.2010 по 01.01.2017гг., общая величина привлеченных другими финансовыми организациями средств в свои депозиты возросла более чем в три раза.

Такая динамика сложилась благодаря более активному росту средств, привлекаемых в прочие де-

позиты, в т.ч. от населения (табл. 2). Наименьший рост отмечен по депозитам федеральных органов государственного управления (в 1,7 раза).

Средние ежегодные приросты по отдельным составляющим депозитных продуктов находились на сопоставимом уровне от 8 до 18% (табл. 2).

Рынок небанковских институтов, согласно полученным данным, достаточно слабо отреагировал на политические и экономические события 2014 года, так как на начало 2015 и 2016 гг. темп снижения был отмечен только по величине средств, привлекаемых в депозиты от органов государственного управления субъектов РФ и органов местного самоуправления.

В 2016 году сектор небанковских учреждений не смог поддержать рост объема привлекаемых через депозитные продукты ресурсов и по большинству составляющих было получено снижение на уровне 4% в целом.

Наибольшее снижение на 01.01.2017г. по сравнению с 01.01.2016г. отмечается по депозитам других нефинансовых организаций – на 17%, что связано с объективными причинами снижения прибыльности и ростом убытков предприятий различных сфер деятельности, которые выступали основными пользователями услуг финансовых посредников в области депозитных отношений.

Таблица 2 – Цепные темпы роста объема привлечения средств в депозиты другими финансовыми организациями России, в разл. к предыдущему периоду

| Виды депозитов | 01.01.2011 | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.01.2016 | 01.01.2017 | В среднем за 2010-2016 гг. |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------------|
| Депозиты федеральных органов государственного управления | 1,32 | 1,57 | 0,94 | 0,78 | 1,44 | 0,84 | 0,91 | 1,08 |
| Депозиты органов государственного управления субъектов РФ и органов местного самоуправления | 1,41 | 1,14 | 0,71 | 0,98 | 0,87 | 1,96 | 1,13 | 1,11 |
| Другие депозиты, всего | 1,20 | 1,21 | 1,17 | 1,18 | 1,26 | 1,26 | 0,96 | 1,17 |
| в т.ч. | | | | | | | | |
| - других финансовых организаций | 1,05 | 1,39 | 1,52 | 1,09 | 1,10 | 1,16 | 0,96 | 1,17 |
| - нефинансовых государственных организаций | 1,13 | 0,99 | 1,02 | 0,82 | 1,68 | 1,42 | 0,95 | 1,11 |
| - других нефинансовых организаций | 1,08 | 1,26 | 1,09 | 1,19 | 1,38 | 1,28 | 0,83 | 1,17 |
| - населения | 1,29 | 1,18 | 1,18 | 1,18 | 1,12 | 1,26 | 1,04 | 1,18 |
| Итого средств, привлеченных в депозитные продукты | 1,21 | 1,22 | 1,15 | 1,16 | 1,26 | 1,26 | 0,96 | 1,17 |

В целом, объем средств, привлекаемых сектором финансовых организаций, не являющихся банками, существенно ниже величины банковских депозитов. Однако, начиная с 2014 года заметна тенденция к усилению конкуренции банкам со стороны таких финансовых организаций в сфере депозитных продуктов.

Ранее нами отмечалось, что еще более существенную конкуренцию банкам небанковские финансовые организации оказывают на рынке долговых ценных бумаг, который можно интерпретировать как альтернативную депозитам форму сбережения накоплений для населения и организаций.

Обращаясь к показателям, характеризующим развитие рынка ценных бумаг (табл. 3), видим неравномерную динамику его развития в последние два года [5]. Однако, объем привлекаемых его участниками средств также снижается, что свидетельствует о формировании дефицита свободных фи-

нансовых ресурсов у основных участников финансового рынка.

Таким образом, можно констатировать общее снижение уровня ликвидности в российской экономике, в т.ч. ее свободной части.

Рассматривая формирование сектора небанковских организаций, необходимо остановиться на таком важном подсекторе, как страховые организации.

Страхование в России не является развитой сферой, особенно в его добровольной части, которая собственно и выступает основным инструментом привлечения свободных финансовых ресурсов населения и организаций через долгосрочные виды страхования, в частности, страхование жизни.

Анализируя данные российского мегарегулятора (табл. 4), отметим, что в 2016 году продолжалась санация страхового рынка и снижения числа страховщиков при сохранении слабой положительной динамики роста стоимостных показателей деятельности.

Таблица 3 – Отдельные показатели, характеризующие развитие рынка ценных бумаг России

| Показатели | 01.01.2015 | 01.04.2015 | 01.07.2015 | 01.10.2015 | 01.01.2016 | 01.04.2016 | 01.07.2016 | 01.07.2017г. к 01.01.2015г., раз |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--|
| Количество некредитных организаций на рынке ценных бумаг, ед. | 641 | 617 | 475 | 540 | 501 | 475 | 457 | 0,71 |
| Активы некредитных организаций- участников рынка ценных бумаг, млрд. руб. | 17,3 | 17,9 | 12,3 | 18,7 | 10,5 | 10,2 | 14,3 | 0,83 |
| Собственные средства некредитных организаций - участников рынка ценных бумаг, млрд. руб. | 6,2 | 6,3 | 6,7 | 6,6 | 6,2 | 6,8 | 6,9 | 1,11 |
| Привлеченные средства некредитных организаций- участников рынка ценных бумаг, млрд. руб. | 11,1 | 11,6 | 5,6 | 12,1 | 4,3 | 3,4 | 7,4 | 0,67 |

Так, активы страховщиков выросли за года на 10%, собранные страховые премии – на 15%. При этом, объем страховых выплат снизился на 1,2 млрд. руб.

Положительным моментом в свете рассматриваемой проблемы сбережения накопленной населения и предприятий, является более существенный прирост

страховых премий по добровольному страхованию жизни, объем которых вырос на 67% и составил более 147 млрд.руб. или почти 17% всех страховых премий против 11,5% в 2015 году.

В целом, объем финансовых ресурсов, привлеченных страховщиками на 01.10.2016г. составил 1,39% ВВП, что на 0,12% больше чем 01.10.2015г.

Таблица 4 – Отдельные показатели, характеризующие развитие страхового рынка России

| Показатели | 01.10.2015 | 01.01.2016 | 01.04.2016 | 01.07.2016 | 01.10.2016 | 01.10.2016г. к 01.10.2015г., раз |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
| Количество субъектов страхового дела, всего | 509 | 478 | 452 | 425 | 392 | 0,77 |
| в т.ч. страховых организаций | 360 | 334 | 313 | 286 | 270 | 0,75 |
| Активы страховых организаций, млрд. руб. | 1632,3 | 1626,6 | 1678,5 | 1738,9 | 1803,6 | 1,10 |
| Страховые премии, млрд. руб. | 769,3 | 1028,6 | 300,7 | 589,9 | 885,2 | 1,15 |
| в т.ч. по страхованию жизни | 88,5 | 129,2 | 41,4 | 88,9 | 147,5 | 1,67 |
| Отношение страховых премий к ВВП, % | 1,27 | 1,27 | 1,31 | 1,34 | 1,39 | x |
| Выплаты по договорам страхования, млрд. руб. | 364,5 | 511,8 | 117,4 | 244,9 | 363,3 | 1,00 |
| в т.ч. по страхованию жизни | 16,8 | 23,6 | 6,7 | 13,1 | 21,6 | 1,29 |

Рынок негосударственного пенсионного обеспечения, представленный негосударственными пенсионными фондами (НПФ), демонстрировал в 2016 году схожую со страховым рынком динамику (табл. 5). Количество НПФ сократилось за год почти на 30 единиц или на 26%, что во многом связано с ужесточением финансового контроля со стороны ЦБ, т.к. количество застрахованных в подобных фондах лиц увеличилось на 12% - с 26,7 млн. чел. до 29,9 млн.чел., а объем привлеченных пенсионных средств возрос на 19%, что выше уровня официальной инфляции данного периода [6].

При этом доходность размещенных средств была заметно выше предлагаемой по банковским депозитам (табл. 5).

Объем привлеченных пенсионных средств НПФ составил в конце 2016 года почти 4% ВВП, что на 1,02% больше аналогичного периода 2015 года и

почти в 3 раза больше объема собранных страховых премий.

Таким образом, негосударственные пенсионные фонды выступили в 2016 году активными конкурентами страховым организациям в сфере привлечения финансовых ресурсов с целью их накопления.

Развитие сегмента паевых инвестиционных фондов в 2016 году отличалось негативными тенденциями: не только на 5% сократилось количество ПИФов с 1436 до 1363 единиц, но и на 11% снизился объем средств, привлеченных данными финансовыми институтами. А уровень средневзвешенной доходности упал в 3 раза (табл. 6). Данный факт является признаком высоких рисков реальных инвестиций и недостаточной диверсифицированности рынка ценных бумаг и производных финансовых инструментов, что в итоге не позволяет финансовым посредникам эффективно размещать привлекаемые ресурсы.

Таблица 5 – Основные показатели системы негосударственного пенсионного обеспечения РФ

| Показатели | 01.10.2015 | 01.01.2016 | 01.04.2016 | 01.07.2016 | 01.10.2016 | 01.10.2016г. к 01.10.2015г., раз |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
| Количество НПФ, ед. | 110 | 102 | 98 | 89 | 81 | 0,74 |
| Количество застрахованных лиц, млн. чел. | 26,7 | 26,3 | 29,4 | 29,9 | 29,9 | 1,12 |
| Активы НПФ, % к ВВП | 3,05 | 3,5 | 3,9 | 4,0 | 4,1 | +1,05п.п. |
| Собственные средства НПФ, млрд. руб. | 146,00 | 160,40 | 158,10 | 150,80 | 154,40 | 1,06 |
| Привлеченные средства НПФ, млрд. руб. | 2676,90 | 2726,50 | 3023,30 | 3084,30 | 3176,50 | 1,19 |
| из них пенсионные средства в % к ВВП | 2,669,40 | 2698,80 | 3017,80 | 3079,40 | 3172,00 | 1,19 |
| Доходность от размещения, % | 2,88 | 3,27 | 3,70 | 3,81 | 3,90 | 1,02 |
| - пенсионных накоплений | 10,80 | 10,80 | 9,00 | 9,50 | 10,60 | -0,20п.п. |
| - пенсионных резервов | 8,10 | 7,70 | 11,00 | 10,00 | 10,90 | +2,80п.п. |

Таблица 6 – Основные показатели деятельности паевых инвестиционных фондов РФ

| Показатели | 01.10.2015 | 01.01.2016 | 01.04.2016 | 01.07.2016 | 01.10.2016 | 01.10.2016г. к 01.10.2015г., раз |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
| Количество ПИФ, ед. | 1436 | 1442 | 1405 | 1368 | 1363 | 0,95 |
| Активы ПИФ, % к ВВП | 3,2 | 3,3 | 3,3 | 3,2 | 3,3 | +0,10п.п. |
| Обязательства по основному виду деятельности, млрд. руб. | 256,4 | 293,0 | 250,0 | 223,2 | 227,2 | 0,89 |
| Обязательства по основному виду деятельности, в % к ВВП | 0,28 | 0,36 | 0,31 | 0,28 | 0,28 | 0 |
| Средневзвешенная доходность, % | 5,1 | 5,5 | 0,6 | 0,8 | 0,8 | -4,30п.п. |

Таблица 7 – Основные показатели деятельности микрофинансовых организаций РФ

| Показатели | 01.10.2015 | 01.01.2016 | 01.04.2016 | 01.07.2016 | 01.10.2016 | 01.10.2016г. к 01.10.2015г., раз |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
| Количество МФО, ед. | 3500 | 3688 | 3852 | 3500 | 3173 | 0,91 |
| Количество жилищных накопительных кооперативов, ед. | 80 | 77 | 75 | 75 | 71 | 0,89 |
| Количество кредитных потребительских кооперативов, ед. | 3 574 | 3 500 | 3 430 | 3 279 | 3 198 | 0,89 |
| Количество сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, ед. | 1 789 | 1 738 | 1 688 | 1 620 | 1 562 | 0,87 |
| Количество ломбардов, ед. | 8530 | 8417 | 8290 | 7958 | 7429 | 0,87 |
| Объем финансовых ресурсов, привлеченных МФО, млрд. руб. | 37,0 | 53,3 | 14,5 | 31,7 | 45,7 | 1,24 |
| Объем финансовых ресурсов, привлеченных МФО, % к ВВП | 0,04 | 0,06 | 0,02 | 0,04 | 0,06 | +0,02п.п. |
| Профильные активы, млрд. руб. | 62,4 | 70,3 | 69 | 79,1 | 85,5 | 1,37 |

Уровень активов ПИФ по отношению к ВВП остался на достигнутом уровне и составил 3,3%, а величина привлеченных средств – 0,28% к ВВП.

Таким образом, сегмент ПИФ по объемам привлеченных средств в 2016 году был существенно меньше страхового и тем более пенсионного сегментов.

Завершив оценку рынка небанковских институтов анализом деятельности микрофинансовых организаций (МФО) (табл. 7).

Развитие сектора микрофинансовых организаций в 2016 году также связано с сокращением количества всех видов прочих финансовых организаций (собственно микрофинансовых организаций, жилищных накопительных кооперативов, кредитных потребительских кооперативов, ломбардов) на 9-13% на фоне достаточно заметного прироста привлеченных ими финансовых ресурсов – на 24%.

Вместе с тем, абсолютная величина средств, привлекаемых через все формы микрофинансовых организаций не превышал 46 млрд.руб., что суще-

ственно меньше объемов финансовых ресурсов, привлекаемых страховщиками, ПИФами и ПНФ [7].

Таким образом, можно констатировать, что на финансовом рынке России сложились объективные предпосылки для развития сектора небанковских институтов как за счет влияния общенародных тенденций, так и в результате формирования необхо-

димой законодательной базы и внедрения механизмов регулирования деятельности подобных организаций. Сегмент небанковских институтов российской финансовой системы на текущий момент находится в начале своего активного развития и только начинает оказывать конкуренцию банковскому сектору в области предложения депозитных продуктов.

Библиографический список

1. Сорокина Е.А. Виды кредитных организаций // Научные труды SWORLD. – 2012. – №4. – С. 79-83.
2. Шапошников И.Г. Развитие небанковских кредитных институтов России // Фундаментальные исследования. – 2014. – №8-5. – С. 1153-1157.
3. Тимофеева Т.В. Финансовая статистика: учеб. пособие / Т.В.Тимофеева, А.А. Снатенков, Е.Р. Мендыбаева; под ред. Т.В.Тимофеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 480с.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859
5. http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_250716.pdf
6. http://cbr.ru/analytics/?prtid=analytics_nfo
7. Заернюк В.М., Назарова З.М., Ястребинский М.А. Роль небанковских кредитных организаций в системе институционального устройства рынка банковских услуг // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №36. – с. 2-10.

References

1. Sorokina E.A. Vidy kreditnykh organizacij // Nauchnye trudy SWORLD. – 2012. – №4. – S. 79-83.
2. Shaposhnikov I.G. Razvitiye nebankovskikh kreditnykh institutov Rossii // Fundamental'nye issledovaniya. – 2014. – №8-5. – S. 1153-1157.
3. Timofeeva T.V. Finansovaya statistika: ucheb. posobie / T.V.Timofeeva, A.A. Snatenkov, E.R. Mendymbaeva; pod red. T.V.Timofeevoj. – M.: Finansy i statistika, 2006. – 480s.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859
5. http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_250716.pdf
6. http://cbr.ru/analytics/?prtid=analytics_nfo
7. Zaermyuk V.M., Nazarova Z.M., Yastrebinskiy M.A. Rol' nebankovskikh kreditnykh organizacij v sisteme institucional'nogo ustrojstva rynka bankovskikh uslug // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2014. – №36. – s. 2-10.

РИСКИ И ПЕРИОГАТИВА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ФОНДЫ ETF

Сопоева И.А., к.э.н., доцент, Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ)
Дзудев А.Ю., аспирант, МГУ им. Ломоносова

Аннотация: в статье рассмотрена актуальность иностранных биржевых фондов, риски инвестирования в иностранные биржевые фонды, риски фондов ETF, преимущества и их недостатки.

Ключевые слова: фондовый рынок, акции, облигации, паевые инвестиционные фонды, иностранные биржевые фонды, биржа.

Abstract: The article examines the relevance of foreign exchange funds, the risks of investing in foreign exchange funds, the risks of ETF funds, the advantages and their shortcomings.

Keywords: stock market, stocks, bonds, mutual funds, foreign exchange funds, stock exchange, Exchange Traded Funds.

Важной и неотъемлемой частью российских экономических реформ является интеграция страны в мировую экономику. В настоящее время невозможно себе представить современную динамично развивающуюся экономику без так же динамично развивающегося фондового рынка.

Биржевые фонды ETF (или Exchange Traded Funds) – это фонд с высокой ликвидностью, торгуемый на бирже. Деньги инвесторов аккумулируются и вкладываются, но не в один конкретный актив, а в целый набор. В отличие от российских ПИФов, набор таких активов известен инвестору заранее и не может меняться со временем. Инвестор покупает пай (акции или доли) фонда, а взамен получает пропорциональную долю того «портфеля», в который вложены деньги ETF. [1]

Биржевые фонды аннексировали мир инвестиций. Эти недорогие фонды, как правило, имеют очень привлекательные коэффициенты расходов, и к тому же, в отличие от традиционных взаимных фондов, предлагают налоговые льготы. Во многих случаях ETF отслеживают индексы, обеспечивают минимальный оборот активов и высокую стабильность портфеля. Сегодня инвестировать в ETF проще, чем когда-либо, а их популярность значительно упростила поиск вариантов, которые подойдут именно вам. ETF- относительно новый институт инвестирования, который спровоцировал интерес со стороны частных и институциональных инвесторов в России. Определенный интерес вызвало изучение ситуации, сложившейся на отечественном фондовом рынке, что дало возможность определить и сформулировать основные направления его дальнейшего развития. Биржевые инвестиционные фонды широко распространены в мировой практике. [3]

Инвестиции с небольшими рисками всегда была предметом постоянного поиска у инвесторов. Как и паевые фонды, основной риск облигаций ETF заключается в том, что они могут потерять часть инвестиций акционера. Фондовые рынки облигаций подвержены рыночному риску, так как их цены на акции колеблются в стоимости в результате предложения и спроса на акции в дополнение к фундаментальным и рыночным факторам. Фонды облигаций также подвержены риску процентных ставок (обратная зависимость между движением цен акций и рыночными ставками процента), кредитным и дефолтным риском, инфляционным риском и риском ухудшения соответствующего индекса облигаций после расходов. [2]

К рискам инвестиций в ETF относятся: [4]

- **высокие комиссии посредников**, потеря средств на двойной комиссии – комиссии провайдера ETF и управляющей компании. Средняя комиссия в ПИФах порядка 3,2%, средний уровень комиссии в ETF – 0,3%;

- **ограниченный выбор ПИФов, инвестирующих в ETF**. В последнее время ПИФы все чаще

инвестируют в этот вид ценных бумаг, однако их число по-прежнему на порядок ниже, чем общее количество биржевых фондов;

- **короткая история существования подобных ПИФов**. История доходности – это один из основных критериев, по которому инвестор выбирает ценную бумагу. Исторический горизонт в 2-3 года, в течение которого работает ПИФ, не дает достаточно данных для анализа;

- **риск неточного повторения индекса**. Средства ПИФов могут быть вложены в ETF не полностью или не на все время, это закреплено в инвестиционной декларации ПИФов. Управляющая компания может заявлять в рекламе о точном повторении индекса, но фактически имеет право на отхождение от точных показателей.

Доходность фондов ETF зависит от многих показателей. Большое значение имеют структура фондов, стоимость чистых активов, оборачиваемость портфеля, стратегия управления и многие другие показатели, на которых строится анализ.

«Возможные риски фондов ETF:

- рыночные риски – убытки от падения инструмента;
- риск ликвидности – невозможность продажи пая или его продажа с большой неустойкой;
- валютный риск – характерен для валютных ETF и отражает возможность отрицательной динамики курса валют;
- инфляционный риск – риск того, что доходность фонда окажется ниже уровня инфляции;
- риск ошибки в следовании индексу – характеризует разницу в доходности между базовым активом и соответствующим фондом ETF;
- риск банкротства контрагента, возникающий в результате получения дополнительного дохода от отдаления ценных бумаг, когда банкротство заемщика делает невозможным возврат ценных бумаг.» [4]

Кроме этого существуют инфраструктурные риски, которые представлены на рис. 2. [3]
Недостатки и преимущества

«Основное преимущество фондов ETF заключается в ликвидности. Их обращение на бирже позволяет совершить покупку через брокера с использованием торгового терминала, то есть покупка и продажа могут осуществляться многократно в пределах торговой сессии. В отличие от ПИФов, состав фондов ETF заранее известен и не может изменяться. В ПИФах же состав портфеля публикуют ежеквартально. Также ETF имеют более низкую стоимость относительно традиционных сборных фондов, что предопределяет более низкие первоначальные вложения. Одним немаловажным достоинством фондов ETF является высокая степень диверсификации присутствующая всем портфельным инвестициям. При оценке этого параметра следует обращать внимание на состав портфеля, так как при его формировании пере-

чень инструментов может не полностью соответствовать базовому активу.» [4]

Exchange traded funds – это довольно новый финансовый инструмент, который учитывает интересы инвесторов, поэтому обладает преимуществами:

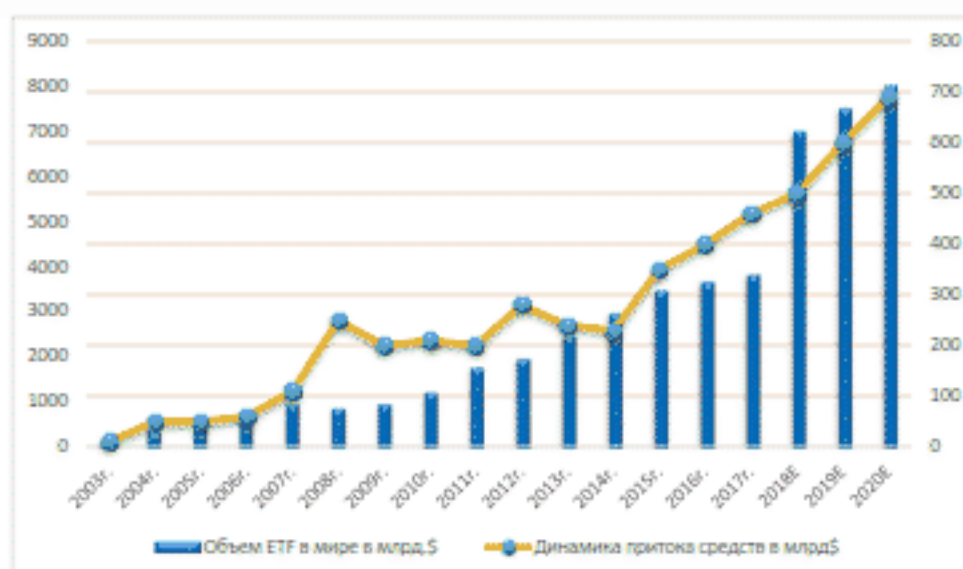


Рисунок 1 - Объем рынка ETF в млрд долл.

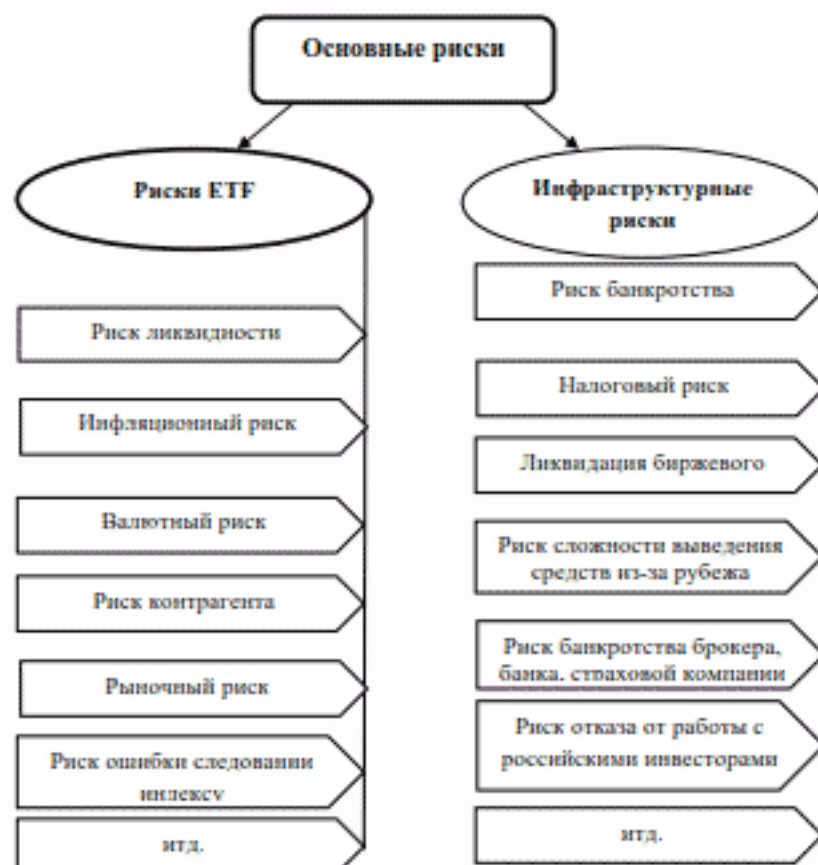


Рисунок 2 - Структура основных рисков биржевых инвестиционных фондов

Профессиональное управление активами. В случае с ETF эту роль выполняют индекс и провайдер фонда.

Диверсификация. Снижение рисков за счет инвестиций в большое число активов, объединенных индексом. Если один актив упадет в цене, а другой повысится, они друг друга уравновесят, и инвестор не потеряет на падении.

Низкий порог входа. Инвестор сам выбирает подходящий ETF по стоимости, отрасли и доходности. Цена на акцию ETF индекса S&P 500, фонда SPDR S&P 500 (торгуется на бирже под тикером SPY), на сегодня чуть меньше 210\$.
Высокая ликвидность. Обычно на ETF на рынке высокий спрос, поэтому инвесторы легко продают и покупают их в течение дня.

Прозрачность информации об активах фонда. Инвестор видит структуру индекса в реальном времени и сам принимает решение, когда его покупать или продавать.

Возможность зарабатывать и на растущих рынках, и на падающих. Например, вкладывая в золотые ETF в период кризиса. Обычно во время кризиса акции предприятий падают в цене, а золото, наоборот, растёт. ETF – удобный способ инвестировать в золото и сохранить свой капитал.

Страховка от изменения курсов валют. Резкие колебания на рынках валют привели к тому, что популярными становятся ETF, застрахованные от изменения валютных курсов. Когда фонд инвестирует в рынки разных стран, то стоимость его акций может изменяться не только из-за роста активов, в которые вкладывается фонд, но и из-за разницы курса валют. Некоторые фонды организуют так, чтобы устранить влияние курса валют, а отражать лишь изменение стоимости активов.

С ETF инвестору проще принимать взвешенное решение: он видит всю информацию об изменениях

цены и сам управляет активом. Механически торговля ETF не отличается от торговли акциями: инвестор не ограничен в сроках покупки и продажи и в выборе актива. Риски у ETF более уравновешенные.

«К недостаткам ETF можно отнести:

- транзакционные затраты, идущие на оплату брокерских и биржевых комиссий;
- наличие спреда¹, достигающего значительных размеров в периоды низкой ликвидности;
- разрыв между стоимостью ETF и стоимостью чистых активов. В зависимости от направления сделки эта разница может быть выгодной, но в большинстве случаев она приносит убытки.» [4]

«Российские инвесторы в некоторой степени ограничены в отношении ETF-фондов вследствие несовершенства национального законодательства. Однако возможности их использования имеются. Рассмотрим способы инвестирования в ETF-фонды. Во-первых, можно приобрести пай в ПИФах, в состав которых входят ETF-фонды. Но это малопривлекательный вариант вследствие более высоких комиссионных издержек. Во-вторых, инвестировать можно через российские брокерские компании или банки. Здесь видятся такие недостатки, как ограниченное число фондов и работа на иностранных биржах через офшоры (неторговые риски). В-третьих, пай можно приобрести, используя зарубежную страховую компанию. Но в этом случае может потребоваться участие инвестора в программных продуктах, таких как, например, программа накопительного страхования. Прямой выход на иностранную биржу через иностранного же брокера. Однако в свете последних политических событий к выбору брокера лучше отнестись серьезно. Американские брокеры имеют высокую степень надежности, но нужно быть готовым к возможным проблемам в рамках санкционных войн.» [4]

¹ Спред – разница между ценами

Библиографический список

1. Faerber, Esmé, All About Stocks, New York: McGraw-Hill, 2008.
2. Faerber Esmé, "All About Bonds, Bond Mutual Funds, and Bond ETFs, 3rd Edition", 2009, p.16
3. Сопоева И.А., Камбердиева С.С., Инвестирование в иностранные биржевые инвестиционные фонды // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-2 (81-2). С. 546-549.
4. Что такое биржевые ETF фонды и как это работает - <http://smfanton.ru/fondovaya-birzha/etf-fond.html>
5. <http://ubi24.ru/etf-fondy>

References

1. Faerber, Esmé, All About Stocks, New York: McGraw-Hill, 2008.
2. Faerber Esmé, "All About Bonds, Bond Mutual Funds, and Bond ETFs, 3rd Edition", 2009, p.16
3. Sopoeva I.A., Kamberdieva S.S., Investirovanie v inostrannye birzhevyye investitsionnyye fondy // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 4-2 (81-2). S. 546-549.
4. Chto takoe birzhevyye ETF fondy i kak eto rabotaet - <http://smfanton.ru/fondovaya-birzha/etf-fond.html>
5. <http://ubi24.ru/etf-fondy>

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА БЛЮД НАЦИОНАЛЬНОЙ ВОСТОЧНОЙ КУХНИ

Тохириён Б., к.т.н., старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет

Меркулова Н.Ю., к.т.н., доцент Уральский государственный экономический университет

Рагозинникова Е.В., старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: в статье рассматриваются некоторые особенности ассортимента и рецептов национальных блюд на примере восточной кухни. Установлено, что в меню большинства восточных кухонь важное место занимает плов. Проведен сравнительный анализ рецептов плова в национальной восточной кухне. Также показано, что в рецептурах плова в основном используется растительные масла: подсолнечное, кукурузное, хлопковое и оливковое. Ввиду несбалансированности жирно-кислотного состава указанных масел, для увеличения пищевой ценности блюд, целесообразно применение в национальных кухнях новый вид комбинированного растительного масла «Оригинальное» с оптимальным соотношением ПНЖК линолевой (омега-6) и линоленовой (омега-3) кислот 10:1

Ключевые слова: анализ, ассортимент, рецептура, восточная кухня, плов, традиция, растительные масла.

Abstract: the article deals with some peculiarities of assortment and recipes of national dishes to sample Oriental cuisine. It is established that on the menu of most Oriental cuisines important locally is rice. A comparative analysis of the formulations of rice in national Oriental cuisine. It is also shown that in the formulations of the pilaf mostly used vegetable oils: sunflower, corn, cottonseed and olive. Because of the imbalance in the fatty acid composition of these oils, to increase nutritional value of meals, it is advisable to use in national foods is a new kind of combined vegetable oil "Original" with an optimal ratio of polyunsaturated fatty acids linoleic (omega-6) and linolenic (omega-3) acids 10:1

Keywords: analysis, food, recipe, Eastern cuisine, rice, tradition, vegetable oil.

В общественном питании широкое распространение получила национальные кухни. В настоящее время, с развитием общественного питания на продовольственном рынке России появляется большое количество блюд различных национальных кухонь мира. Большинство предприятий общественного питания формирует ассортимент в зависимости от спроса и предложения. Кроме того для формирования ассортимента состава меню на предприятиях общественного питания важную роль играет популярность национальных кухонь.

Национальная кулинария создается общностью людей, общностью свойств и особенностей вкусовых восприятий. Это не значит, что национальная кухня есть нечто замкнутое, застывшее раз и навсегда. Кулинария является одной из наименее изолированных частей национальной культуры. Взаимопроникновение и взаимовлияние национальных кухонь всегда имели и имеют место. Мы можем найти много общего, например, немало схожих национальных блюд у народов Ближнего Востока и Азии, что позволяет нам говорить об общеприближенности восточной и общеазиатской кухнях. Но это взаимовлияние национальных кухонь не исключает их самобытности, так как каждый народ придает своим блюдам, в том числе и созданным представителями другой национальности, свой вкус [5].

Изучение национальной кухни в частности разновидности национальных блюд остается актуальной задачей.

Сегодня в России предприятия национальной кухни являются одним из популярных мест питания для многих россиян. Так, как Россия является многонациональной страной открытой для туризма, потому с каждым днем появляются новые национальные предприятия общественного питания. Проанализируем предпочтения россиян в выборе предприятий общественного питания с учетом особенностей кухни (рисунок 1) [1,3].

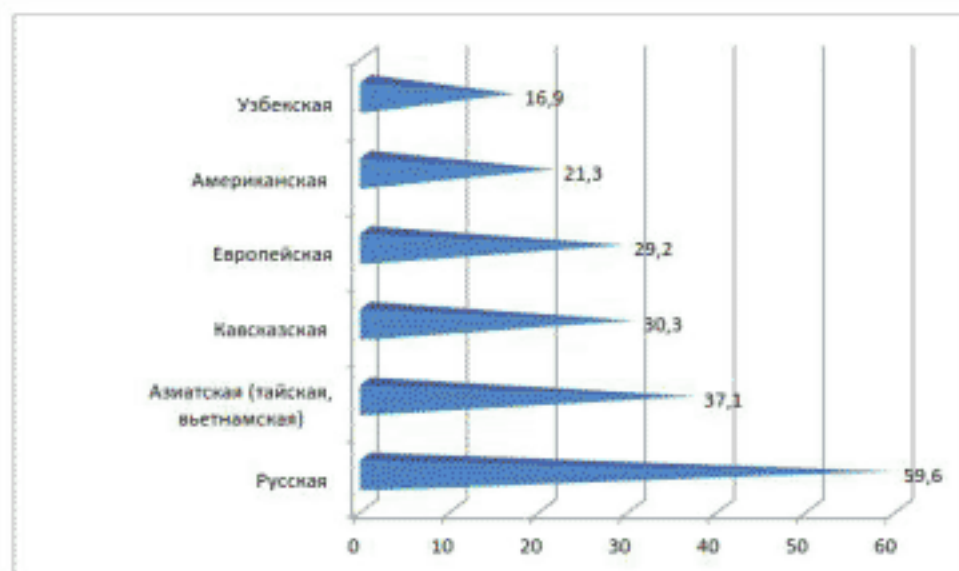
Видно, что россияне отдают предпочтение восточным кухням, узбекской - 16,9%, кавказской - 30,3%, данные по таджикской - отсутствуют. Следо-

вательно, перспектива у нее есть, так как есть целевой сегмент потребителей. Это говорит о том, что в России существует весомая потребность в посещении предприятий восточной кухни.

Рассмотрим некоторые особенности ассортимента и рецептов блюд национальных кухонь в частности восточную кухню, представленную в нашей классификации [1] (в других работах автора статьи предложены дополнения классификации предприятий общественного питания в зависимости от индивидуальных особенностей и потребностей потребителей)

Восточная кухня - общий термин для кухни народов Востока, Азии, Индии, Кавказа и Балканского полуострова[4]. Восточная кухня располагается разнообразным по составу блюдами, отличается сложной, богатой, можно сказать, утонченной вкусовой и ароматической гаммой пищи.

В большинстве восточных кухонь, в частности в таджикской кухне характерной особенностью является использование в большом количестве мясных продуктов и ограниченное использование рыбы, яиц отдельных видов круп (гречневой, овсяной, перловой). Кулинарное искусство таджикского народа формировалось в течение многих столетий. Несмотря на некоторое сходство таджикской национальной кухни с другими среднеазиатскими, она имеет своеобразную технологию приготовления блюд. Большинство блюд таджикской кухни обильно заправляют луком, специями, зеленью, кислым молоком. Из специй широко применяются красный перец, барбарис, шафран другие. Зелень (кинза, укроп, петрушку, шавель и др.) в измельченном виде добавляют к салатам, первым и вторым блюдам, а также к кисломолочку. В качестве десерта употребляют варенье из вишен, сливы, инжира. Особенностью таджикской национальной кухни является полужидкая консистенция вторых блюд, большое количество мясного соуса и высокая плотность первых блюд. Самым популярным блюдом в таджикской кухне является плов - его рассматривать будем позже [2].



*сумма не равна 100%, т.к. предоставлялась возможность выбора нескольких вариантов ответа
Рисунок 1 – Предпочтения россиян в выборе кухни, %

Отличительной особенностью арабской кухни - широкое применение в больших количествах различных пряностей. Для приготовления пищи используется растительное масло, главным образом оливковое. Наиболее популярны у арабов мясные супы с фасолью и рисом горохом и вермишелью, горохом и картофелем, стручковой фасолью, каперсами и т.д. Из вторых блюд - мясо тушенное и жареное, куры тушеные в томате, пловы.

Традиции приготовления пищи в Узбекистане уходят корнями в глубину столетий. Приемы кулинарной обработки, выбор сырья, ассортимент блюд формировались под влиянием многовековых традиций. Особенности узбекской кухни проявляются в специфических приемах технологии обработки сырья, например при приготовлении первых блюд мясо предварительно обжаривают, в результате чего блюда приобретают характерный аромат и золотисто - коричневый цвет. Характерной особенностью узбекской кухни является использование фруктов для приготовления как сладких, так и первых, вторых, холодных блюд. Наиболее распространенными являются айва, сливы, гранаты, вишни. Традиционно популярны в узбекской кухне кисломолочные продукты не только как добавка к супам, вторым блюдам и мучным изделиям, а и как отдельные напитки. Одно из самых любимых традиционных узбекского народа является плов [6].

Из хода из вышесказанного становится, очевидно, что в меню большинства восточных кухонь важное место занимает пловы. Можно сказать, что плов является визитной карточкой восточных кухонь.

Плов - один из традиционных видов пищи восточной кухни, одно из самых любимых и популярных блюд на Ближнем и Среднем Востоке, Средней Азии, отчасти в Закавказье. Можно встретить десятки разновидностей плова в национальных кухнях: в зависимости от сортов риса, вида мяса или его отсутствия и других ингредиентов в частности растительных масел, и способа приготовления и т.д. Рассмотрим состояние и рецептов плова в некоторых национальных кухнях.

Таджикский плов - одно из самых любимых таджиками блюдо. В таджикской национальной кухне

существует несколько десятков рецептов приготовления плова. Одной из технологической особенностью приготовления таджикских пловов является, что рис перед закладкой замачивают на 0,5-1 ч в теплой воде, что способствует ускорению процесс варки.

Национальные таджикские пловы имеют ряд особенностей, касающихся добавления дополнительных компонентов, что придает плову новые вкусовые свойства. Наиболее распространенными дополнениями к обычному составу плова в таджикской национальной кухни служат добавление гороха нут (предварительно замоченный за 10-12 ч), чеснок, закладываемый целыми головками, а также айва (нарезанная ломтиками или мелкими кубиками и без кожи).

В таджикской национальной кухне часто делают плов угро, для которого вместо риса используют крупу угро, приготовленную из лапши. В таджикской национальной кухни имеются некоторые региональные виды плова, отличающиеся мясными компонентами. К ним можно отнести душанбинский и ходжентский пловы и т.д. В этих разновидностях плова вместо мяса используют более сложные мясные изделия из фарша - фарш с виноградными листьями и другие, которые и закладывают в зирвак (зирвак - процесс обжаривания в масле лука, мяса и моркови) сразу после его подготовки, до заливки водой.

Большинства видов плова в таджикской национальной кухни закусывают салатом из горного ревеня, который очищают от поверхностной кожицы пленки, нарезают поперек волокон на кусочки и слегка солят.

Плов также одно из распространенных любимых блюд в узбекской национальной кухне. Здесь создана классическая технология приготовления пловов. В узбекской национальной кухне готовить десятки разновидностей пловов [7].

К основным видам относится, ферганский, самаркандский, бухарский, хорезмский плов. Они имеют технологические отличия в процессе приготовления. Кроме того, имеются пловы, состав которых меняется в зависимости от назначения (простой, праздничный, свадебный). Ряд пловов отлича-

ется, тем, что в них содержится разное мясо, различных сортов риса, различных приправы. Кроме того не всегда используется баранина, она часто заменяется в узбекской национальной кухни курдючной оболочкой, перепелками, фазанами, курицей. Не всегда в состав узбекских пловов входит и рис. Иногда рис составляет лишь часть плова, временами полностью заменяется пшеницей.

Для многих разновидностей пловов характерно классический набор продуктов: баранина, рис, морковь, изюм или урюк и смесь трех пряностей - красного перца, барбариса и зиры (зира- сушеные семена праной индийского тмина).

Как в других странах Средней Азии, в туркменской национальной кухни к числу популярных, любимых вторых блюд с мясом входит плов. По своей технологии приготовления и составу туркменский плов в основном аналогичен узбекским пловом, но в туркменской национальной кухни в качестве мяса для плова, чем в узбекской национальной кухни, часто используется дичь, особенно фазаны. Подробный вид плов готовят, с зеленым рисом. Морковь частично или полностью заменяют урюком, для обжаривания используют кунжутное масло и едят го-

товый плов обычно с кислым соусом, или с экстрактом из гранатового сока.

Во многих арабских национальных кухнях плов готовят без моркови. Другая отличительная характеристика плова в арабских национальных кухнях является широкое применение различных приправ. Несмотря на некоторые различия, плов в арабских национальных кухнях также имеют много общих черт приготовления, аналогичен средней - азиатским национальным пловом.

Некоторые рецепты плова приведены в таблице 1 (состав ингредиентов на одну порцию-250 г.). Например, арабский плов без мяса готовится из красного риса с кедровыми орехами, томатной пастой и на оливковом масле. В узбекский плов входит рис специальный сорт «Девзира» (особый вид риса красно-бурого цвета, выращиваемый в Узбекистане), мясо баранина, готовится на подсолнечном масле. Рецепт плова на кукурузном масле включает мясо цыпленка с косточками, рис «Босмати» (один из самых известных индийских сортов риса), изюм, фисташки. Туркменский плов готовится с урюком, на кунжутном масле с добавлением специй, а турецкий плов готовится с миндалем, желтым изюмом с добавлением сахара.

Таблица 1 - Сравнительный анализ рецептов плова

| Ингредиенты | Плов узбекский (масс, г) | Плов арабский (масс, г) | Плов Туркменский (масс, г) | Плов турецкий (масс, г) | Плов с кукурузным маслом (масс, г) |
|----------------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|------------------------------------|
| Мясо баранина | 59 | - | 55 | 64 | - |
| Мясо говядина | - | - | - | - | - |
| Мясо цыпленка с косточками | - | - | - | - | 70 |
| Масло подсолнечное | 21 | - | - | 22 | - |
| Масло оливковое | - | 15 | - | - | - |
| Масло кукурузное | - | - | - | - | 18 |
| Масло сливочное | - | 8 | - | - | - |
| Масло кунжутное | - | - | 20 | - | - |
| Рис | - | - | 60 | 62 | - |
| Рис «Девзира» | 71 | - | - | - | - |
| Рис «Босмати» | - | - | - | - | 50 |
| Рис красный | - | 50 | - | - | - |
| Морковь | 57 | - | 45 | - | 25 |
| Лук репчатый | 17 | 65 | 15 | 34 | 15 |
| Томатная паста | - | 10 | - | - | - |
| Фисташка | - | - | - | - | 8 |
| Кедровые орехи | - | 15 | - | - | - |
| Изюм желтый | - | 15 | - | 7 | 10 |
| Миндаль | - | - | - | 7 | - |
| Урюк | - | - | 15 | - | - |
| Чечевица | - | 30 | - | 2 | - |
| Чеснок | - | - | - | - | 3 |
| Специй | + | - | - | - | + |
| Зелень | - | - | 2 | 2 | 5 |
| Корица молотая | - | 0,3 | - | - | - |
| Геоздика молотая | - | 0,3 | - | - | - |
| Шафран | - | - | 0,3 | - | - |
| Ажгон (семян) | - | - | 1 | - | - |
| Перец черный | 0,3 | 0,4 | - | 0,2 | - |
| Перец красный | - | - | 0,3 | - | - |
| Сахар | - | - | - | 1,5 | - |
| Соль | + | + | + | + | + |
| Вода | 50 | 55 | 53 | 47 | 60 |
| Выход | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |

Рецептуры плова, которые можно встретить в различных изданиях, подтверждают его видовое разнообразие в восточной кухне. Тем не менее, отсутствуют специальные научные исследования, посвященные особенностям, полезным функциям плова в восточной культуре. Отметим, что в народной ме-

дицине плов относится к целебным средствам. Прославленный врач Востока Ибн Сина (Авиценна) советовал плова есть при недомогании, истощении организма, после перенесения тяжелой болезни. Здоровым людям плов рекомендуется в ненастную

погоду, в холодную зиму и при больших физических нагрузках.

Анализ рецептов пловов показал, что в рецептурах плова в основном используется растительное масло: подсолнечное, кукурузное, хлопковое и оливковое. Ввиду несбалансированности жирнокислотного состава указанных масел, для увеличе-

ния пищевой ценности блюд, целесообразно использовать в национальных кухнях новый вид комбинированного растительного масла «Оригинальное» с оптимальным соотношением ПНЖК линолевой (омега-6) и линоленовой (омега-3) кислот 10:1 (таблица 2).

Таблица 2 – Составы масла «Оригинальное»

| Компонент | Модельный состав 1 | Модельный состав 2 | Модельный состав 3 | Модельный состав 4 |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ядра абрикосовых косточек | 72,5 | 57,5 | 72,76 | 27,50 |
| Семена черного кунжута | 5,0 | 0,0 | - | 25,00 |
| Семена подсолнечника | 0,0 | 18,0 | - | 25,00 |
| Семена хлопка | 11,7 | 13,7 | 15,45 | 11,70 |
| Семена льна | 2,7 | 3,4 | 2,72 | 4,15 |
| Арахис | 6,1 | 6,1 | 9,07 | 4,15 |
| Миндаль | 2,0 | 1,3 | - | 2,50 |

Составленная рецептура комбинированного растительного масла учитывает один из важных вопросов питания, а именно, количественное и качественно потребление жирных кислот. Рецептура ново-

го вида комбинированного масла запатентована авторами статьи, часть проведенных исследований отражены в диссертационной работе автора статьи.

Библиографический список

1. Беляев Н.М., Донскова Л.А., Тохирийн Б. Совершенствование признаков классификации предприятий общественного питания в условиях современной экономики // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-3 (39). С. 27-31.
2. Голунова, Л. Е. Сборник рецептов блюд и кулинарных изделий ближнего зарубежья / Л. Е. Голунова. – 2-е изд. М. : ПрофиКС, 2004. – 424 с.
3. Информационное агентство «РБК.research» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.research.rbc.ru> (дата обращения 10.09.2017).
4. Рецепты вторых блюд – плов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianfood.com/recipes/bytype/?fid=473> (дата обращения 15.07.2017).
5. Сборник рецептов блюд зарубежной кухни / под ред. А. Т. Васоковой. – М. : Дашков и К°, 2008. – 816 с.
6. Сербин, И. В. Профессиональная сервировка. Модные тенденции / И. В. Сербин. – М. : Ресторанные ведомости, 2004. – 115 с.
7. Сборник рецептов национальных блюд и кулинарных изделий : сб. техн. нормативов / под ред. В. Т. Лапшиной. – М. : Хлебпродинформ, 2001. – 759 с.

References

1. Belyaev N.M., Donskova L.A., Tohiriyon B. Sovershenstvovanie priznakov klassifikatsii predpriyatiy obshchestvennogo pitaniya v usloviyah sovremennoy ekonomiki // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 4-3 (39). S. 27-31.
2. Golunova, L. E. Sbornik receptur blyud i kulinarnykh izdelij blizhnego zarubezh'ya / L. E. Golunova. – 2-e izd. M. : ProfiKS, 2004. – 424 s.
3. Informatsionnoe agentstvo «RbK.research» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.research.rbc.ru> (data obrashcheniya 10.09.2017).
4. Recepty vtorykh blyud – plov [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.russianfood.com/recipes/bytype/?fid=473> (data obrashcheniya 15.07.2017).
5. Sbornik receptur blyud zarubezhnoj kuhni / pod red. A. T. Vasyukovoj. – M. : Dashkov i K°, 2008. – 816 s.
6. Serbin, I. V. Professional'naya servirovka. Modnye tendentsii / I. V. Serbin. – M. : Restorannye vedomosti, 2004. – 115 s.
7. Sbornik receptur nacional'nykh blyud i kulinarnykh izdelij : sb. tekhn. normativov / pod red. V. T. Lapshinoj. – M.: Hlebprodinform, 2001. – 759 s.

АНАЛИЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ушкац И.Г., Российский университет дружбы народов

Аннотация: Целью работы является исследование теоретических и практических аспектов анализа отчетности предприятия. Предметом исследования является финансовая отчетность предприятия и методика ее интерпретации. Процесс исследования проводился с применением таких методов, как группировка, обобщение, анализ, синтез, сравнение, построение аналитических таблиц и др. Определено, что интерпретация отчетности не только ориентир процесса выполнения бизнес-плана или результат деятельности предприятий.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ отчетности, интерпретация, финансовые показатели, финансовая устойчивость.

Abstract: The aim of the work is to study the theoretical and practical aspects of the analysis of enterprise reporting. The subject of the study is the financial statements of the enterprise and the methodology for its interpretation. The research process was carried out using methods such as grouping, generalization, analysis, synthesis, comparison, construction of analytical tables, etc. It is determined that the interpretation of reporting is not only a guide to the process of implementing a business plan or the result of the activities of enterprises.

Keywords: financial reporting, analysis of reporting, interpretation, financial indicators, financial stability.

В условиях активизации процессов глобализаций и выхода субъектов ведения хозяйства на международные рынки товаров, услуг и капитала растет значение объективной оценки их хозяйственной деятельности. Основным параметром такой оценки является расчет финансового результата, на основании которого определяется конкурентоспособность предприятия на рынке, его инвестиционная привлекательность, кредитоспособность, а также возможности роста рыночной стоимости предприятия.

Анализ финансовой отчетности как аналитическая процедура имеет немаловажное значение для принятия многих управленческих решений. Целевая установка анализа и интерпретации финансовых отчетов заключается в получении совокупности достоверных данных, которые характеризуют текущее финансовое положение и устойчивость предприятия и имеют прогнозную ценность. В результате получения систему информативных параметров, которые дают представление о финансовом состоянии предприятия, эффективности его деятельности и используются в текущей оценке функционирования.

Основным источником информации о факторах формирования финансовых результатов является отчетность о финансовых результатах, потому не теряет актуальность вопрос подтверждения достоверности ее показателей и верной интерпретации результатов.

Отдельные аспекты учета и анализа финансовых результатов являются предметом исследования многих ученых и практиков, как зарубежных, так и отечественных: Ч. Гаррисон, К. Друри, Р. Энтони, В. Ивашкевич, Р. Каплан, Р. Манн, Е. Майер, В. Палий, Дж. Рис, М. Ткач, Дж. Фостер, Д. Хан, А. Шермет, А. Яруговой и других. Отдавая должное научным работкам ученых, следует отметить, что отдельные вопросы совершенствования учета и анализа финансовых результатов в условиях международной стандартизации учета требуют дальнейшего научно-практического исследования и уточнения.

Большая часть финансистов среди наиболее важных показателей финансовой отчетности выделяет прибыль и рентабельность. Это обосновывается тем, что прибыль и рентабельность в наибольшей степени характеризуют финансовое состояние предприятия.

Прибыль многогранный показатель, имеющий несколько срезов, отражающих различные стороны деятельности предприятия: валовая прибыль; прибыль от продаж; прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль как самая первая ступень расчета прибыли получается путем вычитания из выручки себестоимости. Если из валовой прибыли вы-

честь коммерческие и управленческие расходы, без которых невозможна деятельность современного предприятия, то получим прибыль от продаж. Прибыль до налогообложения получается как сумма прибыли от продаж и прочих доходов за вычетом прочих расходов.

Чистая прибыль, это прибыль, которая остается в собственности и распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, сборов и платежей в бюджет, с учетом сальдо отложенных налоговых активов и обязательств, и которую можно использовать на выплату дивидендов акционерам, вложения в инвестиции, расширение производства, стимулирование сотрудников и т.д.

Второй наиболее важный показатель – рентабельность – характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Выделяют разные виды рентабельности, среди наиболее важных из которых следующие:

Рентабельность реализованной продукции = $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}}$.

Рентабельность от продаж = $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}$.

Рентабельность собственного капитала = $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$.

Рентабельность инвестиций = $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Инвестиции}}$ [3].

Интерпретируем основные финансовые показатели из финансовой отчетности на реальных цифровых данных.

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, удельный вес изменений рентабельности продаж за анализируемый период снизился на 22,5%, но рентабельность от продаж по чистой прибыли снизилась только на 1,9%. Это свидетельствует о повышении уровня расходов операционной деятельности (увеличилась стоимость сырья и комплектующих, транспортных расходов, электроэнергии и т.д.) и требует анализа конкретных факторов производственно-хозяйственной деятельности компании для поиска резервов. Кроме рентабельности продаж анализируют динамику рентабельности активов и капитала.

При анализе отчета о финансовых результатах, необходимо оценить динамику и удельный вес изменений себестоимости, выручки и валовой прибыли. Если себестоимость и выручка увеличились, то это говорит о нормальном уровне развития предприятия. А если себестоимость увеличилась, а выручка снизилась, или снизился удельный вес валовой прибыли в выручке, вероятны проблемы с эффективностью бизнеса. В таблице 2 представлен фрагмент анализа таких изменений.

Таблица 1 - Пример анализа показателей рентабельности продаж [3]

| Показатели рентабельности | Значения показателя (в %, или в копейках с рубля) | | | Изменение показателя | |
|--|---|---------|---------|----------------------|-------|
| | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | (гр.4 - гр.2) | ± % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки) | 13,0 | 10,3 | 10,1 | -2,9 | -22,5 |
| 2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) | 10,4 | 8,2 | 9,5 | -0,9 | -8,4 |
| 3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки) | 7,4 | 5,0 | 7,3 | -0,1 | -1,9 |
| Справка: | | | | | |
| Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) | 15,0 | 11,5 | 11,2 | -3,7 | -25,0 |

Таблица 2 - Фрагмент анализа финансовой отчетности

| Наименование показателя | За 2015 год | В % | За 2016 год | В % |
|--------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| | | к выручке | | к выручке |
| Выручка | 4493408 | 100 | 10170640 | 100 |
| Себестоимость продаж | 3376187 | 75,14 | 7817747 | 76,87 |
| Валовая прибыль (убыток) | 1117221 | 24,86 | 2352893 | 23,13 |

Из представленной таблицы 2 видно, что удельный вес валовой прибыли в выручке снизился на 1,73%.

Кроме того, вовремя принять меры по обеспечению ликвидности и предотвратить банкротство позволяет грантный анализ дебиторской задолженности [4].

Чаще всего, дебиторская задолженность образуется при продаже товаров и услуг, с отсрочкой платежа (в кредит) или в результате излишне уплаченных налогов и сборов.

Крайне важно проанализировать динамику дебиторской задолженности, так как она является частью оборотных активов компании. Для обеспечения финансовой стабильности организации и снижения рисков необходимо следить за тем, чтобы дебиторская задолженность превышала кредиторскую.

Когда поставщик не уверен в финансовой надежности контрагента, то проводит расчеты по предоплате, но иногда, услуги или товары предоставляются с отсрочкой платежа. В таких случаях, если срок оплаты по договору еще не наступил, задолженность считается нормальной дебиторской задолженностью, а не оплаченная в оговоренные сроки задолженность за товары и услуги – просроченной.

Согласно статьи 266 Налогового кодекса «сомнительным долгом признается любая задолженность,

возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. При наличии у налогоплательщика перед контрагентом встречного обязательства (кредиторской задолженности) сомнительным долгом признается соответствующая задолженность перед налогоплательщиком в той части, которая превышает указанную кредиторскую задолженность налогоплательщика перед этим контрагентом» [4].

Задолженности, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации, признаются безнадежными.

Срок исковой давности равен трем годам и начинается с дня, следующего за датой окончания срока исполнения обязательства, указанного в договоре. Если дата платежа в договоре не указана, то срок исковой давности исчисляются с момента предъявления требования об исполнении обязательства.

Дебиторская задолженность, по которой платежи ожидаются в течение срока менее 12 месяцев, после отчетной даты, является краткосрочной.

Дебиторская задолженность, по которой платежи согласно договора ожидаются в течении срока, превышающего 12 месяцев, является долгосрочной дебиторской задолженностью.

Анализ дебиторской задолженности снижает риски предприятия, так как позволяет своевременно принять меры для сдерживания роста долгов, для установления предельного лимита суммы задолженности, избежать кассовых разрывов при планировании бюджета.

Для анализа дебиторской задолженности, сначала, на отчетную дату, определяют весь объем долгов. Затем должников разделяют на группы: круп-

ные, средние и мелкие. Далее используют традиционные методы анализа: горизонтальный, вертикальный, сравнительный анализ, анализ трендов и другие. Для большей наглядности используют диаграммы, схемы, таблицы.

Как лучше организовать контроль за дебиторской задолженностью? Во-первых, вся информация отношений с контрагентами должна быть систематизирована. Это поможет лучше контролировать сроки платежей и организовать работу менеджеров компании. Пример реестра договоров представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Реестр договоров с покупателями (заказчиками)

| Название Контрагента | Дата и номер договора | Предмет договора | Сумма договора | Срок действия договора | Срок оплаты | Срок отсрочки платежа | Кредитный лимит | Исполнение обязательств по договору | Ответственный за исполнение |
|----------------------|-----------------------|------------------|----------------|------------------------|-------------|-----------------------|-----------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| | | | | | | | | | |

Подобное ведение реестра позволяет систематизировать контроль за исполнением договорных обязательств. Реестр можно дополнить любыми необходимыми данными и хранить на сервере компании с доступом для заинтересованных сотрудников. Вместе с реестром можно на сервере разместить и отсканированные копии договоров, чтобы не обращаться к оригиналу и при необходимости в считанные секунды найти нужную информацию. Все изменения к договорам должны быть документально подтверждены. Это позволит, в судебном порядке взыскать долг с неплательщиков.

Подобный реестр можно использовать не только для контроля за дебиторской задолженностью, но и для анализа кредиторской задолженности.

Наибольший интерес при проведении финансового анализа представляют коэффициенты оборачиваемости, характеризующие деловую активность компании: коэффициент оборачиваемости рабочего капитала, коэффициент отдачи основных средств, коэффициент оборачиваемости совокупных активов [3].

Одним из важнейших показателей, определяющий насколько быстро предприятие получает оплату от покупателей или заказчиков за проданные товары, выполненные работы и услуги, является коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (*Receivable Turnover Ratio*), который рассчитывается как отношение выручки к средней за период величине дебиторской задолженности. При анализе следует учитывать состав дебиторской задолженно-

сти, так как в нее могут входить задолженности по выданным денежным средствам в подотчет, обязательства учредителей по взносам в уставный капитал и привести к искажению результатов анализа.

Срок погашения или период оборота дебиторской задолженности, характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемую покупателям. Для его расчета число дней в периоде надо разделить на оборачиваемость.

Поскольку при реализации в долг рост оборотных активов финансируется за счет банковских кредитов, определяя срок отсрочки платежа необходимо убедиться, что прибыль будет не ниже минимально допустимого уровня.

Определить максимально допустимый срок отсрочки платежа, можно сопоставив расходы компании на финансирование сделки и минимальную валовую прибыль от продаж. Кроме ставки процента по банковским кредитам в расходы на предоставление отсрочки покупателям следует включить дополнительные издержки на контроль и сопровождение сделки, а также риск непогашения задолженности [6].

Максимально допустимый срок отсрочки платежа равен разнице торговой наценки и возможных переменных затрат, деленных на стоимость привлеченного капитала в день. Полученное значение нужно скорректировать на риск невозврата задолженности.

На рисунке 1 представлена динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности за три года.

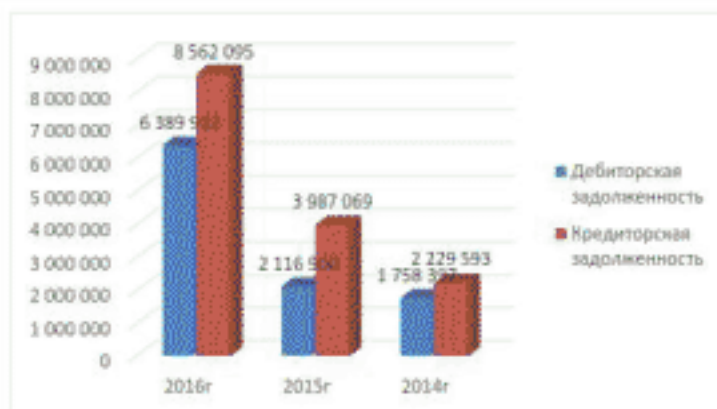


Рисунок 1 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Как видно из рисунка 1, кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую. Рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равно единице.

Представленная диаграмма характеризует неблагоприятную ситуацию на предприятии, так как создается угроза неплатежеспособности и риск вероятности банкротства [1]. Необходимо контролировать динамику темпа роста дебиторской и кредиторской задолженности, показатели ликвидности и платежеспособности, чтобы не утратить финансовую устойчивость [3].

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности предприятия предусматривает исследование динамики и структуры финансовых резуль-

татов его деятельности, позволяет определить факторы, которые повлияли на формирование величины чистой прибыли (убытка) предприятия. По результатам анализа делается вывод относительно прибыльности или убыточности деятельности предприятия, тенденций изменения финансовых результатов деятельности предприятия сравнительно с предыдущими периодами, основных факторов, которые повлияли на формирование конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия. Использование качественных признаков финансовой отчетности должно носить сбалансированный характер, что позволит повысить эффективность использования отчетной информации во время обоснования управленческих решений.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
3. Приказ ФСФО России от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций"».
4. Рекомендации Фонда развития бухгалтерского учета от 25.01.2011 «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета "Бухгалтерский методологический центр"».
5. Плaskова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО / Н.С. Плaskова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 269 с.
6. Положение по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010).

References

1. Federal'nyj zakon ot 26.10.2002 №127-FZ «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)».
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 25.06.2003 №367 «Ob utverzhdenii Pravil provedeniya arbitrazhnym upravlyayushchim finansovogo analiza».
3. Prikaz FSFO Rossii ot 23.01.2001 № 16 «Ob utverzhdenii "Metodicheskikh ukazanii po provedeniyu analiza finansovogo sostoyaniya organizacij"».
4. Rekomendacii Fonda razvitiya buhgalterskogo ucheta ot 25.01.2011 «Nacional'nyj negosudarstvennyj regul'yator buhgalterskogo ucheta "Buhgalterskij metodologicheskij centr"».
5. Plaskova N. S. Analiz finansovoj otchetnosti, sostavlennoj po MSFO / N.S. Plaskova. - M.: INFRA-M, 2016. - 269 s.
6. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu "Ochenochnye obyazatel'stva, uslovnye obyazatel'stva i uslovnye aktivy" (PBU 8/2010).

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хрептус Е.С., к.э.н., доцент, Российский национальный исследовательский медицинский университет им. Н.И. Пирогова Минздрава России

Аннотация: В статье проанализирована структура рынка медицинских услуг в России. Показано, какое соотношение сложилось между бесплатными и платными секторами рынка. Сделаны выводы о том, что ставка исключительно на одноканальную систему финансирования здравоохранения не сможет в ближайшее время вывести российскую систему здравоохранения из кризиса. Требуется оптимальное соотношение бесплатных и платных медицинских услуг, предоставляемых населению России.

Ключевые слова: рынок медицинских услуг, одноканальная система финансирования, добровольное медицинское страхование, теневой рынок медицинских услуг.

Abstract: The article analyzed the structure of the market of medical services in Russia. Shows some correlation exists between free and paid market sectors. Concluded that bet exclusively on a single health financing system will not be able to soon withdraw the Russian health care system out of the crisis. Requires an optimal ratio of free and paid medical services provided to the population of Russia.

Keywords: medical services market, single funding system, voluntary medical insurance, the market of medical services.

Система здравоохранения является одной из главных составляющих устойчивого развития любого государства, в том числе и России. Однако эффективная работа данной сферы определяется финансированием учреждений здравоохранения, которое влияет на качество оказываемых услуг, внедрение новых технологий, проведение исследований. От этого, в свою очередь, зависит количество диагностированных заболеваний, успешность лечения пациентов, продолжительность жизни населения и уровень его жизни.

В нашей стране за последние годы было проведено немало реформ в области оказания медицинской помощи населения. Однако нельзя сказать, что в РФ уже сложилась эффективная система финансирования здравоохранения. Напротив, эта система нуждается в реформировании, которое, в первую очередь, должно быть направлено на поиск новых эффективных источников финансирования системы здравоохранения.

Чтобы определить эти возможные источники, обратимся к анализу особенностей развития рынка медицинских услуг в России.

В настоящее время на рынке медицинских услуг в нашей стране можно выделить следующие сектора [1]:

1. Сектор обязательного медицинского страхования (далее - ОМС);
2. Бюджетный сектор;
3. Сектор добровольного медицинского страхования (далее - ДМС);
4. «Кассовый» сектор;
5. Теневой сектор.

Первые два сектора вместе получили название «бесплатная медицина». Данное название часто вводит в заблуждение людей, так как на самом деле эти услуги не являются бесплатными. Такое название данный сектор получил потому, что рядовой пациент не ощущает на себе финансового бремени при предоставлении ему медицинской услуги. Данное направление основано на программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (далее - ПГГ) [2]. «Бесплатная» медицина финансируется за счет внешних источников: средств ОМС и бюджетных средств.

Фонд ОМС действует в соответствии с Законом от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». Основной целью Фонда ОМС является аккумулирование денежных средств для обеспечения реализации Закона РФ «Об обязательном медицинском страховании граждан Российской Федерации», а

также предусмотренных законодательством прав населения РФ [3]. Источниками средств ОМС являются: средства федерального и территориальных бюджетов (страхователи неработающего населения); страховые взносы организаций за работников (включая страховые взносы ИП) (страхователи работающего населения).

И первый и второй сектора позволяют обеспечить доступную, бесплатную и качественную медицину. Однако их основной проблемой остается дороговизна и постоянно растущий дефицит исполнения обязательств по государственным гарантиям [4, стр.4-15]. Зачастую тарифы ОМС настолько малы, что для того, чтобы обеспечить «компенсацию понесенных затрат» ЛПУ приходится закупать самые дешевые расходные материалы, пользоваться старым оборудованием и снижать заработную плату медицинскому персоналу, что ведёт к ухудшению качества услуг.

Альтернативой услугам ОМС для пациента может послужить добровольное медицинское страхование (ДМС).

Преимущества ДМС перед ОМС составляют [5]:

- возможность выбора медицинского учреждения, включая частные учреждения;
- возможность выбора объема оказываемых услуг;

- высокий уровень сервиса;
- отсутствие очередей.

Структура сектора ДМС включает: корпоративные страховки; страховки для физических лиц.

К сожалению, в России практически не распространено страхование физических лиц из-за низкого спроса на услугу. Корпоративные страховки ДМС составляют более 80% объема сектора [2].

Самым молодым и быстрорастущим сектором рынка услуг здравоохранения в РФ является сектор платной медицины - «кассовая медицина». «Кассовая медицина» включает:

- единичные коммерческие услуги, оплачиваемые через кассы клиник;
- предоставляемые клиниками программы по оказанию спектра медицинских услуг одной направленности;
- годовые программы, приобретаемые непосредственно у клиник.

Основной причиной роста заинтересованности населения в данном виде услуг является доступность медицинской помощи. Зачастую выделяемых ОМС «талон» просто не хватает. Кроме того, влияет также низкое качество медицинской помощи, предоставляемой по ОМС. Оснащенные по послед-

нему слову техники частные медицинские центры сначала не привлекали особого внимания населения. Однако в последние годы они заняли свою устойчивую долю рынка.

Развитие платных медицинских услуг подстегивается также конкуренцией частных клиник с платными отделениями государственных медучреждений. Все чаще пациент отказывается от низкокачественного «бесплатного» медицинского обслуживания и выбирает, в какую клинику обратиться. Это мотивирует ЛПУ улучшать сервис, качество предоставляемых услуг, закупать новейшее оборудование – делать все ради привлечения клиента.

В РФ есть еще один сегмент рынка услуг здравоохранения – это теневой сектор медицины, который стал уже серьезной угрозой развитию здравоохранения. Данный сегмент появился во многом благодаря

наличию низкой заработной платы медицинских работников. Одновременно такой «сервис» обещает высокое качество предоставляемой услуги и цену ниже, чем официальные платежи в кассу. Данный вид коррупции особо опасен тем, что пациенту не предоставляется никаких гарантий на оказание качественной медицинской услуги, а в этом случае речь идет о жизни и здоровье пациента.

Теневые платежи больше распространены в государственных клиниках. Как ни странно, но благодаря более профессиональному менеджменту и лучшей мотивации персонала в коммерческих клиниках, теневых платежей в коммерческих клиниках меньше, чем в государственных.

Различные доли секторов рынка медицинских услуг в РФ представлены на рисунке 1.

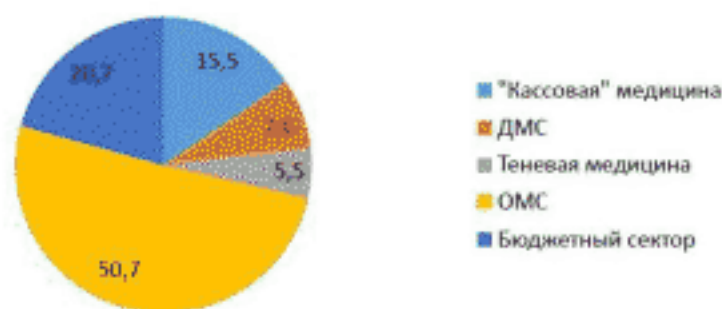


Рисунок 1 - Доля секторов медицины в стоимостном объеме рынка РФ, 2015г. (в процентах) [1].

Как видно из рисунка 1, теневой сектор медицины занимает значительную долю – 50,5%. Именно пациенты данного сектора медицины могут в скором времени стать приоритетной целевой аудиторией при реализации платных услуг ЛПУ, так как они привыкли тратить деньги на медицинскую помощь, привыкли к хорошему сервису и качеству услуги.

Необходимо также рассмотреть платные услуги по видам заболеваний, для того чтобы понимать, в каких услугах нуждается население и за что оно готово платить (таблица 1). Большую роль в этом также играет нормативно-правовая база, рассмотренная в работе, которая определяет, какие виды медицинской помощи финансируются за счёт ОМС.

Таблица 1 - Объем рынка платных медицинских услуг в России по видам болезней

| 2015 г. в руб. | ОМС (руб.) | Платные услуги, в т.ч. ДМС (руб) |
|--|-------------|----------------------------------|
| Болезни органов дыхания (пневмония, поллинозы, ларингиты, бронхиты) | 109 870 099 | 30 880 349 |
| Болезни системы кровообращения | 66 165 751 | 18 600 213 |
| Болезни мочеполовой системы (мочекаменная болезнь, почечная недостаточность) | 48 367 636 | 13 596 889 |
| Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани (артропатии, артриты, | 44 399 251 | 12 481 315 |
| Болезни органов пищеварения (язвы, гастриты, колиты) | 41 453 312 | 11 653 166 |
| Болезни, характеризующиеся повышенным кровяным давлением | 24 328 252 | 6 839 047 |
| Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ | 16 874 980 | 4 743 817 |
| Болезни кожи и подкожной клетчатки (дерматиты, псориазы) | 15 943 440 | 4 481 947 |
| Новообразования | 13 394 628 | 3 765 437 |
| Болезни глаза и его придаточного аппарата | 12 279 209 | 3 451 875 |
| Беременность, роды и послеродовой период *) | 6 816 460 | 1 916 212 |
| Болезни щитовидной железы | 6 103 243 | 1 715 716 |
| Болезни уха и сосцевидного отростка | 5 152 100 | 1 448 335 |
| Болезни желчного пузыря, желчевыводящих путей | 4 093 876 | 1 150 852 |
| Болезни вен, лимфатических сосудов и лимфатических узлов | 3 361 732 | 945 035 |
| Психические расстройства и расстройства поведения | 2 497 818 | 702 175 |
| Болезни поджелудочной железы | 2 470 550 | 694 510 |
| Кишечные инфекции | 2 135 476 | 600 315 |

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что большую долю в платных услугах составляют болезни органов дыхания (23% от общего объема платных услуг), болезни системы кровообращения (15%), мо-

чекаменная болезнь, почечная недостаточность, артрит, язва, гастрит (каждая группа болезней чуть более 10%).

Рост числа платных медицинских услуг в РФ обусловлен также тем, что за последние годы значи-

тельно сократилось число государственных клиник (таблица 2).

Таблица 2 - Число государственных учреждений, тысяч [6]

| | 2007 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 | 2018 прогноз | CAGR, 2015-2018% |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|------------------|
| Число гос. больничных организаций, (тыс.) | 7,5 | 6,5 | 6,3 | 6,2 | 5,9 | 5,4 | -9% |
| Число больничных коек (тыс.) | 1 554 | 1 373 | 1 347 | 1 332 | 1 302 | 1 234 | -5% |
| Число гос. врачебных амбулаторно-поликлинических организаций, (тыс.) | 18,8 | 15,3 | 16,3 | 16,5 | 16,5 | 17,8 | 8% |
| Мощность врачебных амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену, (тысяч) | 3 646 | 3 685 | 3 728 | 3 780 | 3 799 | 39 167 | 3% |

Приведённые данные позволяют установить, что в последние годы произошло значительное снижение числа государственных ЛПУ – с 2007 года число медицинских учреждений сократилось на четверть. В дальнейшем ожидается дальнейшее сокращение на 9%. Это обусловлено недостаточным финансированием здравоохранения и попытками повысить эффективность учреждений здравоохранения. Тем не менее, добиться этого не всегда удаётся, и ситуация ухудшается – снижается доступность медицинской помощи, очереди растут, из-за высокого спроса расчёт коррупции и размеры взяток. Все эти проблемы ведут к тому, что все более востребованы

становятся частные медицинские учреждения, или только набирающие обороты ЛПУ, работающие по программе государственно-частного партнерства. Изменения в законодательстве, которые позволили выбирать пациенту лечебное учреждение, а частным ЛПУ позволило оказывать услуги по ОМС, открыло новые возможности бизнесу на рынке медицинских услуг, а у пациентов появилась альтернатива низкокачественной помощи в коррумпированных государственных учреждениях.

В целом, данные таблицы 3 позволяют оценить основные тенденции развития рынка медицинских услуг в России.

Таблица 3 - Объем рынка медицинских услуг в России, млрд. руб. [6]

| | 2007 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 | 2018 прогноз | CAGR, 2015-2018% |
|--|------|------|-------|-------|-------|--------------|------------------|
| Всего (рынок медицинских услуг) | 586 | 695 | 1 455 | 1 844 | 2 096 | 2 656 | 6,10% |
| ОМС (выплаты мед. учреждениям) | 278 | 436 | 843 | 1 040 | 1 206 | 1 534 | 6,20% |
| ДМС (выплаты мед. учреждениям) | 54 | 72 | 84 | 96 | 106 | 139 | 7,00% |
| Платные услуги населения (амбулаторные и стационарные) | 137 | 223 | 334 | 416 | 491 | 737 | 10,70% |
| Теневой рынок (деньги напрямую врачам) | 117 | 164 | 194 | 292 | 294 | 248 | -4,10% |

Данные таблицы 3 позволяют сделать следующие выводы. В первую очередь, безусловно, положительной тенденцией является снижение теневого сектора, хотя темп снижения невысокий – 4%. Темп роста всего рынка составил чуть более 6%, что совпадает с темпом роста выплат медицинским учреждениям по ОМС. Кроме того, анализ позволил установить, что платные услуги последние несколько лет растут с большой скоростью – более 10% в год. Скорость увеличения объёма ДМС чуть меньше – 7%. Не такой высокий рост ДМС обуславливается тем, что население плохо знакомо с системой медицинского страхования, которая позволяет получить те же платные услуги в случае необходимости. Однако и этот показатель выше процента роста всей отрасли. Это позволяет сделать вывод, что платные услуги в России находятся в активной стадии развития, что население нуждается в них и готово за них платить.

На наш взгляд, с развитием рынка частной медицины в России, оптимизацией деятельности государственных ЛПУ, расширением перечня медицинских услуг, удобством расположения медучреждений, а также постепенным выходом России из экономического кризиса часть россиян видимо будут

переходить от теневых платежей к покупке необходимых медицинских услуг легальным способом. Однако, если реформа здравоохранения и дальше будет сопровождаться сокращением числа государственных клиник, не предоставляя адекватной замены, то это неизбежно приведет к расширению платности медицинских услуг в РФ. Все больше граждан вынуждены будут обращаться за теми или иными услугами в частные клиники, либо платить за них в государственных медицинских учреждениях. Однако это вряд ли приведет к улучшению состояния здоровья населения России в силу низкой платежеспособности основной части населения.

Безусловно, реализация одноканальной страховой системы финансирования здравоохранения в России в настоящее время в большей мере отвечает интересам большинства населения. Однако актуальной остается и проблема привлечения в сферу здравоохранения дополнительного капитала. И такими источниками могут стать доходы, полученные от реализации платных услуг населению, по полисам ДМС, а также доходы от различных форм государственно-частного партнерства, создание специальных накопительных фондов.

Библиографический список

1. Рынок медицинских услуг в России: структура, тенденции и перспективы // Business Stat. URL: conference.apcmed.ru/upload/iblock/246/BusinessStat.pdf (дата обращения: 22.11.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 19.12.2016 N 1403 "О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов" // Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209465/ (дата обращения 22.11.2017).
3. Закон от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/ (дата обращения 22.11.2017).
4. Хохлова О.А. Шатонов А.Б. Экономико-статистическое исследование эффективности российской системы финансирования здравоохранения в сравнительном международном аспекте // Экономический анализ: теория и практика. М., 2016. Вып.№9.
5. Добровольное медицинское страхование // Росгосстрах. URL: http://www.rqs.ru/products/private_person/health/dms/generalInfo/index.wbp (дата обращения 22.11.2017).
6. Здравоохранение в России. Статистический сборник // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/zdrav15.pdf (дата обращения 22.11.2017).

References

1. Rynok medicinskih uslug v Rossii: struktura, tendenci i perspektivy // Business Stat. URL: conference.apcmed.ru/upload/iblock/246/BusinessStat.pdf (data obrashcheniya: 22.11.2017).
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 19.12.2016 N 1403 "O Programme gosudarstvennyh garantij besplatnogo okazaniya grazhdanam medicinskoj pomoshchi na 2017 god i na planovyy period 2018 i 2019 godov" // Konsultant plus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209465/ (data obrashcheniya 22.11.2017).
3. Zakon ot 29 noyabrya 2010 g. № 326-FZ «Ob obyazatel'nom medicinskom strahovanii v Rossijskoj Federacii» // Konsultant plus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/ (data obrashcheniya 22.11.2017).
4. Hohlova O.A. Shatonov A.B. EHkonomiko-statisticheskoe issledovanie ehffektivnosti rossijskoj sistemy finansirovaniya zdavoohraneniya v sravnitel'nom mezhdunarodnom aspekte // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. M., 2016. Vyp.№9.
5. Dobrovol'noe medicinskoie strahovanie // Rosgosstrah. URL: http://www.rqs.ru/products/private_person/health/dms/generalInfo/index.wbp (data obrashcheniya 22.11.2017).
6. Zdravoohranenie v Rossii. Statisticheskij sbornik // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/zdrav15.pdf (data obrashcheniya 22.11.2017).

КАК ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ МИР (ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

Черняков М.К., д.э.н., профессор, Новосибирский государственный технический университет

Колоскова Н.В., к.э.н., доцент, Сибирский университет потребительской кооперации

Аннотация: В статье проведен анализ тенденций развития финансовых информационно-компьютерных технологий, прослеживаются пути становления новых профессий. Идея статьи: новые финансовые технологии настолько кардинально меняют общество, что эти изменения всё больше охватывают процессы образования, обучения и переобучения работников, изменяют само мышление и трудовые навыки человека. Сегодня мир стоит перед серьёзным вызовом: управление финансовой системой в условиях полной трансформации её модели невозможно без новых людей, обладающих совершенно новыми компетенциями и мотивациями.

Ключевые слова: финансовые технологии, система, блок-чейн, инновационная диверсификация, профессии будущего, компетенции, новые профессии.

Abstract: In the article the analysis of development trends in financial technology, traced the path to becoming new professions. The idea of the article: new financial technologies are so dramatically changing the society that these changes increasingly include both the processes of education, training and retraining of workers, changing the very thinking and skills of the person. The world today is facing a serious challenge: management of the financial system in conditions of complete transformation of its models is impossible without new people with entirely new skills and motivations.

Keywords: financial technology, system, block-chain, indivisibility, professions of the future, competence, a new profession.

В 21 веке в жизнь общества с огромной скоростью врываются технологические инновации, что в корне меняет облик мира и требует новой архитектуры мировой финансовой системы. Постараемся исследовать образовательный аспект указанного явления, поскольку человеческий капитал – один из ценнейших ресурсов развития цивилизации и финансовых технологий, в том числе.

Функционирование финансовой системы очень чувствительно к изменениям применяемых технологических процессов. Так, внедрение инструментов автоматизированных процессов наряду с использованием «больших данных» качественно меняет как производителя, так и потребителя финансовых услуг. Масштабы операций значительно увеличиваются, снимаются многие ограничения, раздвигаются горизонты принятия решений. Например, прочно вошедшие в практику за последние два десятилетия, известные всем услуги банков «факторинг», «овердрафт», «клиринг», «переводы по SWIFT», основаны на похожих процессах (быстрые переводы средств при автоматическом сканировании всех рисков), что стало возможным благодаря высокой скорости обработки больших массивов данных и подключения многих пользователей к единой системе. Указанные услуги существенно продвигают бизнес вперёд, ускоряя и облегчая денежные переводы и трансформации капиталов.

Однако речь далее пойдёт о совершенно новых типах технологий, инициирующих «экономическую революцию» в жизни общества. Компании, основанные на преимуществах этих технологий, называют словом Финтех (англ. FinTech), что отличает их от традиционных финансовых компаний (банков, страховщиков, инвестфондов). Компании сектора Финтех, успешно конкурируя с остальными участниками финансового рынка, начинают у нас на глазах разрушать старую архитектуру рынка и укреплять своё лидерство, не оставляя шансов для выживания ныне процветающим финансовым корпорациям. Сотрудники компаний Финтеха – люди новых формаций технологического общества, «поколение digital» («поколение Y»), обладающие набором суперкомпетенций, о которых будет сказано ниже.

Финансовые информационно-компьютерные технологии (ФИКТ) представляют собой комплекс сложных систем, объединяющих следующие элементы: сектор инновационных технологий в области финансовых услуг, стартапы, соответствующую ин-

фраструктуру. В различных секторах финансовых услуг все интенсивнее применяются инновационные технологии и механизмы [1, с.283], это делается для реализации своих функций и выполнения принципиально новых решений, в которых заинтересованы потребители услуг.

Согласно прогнозам, сделанным международной сетью компаний PWC в 2016 году, к 2020 году ФИКТ могут захватить 28% рынка банковского обслуживания и платежей, до 22% рынка страхования, управления активами и управления частным капиталом [2].

В качестве основных причин таких коренных изменений отметим:

- развитие фундаментальной науки и как следствие – внедрение финансовых инновационных технологий (таких как блокчейн, «большие данные», «умные контракты»);
- развитие науки «менеджмент» и как следствие – создание инновационных видов дистанционного обслуживания (таких как online-кредит и online-инвестирование, краудфандинг, краудинвестинг, роботизированные версии искусственного интеллекта; продвижение инноваций в платёжные системы);
- развитие науки информатики и как следствие – применение инновационных технологических решений (таких как облачные технологии, открытый интерфейс прикладного программирования – API);
- кризис существующей мировой валютно-финансовой системы и как следствие – создание криптовалют, виртуальных банков и др.

ФИКТ неразрывно связаны с инновационными технологиями, обеспечивающими процессы комплексной автоматизации бизнеса [3, с.243]. На рисунке 1 приведен ряд основополагающих принципов поддержки и развития ФИКТ. Все они, как видим, могут применяться для разработки и совершенствования не только финансовых микросистем (бизнес-единиц), но и для сферы государственного управления (макро-системы), а также управления в глобальном масштабе (мега-системы). Современное цифровое общество в принципе готово к таким изменениям. При этом нельзя забывать о финансовых и нефинансовых рисках, в том числе транзакционных, которые нуждаются в особом внимании и регулировании.

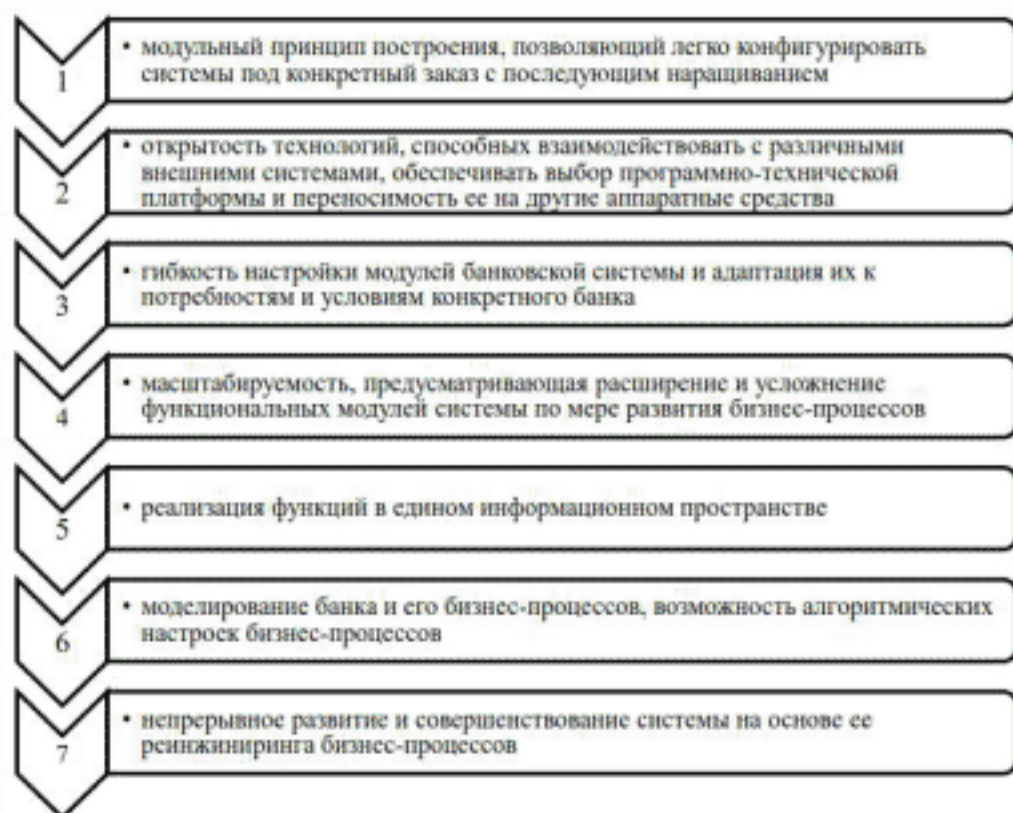


Рисунок 1 - Принципы разработки современных финансовых информационно-компьютерных технологий

Следует особо отметить три основных инструментария информационно-технологической поддержки ФИКТ, широко применяемых банками: «Клиент-банк», «Мобильный банкинг» и «Интернет-банкинг» (рисунок 2).

Рассмотрим новейший феномен сферы криптовалют под названием блокчейн. Английское blockchain состоит из слов block (не требует перевода) и chain (цепь). При проведении операций по этой технологии каждая транзакция записывается в систему как новое звено цепи, автоматически вбирающее цифровую информацию обо всей цепи [10].

Как утверждают разработчики, главным в технологии блокчейн является безупречная надежность и абсолютная безопасность проведения различных операций. К недостатку следует отнести низкую скорость работы, значительно зависящую от Интернет-трафика. Однако следует признать, что быстроедействие имеет более низкий приоритет по сравнению с надежностью и защищенностью проводимых операций. К преимуществу данного нововведения также следует отнести возможность потребителя с помощью технологии блокчейн самостоятельно проверять качество покупаемого товара, отслеживая все цепочки производства и поставок, для уверенности соответствия товара указанным стандартам. Переход к глобальному внедрению технологии блокчейн пока еще впереди, хотя ее появление многие специалисты сравнивают с появлением глобальной сети Интернет. Кроме того, пока еще недостаточно много приложений, созданных на основе этой технологии, а также немного организаций, которые их применяют. Однако многие эксперты прогнозируют блокчейну большое будущее: «блокчейновый прогресс» изменит государственные устои общест-

ва, превратит страны в отделы одной мега-страны, а финансовые отношения демократизируются и примут совершенно непривычные формы.

Рассмотрев основные нововведения в мире финансовых технологий, обратимся к профессиональным работникам, которые и призваны реализовывать эти очень революционные изменения, внедрять их в практику своей деятельности, а также и в сознание клиентов – потребителей финансовых продуктов. Очевидно, что базовым элементом успешного распространения ФИКТ выступают сами финансовые работники – проектировщики, модераторы, исполнители. Чтобы выполнять свою миссию, они должны обладать особыми качествами, говоря по современному – компетенциями (сложением знаний и навыков).

Крупнейшие финансовые корпорации, наращивая своё присутствие на различных сегментах финансового рынка – национального и международного – стремятся построить инновационный банковский бизнес, основанный на новейших технологиях. Они не скупились на пилотные проекты типа «интерактивный офис» или «онлайн – банкинг», на дорогое оборудование и переоснащение офисов. Но всё это может не приносить желаемую отдачу, если они будут использовать труд традиционных менеджеров и экономистов. В данном случае критерии квалификации специалиста «опыт» и «инновации» вступают в некое противоречие.

Приведём пример из российской бизнес-практики. ПАО «Сбербанк России» как наиболее мощный и передовой институт российской банковской системы стремится занимать лидирующие позиции на рынке абсолютно во всём.

| | |
|---|--|
| Клиент-банк | <ul style="list-style-type: none"> • управление банковским счетом, • получение информации о состоянии счетов и другой банковской информации, • проведение платежей и оплата услуг с расчетных и других счетов и с пластиковых карт, • проведение других банковских операций |
| Мобильный банкинг | <ul style="list-style-type: none"> • использования технологии беспроводного доступа, • получение банковских услуг непосредственно с помощью мобильного телефона или ноутбука, • передача информации интернет-сайтов на мобильные телефоны с функцией выхода в Интернет |
| Интернет-банкинг (дистанционное обслуживание) | <ul style="list-style-type: none"> • выписки по счетам; • предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т. д.); • заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т. д.; • внутренние переводы на счета банка; • переводы на счета в других банках; • конвертацию средств; • личный кабинет для управления услугами |
| Блокчейн | <ul style="list-style-type: none"> • глобальная книга, в которой математическими средствами описаны основные правила хранения и распределения информации, • прозрачность совершаемых операций с невозможностью их изменения лицами, не имеющими к ней санкционированного доступа |

Рисунок 2 - Инструменты информационно-технологической поддержки финансовых решений и операций

Об этом стремлении свидетельствуют документы Сбербанка, посвященные корпоративной этике, ценностям, бизнес-модели, стратегиям развития на 5-летние периоды. Так, в Стратегии-2018 сказано: «Информационные системы и инфраструктура были одной из наиболее значимых и сложных областей преобразований Банка за последние несколько лет. ... Успешно идет процесс консолидации ИТ-инфраструктуры, в рамках которого создан один из крупнейших в Европе центров обработки данных; резко повышен уровень автоматизации банковских процессов, что позволило улучшить качество обслуживания клиентов и повысить производительность труда; созданы практически с нуля удаленные и цифровые каналы для взаимодействия с клиентами, заложена основа многоканальной системы обслуживания клиентов. ... При этом нам не удалось добиться в полной мере целей по обеспечению надежности и бесперебойности работы ИТ-систем, эффективности ИТ-процессов и управлению расходами в области ИТ» [11, с.103].

Сбербанк ставит задачу стать беспорным лидером на отечественном рынке благодаря ИТ-технологиям, освоить все их преимущества, используя на благо клиентов, - всё для того, чтобы на этой основе поменять модель взаимоотношений с клиентами. Задача выполнения, по мнению Банка, так как новая ИТ-платформа обеспечит максимальную на-

дежность, многофункциональность, необходимую гибкость в условиях жесткой конкуренции, послужит фактором достижения эффективности производимых расходов. Банк занимается научными и прикладными исследованиями финансового рынка и осознаёт, что среди его клиентов начинают преобладать люди, выросшие в эпоху Интернета и цифровых технологий, которые задают новый требуемый уровень обслуживания, запрашивают всё новые продвинутые продукты и сервисы. Сбербанк желает достойно ответить на эти вызовы и сам стремительно меняется. Так, «ближайшими направлениями инновационных исследований станут: мобильный банкинг, геолокация, новые каналы социального взаимодействия, а также аналитика и работа с супермассивами данных. В рамках изучения и пилотирования принципиально новых технологических платформ обслуживания клиентов в Европе планируется реализовать проект создания цифрового банка нового поколения, а далее и в России» [11, с.107].

Сбербанк уделяет большое внимание персоналу, проводит работу по переобучению сотрудников, создает всё новые мотивации, развивает общественное молодежное движение внутри Банка. При этом ставку делают на прием новых сотрудников, обладающих или прогнозно-ориентированных на развитие таких ключевых компетенций:

- системное мышление;
- межотраслевые коммуникации;
- клиентоориентированность;
- мультикультурность и мультиязычность;
- проекто-ориентированность (управление проектами и процессами)
- программирование / робототехника / искусственный интеллект;
- работа в условиях неопределённости;
- осознанность (цель, задачи, пути достижения);
- коммуникативность (умение работать с людьми и в команде)
- навыки художественного творчества.

Интересно отметить, что первые 5 компетенций из приведённого списка тесно коррелируют с 5-ью новыми профессиями, которые, по оценкам экспертов, придут в сферу национальных финансов России уже до 2020 года. К ним относятся:

1. Мультивалютный переводчик (работа в расчётной системе);
2. Разработчик персональных пенсионных планов;
3. Менеджер краудфандинговых и краудинвестиционных платформ;
4. Оценщик интеллектуальной собственности;
5. Вложение прямых инвестиций в талантливых людей [12].

Становится ясно, что указанные профессии будущего в строгом смысле слова не являются профессиями, т.к. охватывают, с одной стороны, более узкий набор трудовых функций, чем современные профессии, а с другой стороны, они основаны на межпрофессиональных связях, т.е. проникают вглубь смежных и даже несмежных областей человеческой деятельности. Учебные заведения сегодня, являясь, не готовы обучать таким профессиям, их задача – только лишь подготовить «фундамент» и привить навыки к саморазвитию будущего специалиста. В данном ракурсе общее направление развития высшего образования видится как ориентированность на воспитание гармоничной, эрудированной личности, осознающей свой потенциал, гибкой и стремящейся к достижению высоких целей [13, с.99].

Большая конкуренция учебных заведений на рынке образовательных [3, с.47] услуг требует со-

вершенствования образовательного процесса за счет разработки и внедрения новых инновационных технологий обучения с использованием достижений в области информатизации [4, с.67]. Традиционное обучение в настоящее время становится менее актуально, так как не в полной мере отвечает современным тенденциям образования, оно слишком регламентировано действующими нормативными актами и отягощено целым блоком педагогико-психологических проблем, что вызывает необходимость понимания преподавателями и сотрудниками структур учебных заведений этих проблем и готовности по их решению [6, с.19].

Инновационная технология обучения [7, с.66] – это способ образования, реализующий гибкие инновационные учебные планы, включающие в себя новые инновационные формы, методы и средства обучения, благодаря которым достигается оптимально эффективное достижение целей.

Инновационная педагогика (инновационная педагогика) – это новое направление педагогики, которое должно изучать природу, тенденции возникновения и протекания педагогических инноваций по отношению к субъектам образования, а также обеспечивающее связь педагогических традиций с проектированием будущего образования [8, с.59].

Инновационные, информационные и сетевые технологии способны обеспечить непрерывный процесс получения новых знаний [9, с.98]. В настоящее время эти технологии представляют собой не только ресурсы для успешного функционирования образовательного процесса, но также и гарантами трансформации учебных заведений в образцы инновационных научных, образовательных, культурных центров, в которых будут реализованы принципы «обучения в течение всей жизни».

В данной связи остается наиболее актуальным применяемый ныне не в полную силу практико-ориентированный подход подготовки бакалавров и магистров, поскольку только он может обеспечить полноценное формирование навыков работы (skills), их закрепление и шлифование. Широкое привлечение к образовательному процессу практиков финансового рынка, использующих передовые финансовые технологии, – задача № 1 современных вузов [14, с.42].

Библиографический список

1. Черняков М.К. Инновационная диверсификация / Черняков М.К., Чернякова М.М., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 6 (18). С. 283-287.
2. PwC report "Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services", 2016.
3. Черняков М.К. Инновационная диверсификация бизнеса / Черняков М.К., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. // Инновационные технологии научного развития: сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 241-244.
4. Черняков М.К. Управление в сфере образовательных услуг при помощи инновационных технологий / Черняков М.К., Чернякова М.М., Степанов В.В. // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 5 (36). С. 67.
5. Черняков М.К. Повышение конкурентоспособности выпускников Сибирского университета потребительской кооперации на рынке труда Новосибирской области / Черняков М.К., Чернякова М.М. // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. № 4 (11). С. 47-57.
6. Черняков М.К. Интенсивное автоматизированное обучение // Технологии в образовании: материалы научно-методической конференции. НОУ ВПО Центросоюза РФ Сибирский университет потребительской кооперации. 2015. С. 16-20.
7. Черняков М.К. Применение информационно-коммуникационных технологий в обучении / Черняков М.К., Калинин А.Г. // Информационные технологии в науке, управлении и образовании: материалы заочной всероссийской научно-практической конференции, посвящённой 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации. 2016. С. 63-69.
8. Черняков М.К. Инновационная модель дистанционного образования / Черняков М.К., Чернякова М.М., Акберов К.Ч. // Научное обозрение: гуманитарные исследования. 2017. № 5. С. 59-62.
9. Черняков М. К. Инновационная технология обучения / Черняков М.К., Чернякова М.М. // Обладатели и инновационные технологии в сервисе и образовании : сб. тр. конф., Казань, 26 апр. 2017 г. – Казань : Изд-во Печать сервис XXI век, 2017. – С. 94-101.
10. Интернет-ресурс - <http://investprofit.info/usrednenie-pri-pokupke-aktsiy/>

11. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 годов. [Электронный ресурс] - http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018.
12. Атлас новых профессий. / Разработан Агентством стратегических инициатив совместно с Инновационным центром Фонда «Сколково». [Электронный ресурс] - <http://atlas100.ru/future/>.
13. Колоскова Н.В. Инновационное образование как вектор развития университета. // Таджикистан и современный мир: актуальные проблемы развития инновационной экономики: сборник статей V Международной научно-практической дистанционной конференции, 2-3 июня 2017 г., г. Душанбе. – Таджикиский госуд. ун-в-т коммерции. – С. 94-101.
14. Колоскова Н.В. Профессиональные компетенции как современное требование работодателей к выпускникам вузов по направлению «Экономика». / Н.В. Колоскова, Е.В. Гайлит // Педагогический профессионализм в образовании: Сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию НГПУ, часть 2 – Новосибирск: ФГБОУ ВПО «НГПУ», 2015. – 322 с. / с. 38-43.

References

1. Chernyakov M.K. Innodiversifikatsiya / Chernyakov M.K., Chernyakova M.M., Razomasova E.A., Arutyunyan N.V. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 6 (18). S. 283-287.
2. PwC report "Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services", 2016.
3. Chernyakov M.K. Innovatsionnaya diversifikatsiya biznesa / Chernyakov M.K., Razomasova E.A., Arutyunyan N.V. // Innovatsionnye tekhnologii nauchnogo razvitiya: sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii. 2016. S. 241-244.
4. Chernyakov M.K. Upravlenie v sfere obrazovatel'nykh uslug pri pomoshchi innovatsionnykh tekhnologii / Chernyakov M.K., Chernyakova M.M., Stepanov V.V. // Internet-zhurnal Naukovedenie. 2016. T. 8. № 5 (36). S. 67.
5. Chernyakov M.K. Povyshenie konkurentosposobnosti vypusknikov Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperatsii na rynke truda Novosibirskoy oblasti / Chernyakov M.K., Chernyakova M.M. // Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperatsii. 2014. № 4 (11). S. 47-57.
6. Chernyakov M.K. Intensivnoe avtomatizirovannoe obucheniye // Tekhno-logii v obrazovanii: materialy nauchno-metodicheskoy konferentsii. NOU VPO Centrosoyuza RF Sibirskij universitet potrebitel'skoj kooperatsii. 2015. S. 16-20.
7. Chernyakov M.K. Primeneniye informatsionno-kommunikatsionnykh tekhnologii v obuchenii / Chernyakov M.K., Kalinin A.G. // Informatsionnye tekhnologii v nauke, upravlenii i obrazovanii: materialy zaochnoy vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, posvyashchyonnoy 60-letiyu Sibirskogo uni-versiteta potrebitel'skoj kooperatsii. 2016. S. 63-69.
8. Chernyakov M.K. Innovatsionnaya model' distantsionnogo obrazovaniya / Chernyakov M.K., Chernyakova M.M., Akberov K.CH. // Nauchnoye obozreniye: gumanitarnyye issledovaniya. 2017. № 5. S. 59-62.
9. Chernyakov M. K. Innodiversifikatsionnaya tekhnologiya obucheniya / Chernyakov M.K., Chernyakova M.M. // Oblachnyye i innovatsionnye tekhnologii v servise i obrazovanii : sb. tr. konf., Kazan', 26 apr. 2017 g. – Kazan' : Izd-vo Pechat' servis XXI vek, 2017. – S. 94-101.
10. Internet-resurs - <http://investprofit.info/usrednenie-pri-pokupke-aktisy/>
11. Strategiya razvitiya Sberbanka na period 2014-2018 godov. [Elektronnyj resurs] - http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018.
12. Atlas novykh professij. / Razrabotan Agentstvom strategicheskikh initsiativ sovmestno s Innovatsionnym centrom Fonda «Sколково». [Elektronnyj resurs] - <http://atlas100.ru/future/>.
13. Koloskova N.V. Innovatsionnoye obrazovaniye kak vektor razvitiya universiteta. // Tadjikistan i sovremennyy mir: aktual'nyye problemy razvitiya innovatsionnoj ekonomiki: sbornik statej V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy distantsionnoj konferentsii, 2-3 iyunya 2017 g., g. Dushanbe. – Tadjikskij gosud. univ-t kommercii. – S. 94-101.
14. Koloskova N.V. Professional'nyye kompetentsii kak sovremennoye trebovaniye rabotodatelej k vypusknikam vuzov po napravleniyu «Ekonomika». / N.V. Koloskova, E.V. Gajlit // Pedagogicheskij professionalizm v obrazovanii: Sbornik nauchnykh trudov XI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii, posvyashchyonnoj 80-letiyu NGPU, chast' 2 – Novosibirsk: FGBOU VPO «NGPU», 2015. – 322 s. / s. 38-43.

Содержание

| | |
|---|-----|
| ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ Асканова О.В., Карпенко А.В. | 627 |
| ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА Ахмадуллин Р.И., Ерёмин А.Ю. | 631 |
| ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА Бадоев С.Х., Калакаева К.Э., Мрикаев Д.М. | 634 |
| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГУП «ХЛЕБОЗАВОД» №3) Байсаева М.У. | 637 |
| АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ Г.ГРОЗНЫЙ) Байсаева М.У. | 642 |
| КРП КАК СУРРОГАТ РЫНКА Богатырева М.В., Колмаков А.Е., Колмаков М.А. | 646 |
| СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ Бондарева Г.С. | 650 |
| УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА Гуляева Г.Г. | 654 |
| ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ Гурбанова Ш.К. | 662 |
| ОСНОВНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕФОРМИРОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА Дудченко А.В., Колкарева И.Н. | 665 |
| ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫБРОСОВ МЕТАНА ДЛЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ Жизнин С.Э., Тимохов В.М. | 668 |
| АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ СИНЕРГИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПО СФЕРАМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ Иванов Д.А. | 675 |
| ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ОСНОВАННОЙ НА РАСЧЁТЕ СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА Исаева Э.В. | 682 |
| ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ОТРАСЛЕВЫХ ИННОВАЦИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Козловских Л.А., Сагина О.А., Миняйченкова Е.И. | 686 |
| СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОКАЗАНИИ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ Кулькова В.Ю., Дадаева Я.Ш. | 694 |
| КРЕДИТНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Лебедева Н.Ю., Ибрагимов А.Н., Галкин А.А., Каралкина А.О. | 697 |
| ФАКТОРЫ И КОМПЛЕКСНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ НА ИНТЕГРАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА Миленков А.В. | 703 |
| МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПРАВА В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ Милкина Е.В. | 706 |
| ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА Митул К.В., Ерохина Е.В. | 710 |
| ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ЗАПУСКА РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ РЕГИОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ Моисеева Е.В., Логвиненко Е.В., Полякова М.Е. | 715 |
| ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Насырова С.И., Еникеев Б.И. | 719 |
| СОДЕРЖАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА Нечаева Е.С., Иванова С.А. | 723 |
| ТАМОЖЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Останин В.А. | 727 |
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ДОСМОТРОВОЙ РЕНТГЕНТЕЛЕВИЗИОННОЙ ТЕХНИКИ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ КАЛУЖСКОЙ ТАМОЖНИ Петрушина О.М., Серова О.А. | 729 |
| ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА CASE-STUDY В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» Пеша А.В. | 733 |

| | |
|--|-----|
| ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ РФ Снатенков А.А., Зобова И.В., Тимофеева Т.В. | 738 |
| РИСКИ И ПРЕРОГАТИВА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ФОНДЫ ETF Солопова И.А., Дзущев А.Ю. | 743 |
| АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА БЛЮД НАЦИОНАЛЬНОЙ ВОСТОЧНОЙ КУХНИ Тохириён Б., Меркулова Н.Ю., Рагозинникова Е.В. | 746 |
| АНАЛИЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ Ушкац И.Г. | 750 |
| ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Хрептус Е.С. | 754 |
| КАК ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ МИР (ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ) Черняков М.К., Колоскова Н.В. | 758 |

Contents

| | |
|--|-----|
| <i>THEORETICAL ASPECTS OF RESTRUCTURING THE BUSINESS PORTFOLIO OF THE COMPANY</i> Askanova O.V., Karpenko A.V. | 627 |
| <i>DESIGN OF INFORMATION SYSTEM ANALYSIS AND FORECASTING OF INDICATORS OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE REGION</i> Ahmadullin R.I., Eryomin A.YU. | 631 |
| <i>EMPLOYMENT PROSPECTS IN THE GLOBAL LABOUR MARKET</i> Badoev S.H., Kalakaeva K.Z., Mrikaev D.M. | 634 |
| <i>ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF GUP KHLEBOZAVOD №3)</i> Bajsaeva M.U. | 637 |
| <i>ANALYSIS OF THE FORMATION OF THE LOCAL BUDGET (FOR EXAMPLE, GROZNY)</i> Bajsaeva M.U. | 642 |
| <i>KPI AS A SUBSTITUTE FOR THE MARKET</i> Bogatyeva M.V., Kolmakov A.E., Kolmakov M.A. | 646 |
| <i>SYSTEMATIZATION OF THE MAIN DIRECTIONS OF SOCIAL PROGRAMMES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES</i> Bondareva G.S. | 650 |
| <i>THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN ST. PETERSBURG AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN THE REGION</i> Gulyaeva G.G. | 654 |
| <i>THE CHARACTERISTICS OF EFFECTIVE UTILIZATION OF PRODUCTIVE CAPACITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR</i> Gurbanova SH.K. | 662 |
| <i>THE MAIN STATE-MONOPOLY TENDENCIES IN THE RUSSIAN ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE REFORM OF THE ANTIMONOPOLY LEGISLATION</i> Dudchenko A.V., Kolkareva I.N. | 665 |
| <i>ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC IMPACTS OF METHANE EMISSIONS FOR THE GLOBAL ENERGY INDUSTRY</i> ZHizmin S.Z., Timohov V.M. | 668 |
| <i>ANALYSIS OF SYNERGY EFFECT SOURCES BASED ON THE SPHERES OF THE COMPANY'S OPERATION</i> Ivanov D.A. | 675 |
| <i>THE POSSIBILITY OF USING THE MODEL OF ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY BASED ON THE CALCULATION OF FREE CASH FLOW FOR THE ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX</i> Isaeva EH.V. | 682 |
| <i>THE EFFECTIVENESS OF RESEARCH PROJECTS IN THE MARKET INDUSTRY INNOVATION IN THE FOOD INDUSTRY</i> Kozlovskih L.A., Sagina O.A., Mlnajchenkova E.I. | 686 |
| <i>SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE PROVISION OF SOCIAL SPHERE SERVICES</i> Kul'kova V.YU., Dadseva YA.SH. | 694 |
| <i>CONSUMER CREDIT COOPERATIVES: CURRENT STATE, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION</i> Lebedeva N.YU., Ibragimov A.N., Galkin A.A., Karaikina A.O. | 697 |
| <i>FACTORS AND A COMPLEX MECHANISM OF INFLUENCE ON THE INTEGRATION OF THE DEVELOPMENT OF CREDIT AND REAL SECTORS OF THE ECONOMY OF THE REGION</i> Milenkov A.V. | 703 |
| <i>MECHANISMS OF IMPROVEMENT OF THE LABOUR LAW IN THE SYSTEM OF NATIONAL EDUCATION</i> Milkina E.V. | 706 |
| <i>PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY OF THE KALUGA REGION</i> Mitul K.V., Erohina E.V. | 710 |
| <i>FEATURES OF THE MECHANISM START OF IMPLEMENTATION OF THE NEW REGIONAL STRUCTURAL INDUSTRIAL POLICY IN THE INDUSTRIAL REGIONS OF THE NORTH-WEST OF RUSSIA</i> Mokeeva E.V., Logvinenko E.V., Polyakova M.E. | 715 |
| <i>FEATURES OF PRODUCT PROMOTION STRATEGIES IN RUSSIA AND ABROAD</i> Nasyrova S.I., Enikeev B.I. | 719 |
| <i>THE METHODOLOGY OF ESTIMATION AND IMPROVING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE COMPANY BASED ON THE EFFECTIVENESS OF USING THE RESOURCE POTENTIAL</i> Nechaeva E.S., Ivanova S.A. | 723 |
| <i>CUSTOMS TOOLS OF SUPPORT OF INNOVATIVE ENTERPRISE IN THE TERRITORIES OF PRIORITY SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT</i> Ostanin V.A. | 727 |
| <i>THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE SCREENING X-RAY EQUIPMENT IN THE DIVISIONS OF KALUGA CUSTOMS</i> Petrushina O.M., Serova O.A. | 729 |
| <i>APPLICATION OF THE METHOD CASE-STUDY IN THE TRAINING OF STUDENTS IN THE DIRECTION OF PREPARATION "HR-MANAGEMENT"</i> Pesha A.V. | 733 |

| | |
|---|-----|
| <i>EVALUATION OF NON-BANK INSTITUTIONS IN ATTRACTING FUNDS OF THE RUSSIAN FEDERATION</i> | 738 |
| <i>Snatnikov A.A., Zobova I.V., Timofeeva T.V.</i> | |
| <i>RISKS AND THE ADVANTAGES OF INVESTING INTO ETF FUNDS</i> | 743 |
| <i>Sopoeva I.A., Dzucev A.YU.</i> | |
| <i>THE ANALYSIS OF THE ASSORTMENT AND THE QUALITATIVE COMPONENT OF THE MARKETING MIX OF DISHES OF NATIONAL ORIENTAL CUISINE</i> | 746 |
| <i>Tohiriyon B., Merkulova N.YU., Ragozinnikova E.V.</i> | |
| <i>ANALYSIS AND INTERPRETATION OF FINANCIAL STATEMENTS</i> | 750 |
| <i>Ushkac I.G.</i> | |
| <i>FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF MEDICAL SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION</i> | 754 |
| <i>Hreptus E.S.</i> | |
| <i>HOW FINANCIAL TECHNOLOGY IS CHANGING THE WORLD (THE EDUCATIONAL ASPECT)</i> | 758 |
| <i>CHernyakov M.K., Koloskova N.V.</i> | |

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international ab-
stract 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 Мини-
стерстве образования и науки Российской Фе-
дерации.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the Rus-
sian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логии", 2017

Подписано в печать 30. 12.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 14,3.

Заказ 12

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2017

Signed in print 12.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 14,3.

Order 12

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin