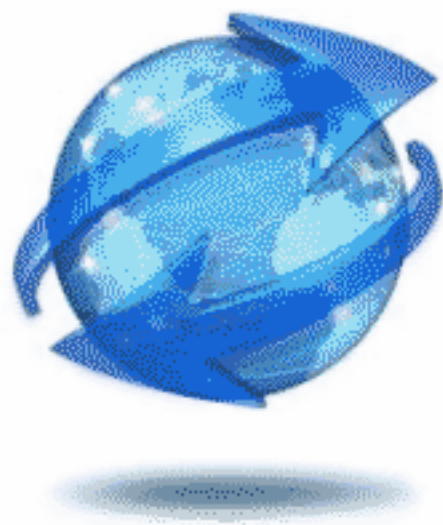


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 12 ч.13

2017

Competitiveness in a
global world: economics, science, technology

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, нау-
ка, 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

Барфиса 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

Бриках 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 МИЦ РФ, МГИМО МИЦ, 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

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

Лаповев 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

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

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

Сорещилов 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

НЕПРАВОМЕРНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПРИ БАНКРОТСТВЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Александрова Н.М., преподаватель, Нижегородская академия МВД России

Голованова О.В., доцент, Нижегородская академия МВД России

Горюнов В.Ю., старший преподаватель, Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации

Аннотация: Представлена классификация жертв, пострадавших от преступлений, связанных с неправомерными действиями при банкротстве и преднамеренном банкротстве, статистический материал по теме исследования. Исследованы основные проблемные вопросы выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства в законодательстве и правоприменительной практике.

Ключевые слова: банкротство, финансовый анализ, жертвы преступлений, фиктивное банкротство, преднамеренное банкротство.

Abstract: The classification of victims of crimes related to illegal actions in bankruptcy and deliberate bankruptcy, statistical material on the research topic. The basic problematic issues of identifying signs of deliberate and fictitious bankruptcy law and practice.

Keywords: bankruptcy, financial analysis, victims of crime, fictitious bankruptcy and deliberate bankruptcy.

Отдельные публикации и диссертационные работы в сфере экономической деятельности посвящены проблемам квалификации неправомерных банкротств, а также противодействию и профилактике преступлений. Отмечая большое количество научных работ, следует отметить, что информации по потерпевшим в результате неправомерных действий при банкротстве наименее, чем о самих преступлениях и преступниках.

Классификацию жертв, пострадавших от преступлений, связанных с неправомерными действиями при банкротстве и преднамеренном банкротстве возможно представить следующим образом:

- по характеру причиненного вреда: материальный и репутационный;
- по уровню виктимизации:
 - потенциальные (в отношении которых реального причинения вреда еще не произошло, но вполне возможно),
 - реальные,
 - латентные (скрытые по различным причинам),
 - квазирепутационные («мнимые», не являющиеся таковыми, но выдающие себя за потерпевших);
- по субъекту потерпевшего лица:
 - кредиторы юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
 - хозяйственное товарищество или общество как собственник переданного и приобретенного имущества;
 - Российская Федерация в лице органов государственной власти Российской Федерации;
 - субъект Российской Федерации в лице органов государственной власти субъекта Российской Федерации как собственник имущества государственного унитарного предприятия субъекта Российской Федерации;

рации, основанного на праве хозяйственного ведения;

- муниципальное образование в лице органов местного самоуправления как собственник имущества муниципального унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения [1].

В связи с тем, что отличить реальное банкротство от преднамеренного (ст.196 УК РФ) и фиктивного банкротства (ст. 197 УК РФ) является сложной задачей, требующей высококвалифицированной профессиональной подготовки в экономической и юридической деятельности, длительное время обвинительных приговоров по данным статьям было мало.

Реальных жертв от преступлений, совершенных при преднамеренном и фиктивном банкротстве наименее, чем фиксируется в различных статистических формах. Еще реже такие уголовные дела доходят до суда и по ним выносятся обвинительные приговоры. Сложность доказывания состава преступления обуславливает низкие показатели по ст.195-197 УК Российской Федерации, что делает их малоэффективными и по сути «мертвыми». В период с 2013 по 2014 гг. всего судами было рассмотрено 2971 дело, по которым обвинительными приговорами закончилось только 14 уголовных дел. В период с января 2015 г. по октябрь 2015г. суд, рассмотрев 31 дело, принял обвинительные приговоры по 8 уголовным делам [6].

Незначительное количество преступлений по ст.195-197 УК Российской Федерации представлено на официальном сайте МВД России. В 2015 г. зарегистрировано - 279, что на 10,6% меньше аналогичного периода прошлого года, за весь период 2016 г. зафиксировано - 274 преступлений (-1,8%), за январь-ноябрь 2017 г. - 272 (+3%) [6].

Таблица 1 - Статистика преступлений за январь-декабрь 2015 года (неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство по ст.195-197 УК РФ)

Преступление	Выявление преступлений (в отчетном периоде)		В том числе			
			Сотрудники ОВД		совершенных в крупном или особо крупном размерах либо причинивших крупный ущерб	
	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %
Неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство	279	-10,6	251	-11,0	276	-11,3

Таблица 2 - Статистика преступлений за январь-декабрь 2016 года

Преступление	Выявление преступлений (в отчетном периоде)		В том числе			
			Сотрудниками ОВД		совершенных в крупном или особо крупном размерах ли- бо причинивших крупный ущерб	
	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %
Незаконные дей- ствия при банкротстве, преднамеренное бан- кротство, фиктивное банкротство	274	-1,8	242	-3,6	272	-1,4

Таблица 3 - Статистика преступлений за январь-ноябрь 2017 г.

Преступление	Выявление преступлений (в отчетном периоде)		В том числе			
			сотрудниками ОВД		совершенных в крупном или особо крупном размерах ли- бо причинивших крупный ущерб	
	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %	Всего	+,- в %
Незаконные дей- ствия при банкротстве, преднамеренное бан- кротство, фиктивное банкротство	272	5,0	242	6,1	270	5,1

Для того чтобы не стать жертвой преступления, необходимо учитывать воздействие как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на экономику страны, региона и отрасли в целом, риски хозяйственной деятельности, неэффективный менеджмент, изменение конъюнктуры рынка.

Помимо факторов, на которые влиять достаточно сложно, существует целый ряд виктимных действий, которые возможно корректировать и при грамотном управлении необходимо учитывать.

Профилактические меры при незаконном банкротстве во многом более эффективны по сравнению с устранением возможных последствий и судебных разбирательств, сопровождающихся денежными потерями и временными затратами.

Признаками, на которые необходимо обратить внимание и по которым возможно определить наступление фиктивного или преднамеренного банкротства являются:

во-первых, смена руководителя, участников (акционеров) компании-должника, изменение адреса местонахождения, наименования организации;

во-вторых, ухудшение финансового состояния, вывод активов, сокрытие документации и/или имущества, иных аналогичных действий;

в-третьих, сомнительные крупные сделки, а также сделки, не связанные с основной деятельностью юридического лица;

в-четвертых, несоответствие бухгалтерской и/или налоговой отчетности реальному положению дел;

в-пятых, значительное занижение или завышение бухгалтерской или налоговой отчетности;

в-шестых, не соответствие статьи доходов и расходов реальному времени;

в-седьмых, ссылка на конфиденциальность запрашиваемой информации и отказ в предоставлении интересующих документов и сведений по объекту залогов.

Объективное и обоснованное исследование признаков незаконного банкротства арбитражными управляющими является не только гарантией защиты прав кредиторов, но и залогом стабильности данного института. В этом смысле качественное заключение по результатам проведенного финансового анализа платежеспособности должника может иметь решающее значение для принятия решения не только непо-

средственными участниками процедур банкротства (арбитражный судом, кредиторами), но и для решения вопроса о привлечении к административной или уголовной ответственности публичными органами и должностными лицами.

В литературе неоднократно подчеркивается доказательственная ценность заключения и делается акцент на том, что «...надлежащим образом проведенный анализ на предмет выявления признаков преднамеренного банкротства, - это лишь своего рода этап для проведения эффективного финансового анализа в процедуре несостоятельности»[1]. Вместе с тем ряд авторов обращает особое внимание на наличие большого количества недостатков, пробелов и противоречий в законодательном регулировании существующей процедуры банкротства. И как следствие, на возникновение многочисленных злоупотреблений, совершенных в целях уклонения от негативных последствий незаконного банкротства.

Порядок определения признаков преднамеренного и фиктивного банкротства характеризуется двумя этапами. На первом этапе проводится анализ коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период в соответствии с Правилами[2] проведения финансового анализа. При этом используются такие основные показатели как: коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами; степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Для расчета требуются данные за последние два года, предшествующих возбуждению процедуры банкротства, а также за период проведения этой процедуры. В связи этим необходимо проанализировать квартальную бухгалтерскую отчетность. При проведении процедуры наблюдения на данном этапе возможности временно управляющего могут быть ограничены. Так, он не вправе требовать от органов управления должника предоставления ему промежуточной отчетности.

В ситуациях, когда отчетность была сформирована специально только для целей ее использования при проведении финансового анализа, достоверность указанной в ней информации может вызывать сомнения.

При выявлении по результатам проведенного анализа значительного ухудшения значений 2 и более коэффициентов проводится второй этап выявления признаков преднамеренного банкротства должника, а именно, анализ сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения.

На этапе анализа сделок при выявлении сделок, заключенных на условиях, не соответствующих рыночным условиям также существует ряд проблемных вопросов.

Во-первых, не решен окончательно вопрос о соотношении понятий недействительной сделки и невыгодной (подозрительной)[3] сделки, а также сомнительной[4] сделки, что позволяет арбитражным управляющим делать соответствующие выводы только исходя из собственного усмотрения при составлении заключения о наличии признаков неправомерного банкротства должника. Подспорьем в этом вопросе не стала и судебная практика. Высшие судебные инстанции предлагают довольно широкое определение сделки на невыгодных условиях: это «...сделка, цена и (или) иные условия которой существенно в худшую для юридического лица сторону отличаются от цены и (или) иных условий, на которых в сравнимых обстоятельствах совершаются аналогичные сделки (например, если предоставление, полученное по сделке юридическим лицом, в два или более раза ниже стоимости предоставления, совершенного юридическим лицом в пользу контрагента)[5]».

Критерии невыгодности заключенной сделки будут определены на момент ее заключения. Однако, если же невыгодность выявится в процессе исполнения обязательства и будет связана с наличием умысла на неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, то в таком случае вся инициативная ответственность ляжет на исполнительные органы должника.

Сложно разрешаемым остается вопрос определения тех рыночных условий, которые существовали в момент ее совершения. Во многом решение о наличии основания признания сделки невыгодной принимается исключительно при проведении финансового анализа на наличие признаков неплатежеспособности должника. Исследование сделок может быть значительно удалено по времени от момента их заключения, поэтому оценить должным образом наличие условий, поставивших контрагента в невыгодное положение окажется затруднительным и будет носить несколько условный характер.

Естественно, что для арбитражного управляющего могут быть очевидными не все признаки активов должника, а также может существовать определенная специфика самих рыночных условий возникновения обязательства. Поэтому возникает необходимость провести оценочную экспертизу. Рассчитывая на помощь специалиста, арбитражный управляющий рис-

кует понести значительные издержки, а отсутствие оценочного акта может повлиять на объективность и полноту проведенного анализа признаков платежеспособности.

Скрытие бухгалтерских документов, отражающих экономическую деятельность организации также негативно может сказаться на возможности оценки имущества кредиторами, арбитражным управляющим и другими участниками процесса банкротства. Опасно не только уничтожение, но и фальсификация учетных документов, состоящая в искажении различными путями вплоть до подделки содержащихся сведений и составления новых документов в целях уменьшения активов или увеличения пассивов. Из-за указанных неправомерных действий активы должника не будут соответствовать реальному состоянию и как следствие удовлетворение требований кредиторов произойдет не в полном объеме.

Для того чтобы не стать жертвой преступлений при совершении сделок необходимо учитывать следующие факторы:

1. Осуществить предварительную проверку контрагента, используя открытые источники по сбору информации в отношении юридических и физических лиц. Незаменимым помощником по проверке надежности контрагента стал специальный проект информационного агентства ТАСС и Корпорации МСП, являющийся площадкой бизнес-коммуникаций для малого и среднего бизнеса. База обновляется ежедневно и содержит информацию о более чем 22 млн. компаний. На данном портале доступны официальные базы данных ФНС России, Единого реестра субъектов МСП ФНС России, Реестр массовых учредителей и иные специализированные картотеки ФНС, картотека арбитражных дел, сообщения о банкротстве компаний, реестр недобросовестных поставщиков, а также представлена бухгалтерская отчетность [4].

2. Произвести мониторинг финансового состояния поручителей, страховых организаций и лиц, вступающих гарантом выполнения обязательств;

3. Обратит внимание на репутационный рейтинг контрагента, существенно влияющий на выполнение договорных обязательств.

4. Следует включать в договоры пункт об обязательном предоставлении информации возникновения угрозы банкротства и ответственности за не предоставление таких данных.

Важным законодательным актом, защищающим права потерпевших от неправомерного банкротства, является Федеральный закон от 28.12.2016 №488-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В результате вступления в силу данного нормативно-правового акта у кредитора появилась реальная возможность привлечь бенефициаров компании к субсидиарной ответственности.

Библиографический список

1. Ганюшин О., Фоминская М. Выявление признаков преднамеренного банкротства: формальное выполнение требований закона или надлежащая защита прав кредиторов? // Информационно-аналитический журнал «Арбитражные споры». 2017. № 1. С. 89 - 102.
2. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003. № 367 // Собрание законодательства РФ. - 30.06.2003. - № 26. - ст. 2664.
3. Ст. 61.2 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 25.11.2017) "О несостоятельности (банкротстве)" // СПС Гарант (дата обращения: 20.12.2017 г.).
4. См. об этом: Письмо Минфина России от 25.10.2017 № 03-02-07/1/69794 // СПС Гарант (дата обращения: 20.12.2017 г.).
5. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» // Солидарность. - 28.08-04.09.2013. - № 31.
6. Официальный интернет-сайт МВД России / Статистика и аналитика / Состояние преступности URL: <https://mvd.rf/> (дата обращения 20.12.2017)
7. Портал «Бизнес-навигатор МСП»/ Описание сервисов / Поиск и проверка контрагента. URL: <https://smbn.ru/help/description/company.html/> (дата обращения 20.12.2017)

References

1. Ganyushin O., Fominskaya M. Vyavlenie priznakov prednamerenogo bankrotstva: formal'noe vypolnenie trebovanij zakona ili nadiezhashchaya zashchita prav kreditorov? // *Informacionno-analiticheskij zhurnal «Arbitrazhnye spory»*. 2017. № 1. S. 89 - 102.
2. Pravila provedeniya arbitrazhnym upravlyayushchim finansovogo analiza, utverzhdennye Postanovleniem Pravitel'stva RF ot 25.06.2003. № 367 // *Sobranie zakonodatel'stva RF*. – 30.06.2003. – № 26. – st. 2664.
3. St. 61.2 Federal'nogo zakona ot 26.10.2002 № 127-FZ (red. ot 25.11.2017) "O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)" // *SPS Garant* (data obrashcheniya: 20.12.2017 g.).
4. Sm. ob ehtom: Pis'mo Minfina Rossii ot 25.10.2017 № 03-02-07/1/09794 // *SPS Garant* (data obrashcheniya: 20.12.2017 g.).
5. Postanovlenie Plenuma VAS RF ot 30.07.2013 № 62 «O nekotorykh voprosakh vozmeshcheniya ubytkov licami, vkhodyashchimi v sostav organov yuridicheskogo lica» // *Solidarnost'*. – 28.08-04.09.2013. – № 31.
6. Oficial'nyj internet-sajt MVD Rossii / Statistika i analitika / *Sostoyanie prestupnosti* URL: <https://mvd.rf/> (data obrashcheniya 20.12.2017)
7. Portal «biznes-navigator MSP»/ *Opisanie servisov / Polsk i proverka kontragenta*. URL: <https://smbn.ru/help/description/company.htm/> (data obrashcheniya 20.12.2017)

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫХ НАПИТКОВ

Альхусайни Н.С., аспирант, университет Васит, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В статье исследован рынок прохладительных напитков России. Целью написания данной статьи является изучение российского рынка прохладительных напитков, конкурентной ситуации на рынке с целью определения основных участников и определения стратегий их поведения. Основными методами исследования и подходами являются: общенаучные методы исследования: абстрактно-логический, сравнительный анализ, метод группировок, метод экспертных оценок. В заключении сделан вывод, что в ближайшем будущем распределение сил среди основных экономических операторов рынка напитков сохранится. Основными направлениями работы компаний будет: расширение ассортимента, усиление системы дистрибуции, освоение новых видов продукции, увеличение акцента на маркетинг и рекламу.

Ключевые слова: рынок, прохладительные напитки, конкуренция, производители, бренд.

Abstract: The article investigates the market for soft drinks in Russia. The purpose of this article is to study the Russian market of soft drinks, the competitive situation on the market with the aim of identifying key players and defining strategies for their behavior. The main methods of research and approaches are: general scientific methods of research: abstract-logical, comparative analysis, grouping method, method of expert evaluations. In conclusion, it is concluded that in the near future the distribution of forces among the main economic operators of the beverage market will be maintained. The main areas of work of the companies will be: expansion of assortment, strengthening of the distribution system, development of new types of products, increased emphasis on marketing and advertising.

Keywords: market, soft drink, competition, producers, brands.

Рыночные условия хозяйствования характеризуются жесткой конкуренцией, которая требует от производителей постоянного поиска новых решений для обеспечения расширения целевой аудитории для сбыта собственной продукции. Рынок безалкогольных и прохладительных напитков не является исключением. Проблема состоит в том, что иностранные компании активно вытесняют из данного сегмента рынка российские компании, что оказывает негативное влияние на состояние национального товаропроизводителя [3, С.29].

В 2012-2016 гг. наибольшая доля внутренних продаж безалкогольных напитков приходилась на розничную торговлю. Ее доля в структуре продаж в среднем за рассматриваемый период составляла 86,6%, на сектор HoReCa приходилась 13,4% [1]. В 2018-2021 гг. продажи безалкогольных напитков в России будут демонстрировать умеренную положительную динамику – в среднем на 1,5% ежегодно. По оценкам BusinessStat, в 2021 г. объем внутренней реализации безалкогольных напитков в России достигнет 13,5 млрд. л. [1].

Не смотря на то, что продукция подкадит для всего населения, маркетологи и компании-производители предпочитают работать с конкретными нишами. Международные компании-лидеры предпочитают ориентироваться на поколение молодых людей. Прохладительные напитки (сладкие газированные и энергетические) международных брендов легко узнаваемы: яркие цвета этикетки и необычный дизайн самой упаковки, однако преимущество отдается ПЭК-бутылке [12, С.42].

В рекламе представлен как элемент жизненного стиля: активного и динамичного. Герои роликов всегда окружены друзьями, их жизнь полна удовольствий и приключений. Эффект усиливается фоновой музыкой известных исполнителей, чьи слушатели непременно отреагируют покупкой напитка (Coca-Cola, Pepsi).

Маркетологи отечественных производителей из-за такой конкуренции не могут привлечь молодежь, однако с не меньшим успехом они удерживают две ниши: старшее поколение и дети, чьи потребности оплачивают из кошельков родителей. Для первых выпускаются специальные линейки с традиционными вкусами из «молодости»: «Крем-бриоле», «Квас», «Дюшес», «Таркун», «Байкал», «Ситро». Для усиления эффекта бренд-менеджеры разрабатывают специальные этикетки в сдержанных цветовых тонах с

пометками «ГОСТ» и упоминанием о сохраненной рецептуре, а сам напиток разливается в стеклянную тару. Для детей и их родителей в ходу две стратегии. Во-первых, продукция для младшего поколения должна быть полезной, поэтому здесь выигрывает категория «Соки» и «Витаминизированные напитки». Во-вторых, бренд для детей разрабатывает «героя»: сказочное животное, либо анимированный персонаж (фрукт/ягода), а сама реклама представлена как небольшой приключенческий мультфильм. Упаковку выполняют в ярких цветах и делают небольшой по объему.

Тенденции рынка: в связи с пропагандой здорового образа жизни одной из тенденций текущего состояния рынка является рост потребления функциональных напитков и, как следствия, падение роста сладкой воды. В качестве альтернативы компании могут расширять ассортимент и предлагать витаминизированные сокоосодержащие напитки.

Рынок прохладительных напитков отличается высоким уровнем конкуренции мировых лидеров, который не собирает понижаться. Продовольственные ритейлеры сегодня активно продвигают продукцию под ТМ собственных сетей, а продукция реализуется в супермаркетах. Цены таких прохладительных напитков привлекают покупателей и достаточно дешево обходятся самим владельцам. Аналитики прогнозируют дальнейший рост Private Label в связи с ориентацией аудитории на дешевые напитки [12, С.44].

За 2012-2016 гг. наибольший объем продаж прохладительных напитков в России был отмечен в 2014 г. и составил более 13,6 млрд. л. продукции. Однако в 2015 г. реализация безалкогольных напитков в стране заметно сократилась – на 6,2% к уровню 2014 г, что было вызвано снижением уровня доходов населения и стремлением покупателей к экономии. В 2016 г. спад продаж продолжился и составил 0,1% по отношению к 2015 г. В этот год был отмечен минимальный объем натуральных продаж безалкогольных напитков за исследуемый период – 12,8 млрд. л. [2]

В структуре натуральных продаж безалкогольных напитков лидируют прохладительные напитки. В 2016 г. доля данного вида от общего объема продаж составила 31,5% (4029,2 млн. л.). На втором месте находятся минеральные воды – 28,8% (3680,9 млн. л.). Питьевые воды занимают третью позицию в объеме внутренних продаж – 20,5% (2624,6 млн. л.). Замыкают список соки и нектары – 19,2% (2455,4 млн. л.). Необходимо отметить, что в 2012-2016 гг. доля пить-

евых вод в структуре продаж безалкогольных напитков в России заметно возросла, а доля соков и нектаров – значительно снизилась. Для сравнения, в 2012 г продажи соков и нектаров составляли 24,2% от общих продаж безалкогольных напитков в России, а питьевых вод – всего 15%.

Среди всех категорий прохладительных напитков в России за период с мая 2015 по апрель 2016 г. рост

продаж к аналогичному периоду годом ранее наблюдается всего в двух: в сегменте напитков типа «колы» и энергетических напитках. Остальные категории или стабильны, или сокращаются в продажах.

Доля категорий прохладительных напитков на рынке представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Доля категорий прохладительных напитков на рынке, 2015-2016 гг., % [6, с.19]

На сегмент напитков типа «колы» приходится 10% продаж рынка прохладительных напитков в натуральном выражении, и за последний год продажи в сегменте приросли на 7%. Интересно, что другие га-

зированные напитки – например, лимонады, – стали менее популярны у россиян: их продажи за аналогичный период сократились на 5% в натуральном выражении (рис. 2).

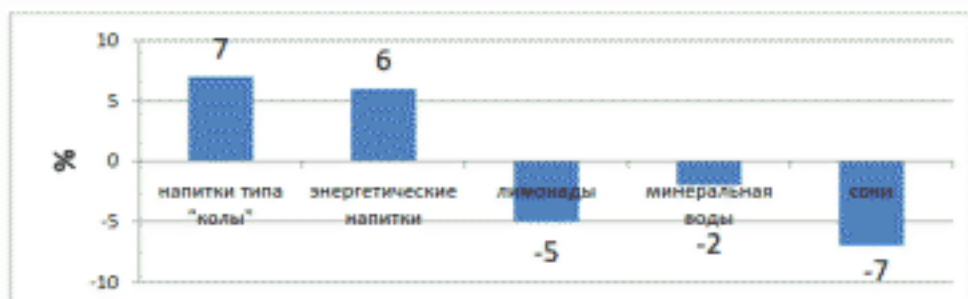


Рисунок 2 - Динамика продаж прохладительных напитков в натуральном выражении в России за период май 2015-апрель 2016 г., % [6, с.19]

Способствующим фактором увеличения интереса к газированным напиткам станет предстоящий чемпионат по футболу: используя инструменты маркетингового продвижения, бренды с одной стороны смогут укрепить лояльность потребителей, с другой – станут частыми импульсными покупками для непотребителей категории. Более того, газированные напитки – сезонный напиток, и их продажи летом традиционно на 20-25% выше, чем во внесезонный период [3, с.30].

На 6% выросли продажи энергетических напитков, что является развитием тренда прошлого года, когда категория приросла сразу на 11% год к году. Причина роста продаж энергетиков с одной стороны в экстенсивном развитии: игроки продолжают экспансию в регионы, – с другой – в самом низком среди прохладительных категорий росте цен за последний год. Рост среднерыночной цены на литр энергетиков в России год к году составил 3%.

Крупнейшая категория рынка прохладительных напитков – минеральная вода, на которую приходится более 40% продаж – замедлила свое развитие: на смену 10%-му росту в прошлом году в текущем фиксируется спад на уровне 2%. При этом в денежном выражении категория продолжает расти на 6%. На данный момент более 50% всей воды – негазированной, причем доля этого сегмента растет уже второй год подряд как в денежном, так и в натуральном выражении.

Замедление динамики развития категории минеральной воды, скорее всего, связано с экономией: порядка 40% российских покупателей, по исследованиям Nielsen, говорят, что стали покупать меньше минеральной воды или вовсе отказались от покупки [15].

Стоит отметить, что российские потребители в выборе бренда минеральной воды отдадут предпочтение местным производителям (61%), и лишь 14% выбирают глобальные марки (согласно глобальному исследованию потребительских предпочтений в отношении происхождения бренда Nielsen).

Другая крупная категория рынка прохладительных напитков – фруктовые соки, на которые приходится 20% продаж в натуральном выражении – продолжает уменьшаться – спад продаж составил 7% в последнем периоде, несмотря на возрастающую промоактивность производителей и ритейлеров: по данным Nielsen, 50% продаж соков в магазинах современного формата в России являются продажами по акциям.

Уровень выпуска газированных прохладительных напитков (лимонадов, тархунов, но также и брендированной продукции Coca-Cola и PepsiCo) в 2016 году заметно превысил показатели прошлогодней давности. За первое полугодие 2016 года объем их производства в натуральном выражении вырос на 3,6% г/г. Заметим, что в 2015 и в 2014 гг. рынок газированных напитков несколько сокращался. По результатам ана-

лиза рынка прохладительных напитков в России, проведенного аналитиками IndexBox Russia, сокращение выпуска было вызвано падением спроса: реальные доходы населения по итогам 2015 года упали на 4%, дополнительно ситуацию осложнило не слишком жаркое лето [10].

В 2016 году крупные компании значительно усилили свою маркетинговую активность, с чем отчасти связан текущий рост потребления. Вместе с тем механизм происходящего на рынке прохладительных напитков чуть сложнее: помимо транснациональных концернов розливом прохладительных напитков занимается большинство производителей минеральной

воды и сотни пивобезалкогольных заводов. Для обеих групп предприятий лимонады играют роль дополнительной позиции в ассортименте, которая должна стабилизировать падающую в кризис выручку. Особенно актуально это для пивоваров, испытывающих шок из-за очередного роста акцизов и запрета на продажу алкоголя в двухлитровых пластиковых бутылках. Например, завод «Томское пиво» совсем недавно запустил линейку газировок «Диво».

Динамика производства прохладительных напитков в России в январе 2015 – июне 2016 года представлена на рис. 3 и 4.



Рисунок 3 - Динамика производства прохладительных напитков в России в январе 2015 – июне 2016 года, в % к предыдущему месяцу в натуральном выражении [4, с.13]

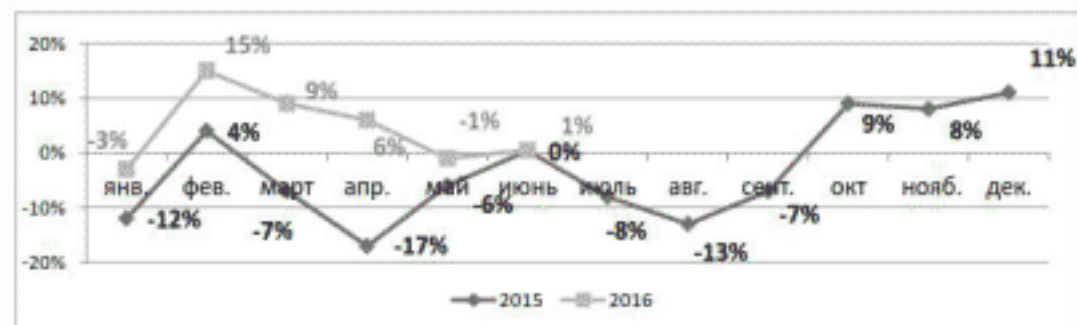


Рисунок 4 - Динамика производства прохладительных напитков в России в январе 2015 – июне 2016 гг., прирост к аналогичному месяцу прошлого года в натуральном выражении, % [4, с.13]

По данным Росстата, за январь-июнь 2016 года розничные цены на сладкую газировку оказались в среднем на 9% выше. Вместе с тем, в существующих

условиях производители далеко не всегда имеют возможность увеличить свою выручку от продаж [13].

В таблице 1 представлен объем прохладительных напитков в 2010-2016 гг. [13].

Таблица 1 - Объем прохладительных напитков в 2010-2016 гг., в натуральном и стоимостном выражении

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Январь-июнь 2016
Объем производства, тыс. дал.	316830	328440	378466	347056	341781	332706	172155
Темпы роста, в %	-	104	115	92	98	97	104
Объем производства, млн. руб. (в розничных ценах)	73555	77082	96622	93089	99256	110697	61083
Темпы роста, в %	-	105	125	96	107	112	113

Теперь рассмотрим основных производителей прохладительных напитков в России. К явным лидерам рынка прохладительных напитков можно отнести ООО «КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ», ООО «ПЕПСИКО

ХОЛДИНГС», ООО «ГК «АКВАЛАЙН» (бренд Черноголовка) и ЗАО «Аквалайн» (Эльбрус). Из числа известных компаний сладкую газировку выпускают также производители минералки, как ООО «ИДС БОРЖО-

МИ», ОАО «НАРЗАН», ОАО «МЕРКУРИЙ», ООО «ФОНТЕ АКВА», а также пивные заводы ОАО «ДЕКА» (Великий Новгород, известен квасом «Никола»), ОАО «ЖИГУЛЕВСКОЕ ПИВО» (Самара), ОАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД», ОАО «БАРНАУЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД» (Алтайский край) и многие другие.

Наибольший объем производства среди всех федеральных округов приходится на Приволжский фе-

деральный округ: во 2 кв. 2016 года там был произведен 21 млн. декалитров прохладительных напитков, что составляет 20,3% от совокупного объема. На втором месте с долей 15,8% находится Центральный федеральный округ, на третьем месте – Сибирский федеральный округ с долей 13,5%. В совокупности на данные федеральные округа приходится 49,7% от российского производства в 2 кв. 2016 года (рис. 5).

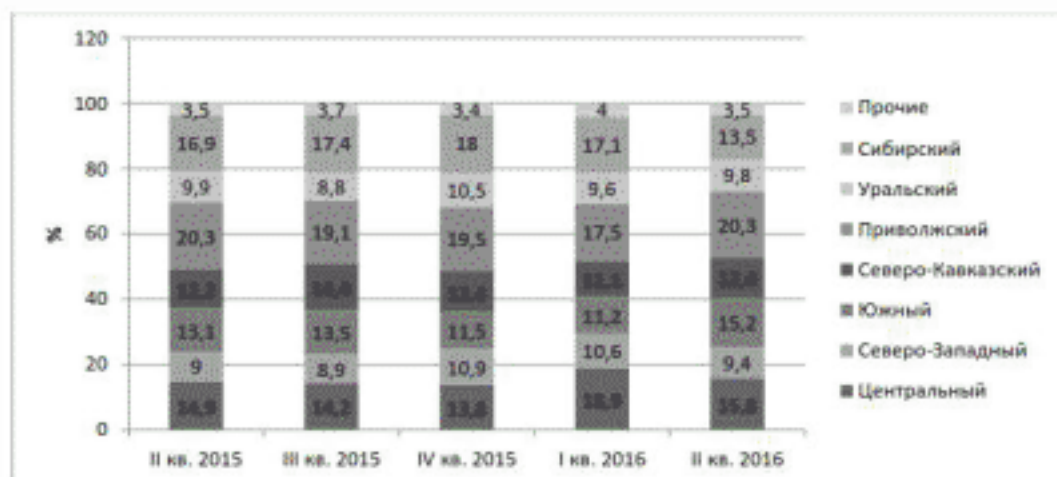


Рисунок 5 – Структура производства прохладительных напитков по федеральным округам РФ в натуральном выражении, 2015-2016 гг. [4, С.14]

Региональная структура производства прохладительных напитков в целом соответствует размещению населения, что указывает на почти повсеместный характер их производства.

Российский рынок сладких прохладительных напитков к настоящему моменту в целом сложился. На нем присутствует большинство мультинациональных брендов, несколько независимых российских компаний, а также множество мелких игроков. Вместе с тем, сохраняется и определенный потенциал его роста, пусть и меньшими темпами. Он связан с дальнейшим ростом потребительских стандартов и модернизацией образа жизни.

Рассмотрим деятельность российских производителей прохладительных напитков.

В мае 2016 г. крупнейший производитель кваса в России компания «Дека» (выпускает квас под брендами «Никола», «Степан Тинофеевич», «Большой квас») вышла в новую для себя категорию безалкогольных энергетических напитков. При этом доля «Деки» на рынке кваса существенно снизилась – с 40% в 2013 году до 35% в 2015 году. Доля сократилась из-за того, что компания PepsiCo, для которой «Дека» по контракту разливала квас «Русский дар»,

перенесла производство на свои мощности. По итогам 2015 и 2016 годов доля «Деки» на рынке кваса стабильна и составляет 35%, тогда как доли других производителей кваса сокращаются [9].

Касательно производства энергетических напитков, компания запустила производство продукции под двумя брендами, ориентированными на два разных ценовых сегмента. Энергетик U NRG («Ю-Энерджи») ориентирован на сегмент выше среднего, второй бренд S.O.V.A – на средний ценовой сегмент. По данным EuroMonitor, объем российского рынка прохладительных энергетиков в 2016 году составил 860 тыс. дал, или почти 31 млрд. рублей. И в деньгах, и в натуральном выражении он вырос на 2,7%. Лидеры этого рынка – Coca-Cola, Red Bull и PepsiCo [11].

Решение о запуске энергетиков было принято по итогам анализа рынка прохладительных напитков. Энергетики и квас – это единственные сегменты рынка прохладительных напитков, которые продолжают расти, и темпы их роста существенно выше по сравнению с динамикой других сегментов прохладительных напитков [11].

Динамика объемов рынка прохладительных напитков в России представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Объем рынка прохладительных напитков в России, млрд. рублей

Категория	2015	2016	2017
Прохладительные напитки	606	607,3	603,3
Бутилированная вода	161,4	170,3	173,3
Газированные напитки	210,6	210,2	209,3
Соки	174	168,2	163
Энергетические напитки	30,2	31	31,5

Современное обновление в компании «Дека» прокомментировали так: «на рынок энергетиков мы обратили внимание давно, однако до последнего момента у нас была возможность выпускать продукцию только в ПЭТ-таре и стекле, а для энергетиков нужна

была яркая и современная упаковка. После модернизации завода и установки линии розлива в алюминиевую банку у нас появилась такая возможность», – говорит генеральный директор компании Елена Новикова [9].

Проведенная модернизация и увеличение производственных мощностей позволили «Деке» увеличить производство всей линейки продукции и существенно нарастить выручку. По данным отчетности компании, в 2016 году оборот составил 4,3 млрд. рублей, на 34,4% больше, чем в 2015 году. Чистая прибыль за тот же период выросла на 89%, до 214,8 млн. рублей. По итогам 2017 года компания рассчитывает нарастить оборот на 12%, следует из ее отчетности.

Рынок энергетиков отличается высокой конкуренцией со стороны крупных международных компаний. Они фокусируются на производстве безалкогольной продукции и серьезно инвестируют в развитие брендов, имеют сильное присутствие по всем городам и каналам. Также ощутима конкуренция со стороны частных марок крупных сетей и большого числа локальных производителей, которые берут низкой ценой. В портфеле компании «Балтика» с 1999 года есть энергетик Flash Up, который по итогам 2016 года занимает второе место с долей рынка 24,6%. Изначально бренд был представлен только в Сибири, но сейчас география продаж покрывает всю страну. Объемная доля прохладительных напитков в портфеле «Балтика» по итогам прошлого года составила около 3%. Этот сегмент рынка в 2016 году вырос почти на 12%, приводят данные в «Балтике» [5].

Компания Nielsen провела анализ продаж традиционно растущих в летний период FMCG-категорий и выявила, что в крупнейших федеральных торговых сетях России за период с июня по август 2017 года такие категории, как квас и холодный чай продемонстрировали более низкий уровень объема продаж по сравнению тем же периодом годом ранее.

Согласно данным ритейл-аудита Nielsen, в современных форматах магазинов продажи кваса упали на 19%, в летний период годом ранее росли на 11%, а категория холодного чая снизилась на 18% (+4% летом 2016) [15].

За период с июня по август 2017 года по сравнению с летом 2016 среди прохладительных напитков рост продаж продемонстрировали только газированные напитки (+11% в натуральном выражении), вода (+4%) и энергетические напитки (+38%). Продажи соков в летний период снизились на 3% в натуральном и на 1% в денежном выражении по сравнению с годом ранее [15].

На снижение объемов продаж сезонных категорий в большой степени повлияла нехарактерная для летних месяцев холодная погода, установившаяся на весь период с июня по август 2017 года в Европейской части России, где плотность населения наиболее высокая. Сезонность – фактор, неизбежно влияющий на динамику продаж некоторых категорий или положительно, или отрицательно, что может зависеть и от погодных условий в том числе.

Проведем обзор категории прохладительных напитков. За период с сентября 2016 г по август 2017 г. рынок прохладительных напитков показал рост продаж на 2% в натуральном и 7% в денежном выражении, при этом годом ранее рост составлял 14% и 21% соответственно. В структуре продаж рынка наибольшую долю занимает категория воды с долей 44% в натуральном выражении. Далее следуют газированные напитки с долей 23% и фруктовые соки (21%). Квас занимает долю 6%, и по 2% приходится на холодный чай и энергетические напитки [8, С.32].

Основным каналом продаж прохладительных напитков являются дискаунтеры, на которые приходится больше половины продаж всей категории. За период с сентября 2016 года по август 2017-го продажи напитков в дискаунтерах выросли по сравнению с тем же периодом годом ранее на 6% в натуральном и 12% в денежном выражении. В гипермаркетах реализуется около 25% продаж безалкогольных напитков, при этом за последний год они снизились на 7% в нату-

ральном выражении, в денежном выражении продажи стабильны. Почти 15% продаж категории приходится на супермаркеты, за последний год динамика продаж напитков в канале стабильна. Продажи собственных торговых марок прохладительных напитков за последний год выросли на 10% в натуральном и 8% в денежном выражении.

Рассмотрим наиболее значимые факторы, вызывающие изменения в структуре конкурентных сил в отрасли и в окружающей среде. Как уже отмечалось, рынок близится к насыщению и темпы роста его неуклонно снижаются. Это усложняет процесс прихода новых фирм на рынок, затрудняет процесс увеличения прибыли уже работающими компаниями. По мере роста благосостояния потребителей растет культура потребления напитков. Потребитель переключает свое внимание со сладких напитков на более полезные – минеральную воду и воду без сахара, также учитывается качество продукции.

Также стоит отметить, что, как и прочие отрасли хозяйства, рынок напитков подвергается влиянию изменения в законодательстве и в политике государства. При этом, данное влияние может нести как положительный, так и отрицательный характер.

Представляется, что в ближайшем будущем распределение сил среди основных экономических операторов рынка напитков сохранится. Основными направлениями работы компаний будет: расширение ассортимента, усиление системы дистрибуции, освоение новых видов продукции, увеличение акцента на маркетинг и рекламу. Что касается мелких участников рынка, то по мере насыщения рынка они будут объединяться, дабы выжить, либо будут вытеснены с рынка вовсе, либо будут поглощены более крупными фирмами. Компании, ориентированные на работу в определенных сегментах, вероятнее всего, тоже будут расширять ассортимент, и выпускать напитки из других сегментов (например, производители соков «Нидан» и «ВБД» начали производство холодного чая), так как к этому их вынудит постоянный натиск предприятий из других групп. Возможно, они предпочтут слияние внутри группы, или слияние (поглощение) с другими крупными участниками рынка, в том числе и ТНК.

Учитывая опыт последних нескольких лет, а также проведенный анализ, можно сказать, что к ключевым факторам успеха в конкурентной борьбе на рынке напитков для предприятий, ориентированных на охват большей части рынка, а не отдельных его ниш, можно отнести:

- стабильное качество производимой продукции, соответствующее той ценовой категории, в которой определенный напиток позиционируется. Здесь подразумевается соответствие того набора потребительских характеристик, за которые потребитель готов заплатить соответствующую сумму. При этом, в минимальном случае, товар должен соответствовать установленным государством стандартам;

- предлагаемый потребителям ассортиментный перечень продукции. При близком к насыщению рынке, очень тяжело получить высокие прибыли, занимая только одну нишу в сегменте. Благодаря высокому уровню стратификации общества, формируется спрос на товары различного ценового сегмента. Это реальный инструмент, помогающий сгладить сезонные колебания спроса;

- развитая дистрибуционная сеть. Из-за обширных географических масштабов страны, конкуренция вне рамок региона, возможна только при наличии отлаженной дистрибуторской сети. Только таким образом возможно контролировать товарные потоки, а также регулировать их интенсивность в ту или иную сторону, контролировать уровень розничных цен, наличие товара на полках магазинов и возможность быстро

отреагировать на запросы рынка посредством заполнения возникших пробелов;

- грамотная маркетинговая стратегия. Учитывая постоянное развитие рынка и меняющуюся моду, необходимо чутко реагировать на данные изменения.

Появление различных новинок, различных вкусов и добавок, а также смена дизайна бутылки, нуждаются также в грамотной рекламной поддержке, чтобы привлечь интерес покупателя еще до прихода в магазин. Укрепление торговой марки и придание ей привлекательности в глазах потребителя является одним из ведущих направлений рекламной деятельности компаний. Важно отметить такой сильный маркетинговый ход, как предоставление брендированного торгового оборудования, благодаря которому автоматически резервируется место в торговом зале, что позволяет, тем самым, выделиться на общем фоне, дополнительно рекламируя торговую марку.

Представляется, что именно эти факторы успеха останутся в ближайшие несколько лет важнейшими в конкурентной борьбе на российском рынке прохладительных напитков. При этом относительная привлекательность российского рынка напитков оценивается на основе изучения предыдущих шагов анализа отрасли. Привлекательность отрасли не абсолютна и может иметь диаметрально противоположные оценки с точек зрения участников рынка и сторонних организаций.

В целом, данный рынок можно назвать привлекательным для крупных предприятий, которые имеют твердые конкурентные позиции на рынке, современную производственно-техническую базу, отлаженную систему дистрибуции, а также стабильные связи с поставщиками ресурсов. При этом, в случае низкой рентабельности, благодаря высокой оборачиваемости

товара, возможно получение необходимого уровня прибыли для поддержания и развития производства. Для мелких операторов, которые не обладают вышеперечисленными характеристиками, привлекательность рынка довольно сомнительна. При этом, выход на более высокий уровень без больших капитальных вложений невозможен, в связи с чем, они, скорее всего, будут довольствоваться тем, что имеют, пытаясь при этом экстенсивно развиваться.

Заключение

Подводя итог, можно сказать, что основываясь на вышеописанных данных, можно сказать, что соперничество между компаниями, которое отражает общее состояние конкурентной борьбы в отрасли, весьма интенсивно. При этом было бы преувеличением говорить о жесткой конкуренции в отрасли. Это можно объяснить рядом причин. Несмотря на общее значительное количество предприятий, производящих прохладительные напитки, в реальности, конкурентная борьба на национальном уровне разгорается лишь среди ограниченного числа участников рынка. Мелкие и средние производители практически не принимают участия в национальной конкурентной борьбе и нацеливаются на снабжение близлежащих локальных рынков.

Для сторонних организаций, вероятно, данная отрасль не является привлекательной, так как требуются значительные капиталовложения для строительства и развития производственных мощностей, а также построения системы дистрибуции и продвижения товара на рынок. Более того, из-за снижающихся темпов роста рынка, затрудняется процесс вхождения, что приводит к увеличению времени окупаемости проекта, что является нежелательным.

Библиографический список

1. Анализ рынка безалкогольных напитков в России в 2012-2016 гг., прогноз на 2017-2021 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/research/27114/> (дата обращения: 12.12.2017).
2. В 2016 г продажи безалкогольных напитков в России снизились на 0,1% до 12,8 млрд. л. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/9985/> (дата обращения: 12.12.2017).
3. Воронцова М. Тренды российского рынка безалкогольных напитков [Текст] / М. Воронцова // Маркетинговые исследования. 2016. №2. С. 29-33.
4. Герасимов С. Рынок прохладительных напитков идет в рост [Текст] / С. Герасимова // Практика рыночных исследований. 2017. №2. С. 13-14.
5. Губанов А. Рынок безалкогольных напитков: товарный и рекламный аспекты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.adindex.ru/publication/analitics/conjuncture/2011/11/18/82507.phtml> (дата обращения: 12.12.2017).
6. Ковалева М. Ситуация и тенденции: российский рынок безалкогольных напитков [Текст] / М. Ковалева // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. №6. С. 19-23.
7. Круглова И.Р. Маркетинговое исследование рынка: методы и анализ [Текст] / И.Р. Круглова // Маркетинг. 2016. №3. С.41-44.
8. Николаева Е. Тенденции рынка прохладительных напитков [Текст] / Е. Николаева // Маркетинг. 2016. №9. С. 52-55.
9. Официальный сайт компании «Дека» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.deka.com.ru/ru/home/> (дата обращения: 12.12.2017).
10. Официальный сайт компании ACNielsen [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru.html> (дата обращения: 12.12.2017).
11. Официальный сайт компании Euromonitor International Россия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.euromonitor.com/ru-euromonitor-about-us>
12. Привалов А. Портрет потребителя и основные тренды в рекламе [Текст] / А. Привалов // Маркетинговые исследования. 2017. №6. С. 42-44.
13. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.12.2017).
14. Ямпольская Д.О., Чернова В.Ю. Анализ конкурентной ситуации на российском рынке безалкогольных прохладительных напитков [Текст] / Д.О. Ямпольская, В.Ю. Чернова // Научное издание 2015. №3. С. 15-18.
15. Nielsen: российский рынок безалкогольных напитков в 2016 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mresearcher.com/2017/03/nielsen-rossijskij-rynok-bezalokolnyh-napitkov-v-2016-godu.html> (дата обращения: 12.12.2017).

References

1. Analiz rynka bezalkogol'nyh napitkov v Rossii v 2012-2016 gg., prognoz na 2017-2021 gg. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://marketing.rbc.ru/research/27114/> (data obrashcheniya: 12.12.2017).
2. V 2016 g prodazhi bezalkogol'nyh napitkov v Rossii snizilis' na 0,1% do 12,8 mrd. l. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://marketing.rbc.ru/articles/9985/> (data obrashcheniya: 12.12.2017).

3. Voroncova M. Trendy rossijskogo rynka bezalkogol'nyh napitkov [Tekst] / M. Voroncova // Marketingovyje issledovaniya. 2016. №2. S. 29-33.
4. Gerasimov S. Rynok prohladitel'nyh napitkov idet v rost [Tekst] / S. Gerasimova // Praktika rynochnykh issledovaniy. 2017. №2. S. 13-14.
5. Gubanov A. Rynok bezalkogol'nyh napitkov: tovarnyj i reklamnyj aspekty [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.adindex.ru/publication/analytics/conjuncture/2011/11/18/82507.phtml> (data obrashcheniya: 12.12.2017).
6. Kovaleva M. Situaciya i tendenci: rossijskij rynek bezalkogol'nyh napitkov [Tekst] / M. Kovaleva // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2016. №6. S. 19-23.
7. Kruglova I.R. Marketingovoe issledovanie rynka: metody i analiz [Tekst] / I.R. Kruglova // Marketing. 2016. №3. S.41-44.
8. Nikolaeva E. Tendenci rynka prohladitel'nyh napitkov [Tekst] / E. Nikolaeva // Marketing. 2016. №9. S. 52-55.
9. Oficial'nyj sajt kompanii «Deka» [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.deka.com.ru/ru/home/> (data obrashcheniya: 12.12.2017).
10. Oficial'nyj sajt kompanii ASNielsen [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.nielsen.com/ru/ru.html> (data obrashcheniya: 12.12.2017).
11. Oficial'nyj sajt kompanii Euromonitor International Rossiya [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.euromonitor.com/ru-euromonitor-about-us>
12. Privalov A. Portret potrebitelya i osnovnye trendy v reklame [Tekst] / A. Privalov // Marketingovyje issledovaniya. 2017. №6. S. 42-44.
13. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Oficial'nyj sajt [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 12.12.2017).
14. Yampol'skaya D.O., Chemova V.YU. Analiz konkurentnoj situacii na rossijskom rynke bezalkogol'nyh prohladitel'nyh napitkov [Tekst] / D.O. Yampol'skaya, V.YU. Chemova // Naukovedenie 2015. №3. S. 15-18.
15. Nielsen: rossijskij rynek bezalkogol'nyh napitkov v 2016 godu [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://researcher.com/2017/03/nielsen-rossijskij-rynek-bezalkogolnyh-napitkov-v-2016-godu.html> (data obrashcheniya: 12.12.2017).

К ВОПРОСУ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Базаров Р.Т., к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»

Аппалонина Н.А., к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»

Сюркова С.М., к.э.н., доцент, Университет Управления «ТИСБИ»

Макаров В.В., Университет управления «ТИСБИ», Набережночелнинский филиал

Аннотация: В данной статье рассмотрены виды кредитования малого и среднего бизнеса в России. Выявлены основные критерии, отнесенные хозяйствующие субъекты к малому и среднему бизнесу. Определены оптимальные варианты привлечения финансовых ресурсов и способы в заимствования денежных ресурсов для предпринимателей. Выявлены основные причины недоверия кредиторов к малому и среднему бизнесу в стране. Проведен анализ рынка малого и среднего бизнеса в целом. В заключении предложены перспективы развития отечественного рынка кредитования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: кредитование малого и среднего бизнеса, Россия

Abstract: This article discusses the types of lending small and medium business in Russia. Identified key criteria related entities to small and medium businesses. Determined best options to attract financial resources and means in borrowing of cash resources for entrepreneurs. The main reasons of mistrust of lenders to the small and medium business in the country. The analysis of the market of small and medium business in General. In conclusion, the proposed perspectives of development of the domestic market of crediting of small and average business.

Keywords: lending to small and medium-sized businesses, Russia

Малый и средний бизнес в экономике любой страны имеет значимое место, поскольку представляет движущую силу экономики, основу формирования стабильного среднего класса в стране. Малые и средние предприятия обеспечивают экономический рост, создают новые рабочие места и увеличивают занятость населения [1, с. 19].

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Фе-

дерации», к малому бизнесу относятся предприятия с численностью сотрудников до 100 человек (также выделяются микропредприятия – до 15 человек), к среднему – с численностью от 100 до 250 человек.

Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу в России представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу в России [1, с. 19]

Критерий	Малый бизнес	Средний бизнес
1	2	3
Максимальная средняя численность персонала за предшествующий календарный год, чел.	100 (в том числе 15 для микропредприятий)	250
Максимальная выручка за предшествующий календарный год (без учета НДС), млн рублей	800 (в том числе 120 для микропредприятий)	2 000
Максимальная суммарная доля участия собственников, не относящихся к субъектам МСБ, %	49	

Таким образом, мы видим, что критерии малого бизнеса в нашей стране, а именно, максимальная численность и максимальная выручка за предшествующий календарный год в процентном соотношении отличаются от среднего бизнеса на 150% и 140% соответственно.

В Российской Федерации доля малого и среднего бизнеса в ВВП на сегодняшний день не превышает 20-25%, когда во многих экономически развитых странах она составляет не менее 40%. В экономических условиях при формировании и функционировании малого и среднего предприятий одним из важнейших вопросов является определение источника финансирования основного и оборотного капитала.

Оптимальными вариантами для привлечения финансовых ресурсов являются в регионах нашей страны будут являться следующие [2, с. 64]:

1. Займы, выданные государственными фондами поддержки малого предпринимательства и бизнеса;
2. Займы, выданные микрофинансовыми кредитными организациями, не входящие в государственные программы;
3. Банковский кредит, который целенаправленно работает на малый и средний бизнес.

Основные способы заимствования средств кредиторами являются наиболее распространенными и отвечающими реальным потребностям и возможностям малого и среднего бизнеса в современных условиях. Однако при получении кредита представители малого

и среднего бизнеса испытывают некоторые трудности, причем они касаются как предпринимателей, так и финансово-кредитных институтов. Для предпринимателей это [3, с. 1728]:

- высокие процентные ставки кредиторов и других финансовых институтов;
- короткие сроки погашения кредита для заемщиков малого и среднего бизнеса;
- ограниченность предложений и различных программ кредитов для малого и среднего бизнеса;
- сложность и длительность процедуры получения кредита для самих заемщиков.

От того насколько быстро и мобильно предоставят выгодный кредит для заемщиков малого и среднего бизнеса, будет зависеть и сам результат возврата, так как бизнес не стоит на месте и требует решения каких-либо проблем очень мобильно. Соответственно может быть и упущенная выгода со стороны предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Для любого кредитно-финансового института основной и первой причиной, медленного развития малого и среднего бизнеса в России, является отсутствие надежных залогов финансовых средств и платежеспособности самих поручителей, в этом кроется то, что основная часть заемщиков не является собственниками закладываемого и ликвидного имущества. Именно этот факт заставляет банки крайне осторожно относиться к выдаче рискованных кредитных ссуд [4, с. 17].

Второй не менее важной причиной является недоверие банков к малому и среднему бизнесу в нашей стране. Из-за нестабильной экономической и финансовой ситуации в стране и поддержки государства долговой процедуры оформления заявки и предоставления кредита достаточно сложна и очень трудно реализуема.

Для того чтобы получить любой банковский кредит для малого и среднего бизнеса необходимо предоставить следующие документы: бухгалтерская отчетность организации, сведения о финансовых результатах деятельности организации за последние три года, документы от аудиторов независимых и аккредитованных самим банком фирм, проверяющих правильность и достоверность бухгалтерских отчетов и ряда других документов.

В результате становится очевидным, что реалии российской экономики создают очень много проблем для развития кредитования малого и среднего бизнеса. Чтобы выяснить, насколько развит рынок креди-

тования малого и среднего бизнеса и как бороться с возникающими проблемами, проведем анализ по итогам 2016 года [5, с. 20].

Таким образом, основными проблемами развития кредитования малого и среднего бизнеса в России, являются:

1. Недоверие финансово-кредитных институтов к заемщикам денежных средств, из-за отсутствия каких-либо документов;
2. Из-за более жесткого представления пакета документов для оформления подачи заявки на получение денежных средств и банковских кредитов;
3. отсутствие более прозрачных и надежных целевых программ по развитию малого и среднего бизнеса в России.

Предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения средней численности работников
1	2
Микропредприятия	от 1 до 15 человек включительно
Малые предприятия	от 16 до 100 человек включительно
Средние предприятия	от 101 до 250 включительно

Таким образом, мы видим, что значения средней численности работников имеют достаточно резкий и большой диапазон, например микропредприятия максимальная численность 15 человек, а в малых предприятиях 100 человек, а в средних предприятиях 250 человек.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 3 - Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения "выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость"
1	2
Микропредприятия	120 млн. рублей
Малые предприятия	800 млн. рублей
Средние предприятия	2000 млн. рублей

Что касается выручки от реализации товаров и работ и услуг, мы наблюдаем довольно таки, что большой и увеличенный диапазон, например у микропредприятий максимальная выручка составляет в размере 120 млн. руб., у малых же предприятий 800 млн. руб., а вот в средних предприятиях в размере 2000 млн. руб.

Такая градация по выручке, порождает еще одну проблему, а способно ли 15 человек у микропредприятий, приносить доход в 120 млн. руб., в среднем получается порядка 11 млн. руб. в год на каждого работника.

По данным исследования RAEX (Эксперт РА), основанной на официальной статистике Банка России, совокупный объем кредитов, выданных банками малому и среднему бизнесу за 2016 год, составил 5,3 трлн рублей, что на 3% ниже уровня 2015 года. Несмотря на снижение сжатие объемов рынка на протя-

жении последних трех лет, темпы прироста выдач кредитов малому и среднему бизнесу в прошлом году показали менее пессимистичную динамику по сравнению с предыдущими периодами (-28,3% за 2015 год, -5,6% за 2014 год). Стоит отметить также, что объемы предоставленных кредитов малому и среднему бизнесу за II и IV кварталы 2016 года и достигли результатов аналогичных периодов 2015 года. Подобная динамика обусловлена снижением стоимости кредитов благодаря понижению ключевой ставки и некоторой стабилизации экономики во второй половине 2016 года.

По оценкам RAEX (Эксперт РА), без учета кредитов, выданных в рамках госпрограммы, совокупный объем предоставленных ссуд малому и среднему бизнесу за 2016 год снизился бы на 5 вместо 3% [6, с. 22].

Помимо этого, введение с 2017 года норматива Н25 могло побуждать отдельные банки дробить крупные кредиты, выданные одному связанному заемщику (группе связанных заемщиков), на ссуды нескольким юридическим лицам, формально не имеющим признаков аффилированности с банком, что также замедлило темпы сокращения выдаваемых малым и средним бизнесам кредитов во второй половине 2016 года.

Процентные ставки по кредитам малому и среднему бизнесу на срок свыше 1 года на большинство отчетных дат 2016 года оказались ниже, чем по ссудам до 1 года. Чтобы осуществить выдачу кредита на срок свыше 1 года требуется более детальная оценка финансового положения заемщика и высокие требования к обеспечению, что снижает стоимость риска для банков и соответствующим образом отражается на процентных ставках.

Кроме того, в условиях, когда участники рынка ожидают восстановления экономики после кризиса и снижения процентных ставок, ставки по долгосрочным кредитам могут снижаться быстрее, в то время как стоимость коротких ссуд будет больше зависеть от текущей стоимости фондирования [7, с. 90].

Несмотря на то, что данная мера не была принята, ожидание повышения требований к резервированию заставляло банки более внимательно оценивать по-

тенциальных и действующих заемщиков, сокращая объем кредитования подозрительных компаний [8, с. 57].

Можно сделать вывод, что развитие рынка кредитования малого и среднего бизнеса в 2017 году будет зависеть от скорости восстановления экономики в целом. Динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса во многом будет определяться динамикой ключевой ставки Банка России. Снижающиеся процентные ставки по кредитам продолжают стимулировать спрос со стороны малых и средних предприятий на заемное финансирование, в том числе на долгосрочные ссуды. Однако уровень дефолтности по кредитам малого и среднего бизнеса останется высоким, что не позволит значительно смягчить требования банков к заемщикам.

Для того чтобы снизить значение норматива максимального риска на связанное с банком лицо или группу лиц (Н25), банки могут прибегнуть к дроблению крупных кредитов (в том числе выданных не субъектам МСП) на ссуды, предоставленные нескольким техническим компаниям, относящимся к малому и среднему бизнесу. Подобные способы снижения норматива будут приводить к увеличению портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в нашей стране.

Библиографический список

1. Базаров Р.Т., Роль некоммерческого сектора в социально-экономическом развитии России // Вестник экономики, права и социологии. 2011. С. 19.
2. Базаров Р.Т., Некоторые аспекты реализации принципов менеджмента качества в некоммерческих организациях // Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 49. С. 63-65.
3. Базаров Р.Т., Дашина Е.И., Проблемы финансирования некоммерческих организаций на примере Республики Татарстан // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-8. С. 1725-1729.
4. Базаров Р.Т., Роль и значение некоммерческого сектора в социально-экономическом развитии России // Вестник экономики, права и социологии. 2011. С. 17.
5. Ануфриенко С.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Беликова Л.Ю., Бугринова А.С., Зайцева Н.В., Махдиева Ю.М., Павлюкова А.В., Пашкевич Е.С., Перепечко Л.Н., Проскурина З.Б., Рыбина З.В., Саадуева М.М., Синецова Р.Г., Титова Г.Г., Проблемы международных отношений и глобального развития // Центр развития научного сотрудничества. Новосибирск, 2013.
6. Базаров Р.Т., Совершенствование процессов некоммерческими организациями // На примере образовательной среды / Казань, 2013.
7. Базаров Р.Т., Аппалонова Н.А., Сюркова С.М., Инвестиционные вложения в некоммерческие организации на примере Республики Татарстан // Фундаментальные исследования. 2016. № 8-1. С. 87-91.
8. Базаров Р.Т., К вопросу о совершенствовании процессов управления развитием инновационной экономики в России // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 14 (365). С. 55-60.

References

1. Bazarov R.T., Rol' nekommercheskogo sektora v social'no-ehkonomicheskom razvitii Rossii // Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii. 2011. S. 19.
2. Bazarov R.T., Nekotorye aspekty realizacii principov menedzhmenta kachestva v nekommercheskih organizacijah // Segodnya i zavtra Rossijskoj ehkonomiki. 2011. № 49. S. 63-65.
3. Bazarov R.T., Dashina E.I., Problemy finansirovaniya nekommercheskih organizacij na primere Respubliki Tatarstan Fundamental'nye issledovaniya. 2015. № 2-8. S. 1725-1729.
4. Bazarov R.T., Rol' i znachenie nekommercheskogo sektora v social'no-ehkonomicheskom razvitii Rossii // Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii. 2011. S. 17.
5. Anufrienko S.V., Bazarov R.T., Basyrova E.I., Belikova LYU., Bugrimova A.S., Zajceva N.V., Mahdieva YU.M., Pavlyukova A.V., Pashkevich E.S., Perepechko L.N., Proskurina Z.B., Rybina Z.V., Saadueva M.M., Sinetova R.G., Titova G.G., Problemy mezhdunarodnyh otnoshenij i global'nogo razvitiya // Centr razvitiya nauchnogo sotrudnichestva. Novosibirsk, 2013.
6. Bazarov R.T., Sovershenstvovanie processov nekommercheskimi organizacijami // Na primere obrazovatel'noj sredy / Kazan', 2013.
7. Bazarov R.T., Appalonova N.A., Syurkova S.M., Investicionnye vlozheniya v nekommercheskie organizacii na primere Respubliki Tatarstan // Fundamental'nye issledovaniya. 2016. № 8-1. S. 87-91.
8. Bazarov R.T., K voprosu o sovershenstvovanii processov upravleniya razvitiem innovacionnoj ehkonomiki v Rossii // Ehkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2014. № 14 (365). S. 55-60.

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ INDUSTRY 4.0

Благинин В.А., Уральский государственный экономический университет

Худякова Т.С., старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет

Мионов Д.С., ассистент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В рамках исследования рассматривается вопрос инфраструктурного развития территорий России, в частности за счет формирования, функционирования и развития транспортной инфраструктуры. На статистических материалах Свердловской области выявляются основные контуры преломления немецкой концепции Industry 4.0, которая базируется на инновационном развитии различных инфраструктурных элементов. Основным элементом авторы считают автотранспортную инфраструктуру, которая способна стать драйвером развития экономического пространства. Обосновывается высокий уровень корреляции и влияния автотранспортной инфраструктуры на инфраструктурное развитие региона.

Ключевые слова: инфраструктура, транспортная инфраструктура, Industry 4.0, развитие региона, инфраструктурное развитие.

Abstract: The study addresses the issue of infrastructure development in Russia, in particular due to the formation, functioning and development of transport infrastructure. On the basis of statistical materials of the Sverdlovsk region, reveals the main contours of refraction of the German concept of Industry 4.0, which is based on the innovative development of various infrastructure elements. The main element the authors believe the road transport infrastructure, which can be a driver for the development of economic space. Substantiates a high level of correlation and the impact of road infrastructure on the infrastructural development of the region.

Keywords: infrastructure, transport infrastructure, Industry 4.0, regional development, infrastructure development.

Стремление властей российских регионов нащупать для себя точки опережающего развития, которые способствуют выходу территории на кардинально новый уровень, зачастую вталкиваются в одну уже распространенное решение – инвестиции в инфраструктурные объекты. Действительно, инфраструктурное развитие уже входит в ряд исследовательских фронтов по оценкам специалистов в области библиометрии. Это, безусловно, подтверждает высокую актуальность представленной к анализу тематики.

Параллельно с этим многие исследователи-регионалисты вновь возвращаются к тематике индустриализации и промышленных революций (циклов)

[]. Сегодня ориентиром в данном направлении является разработанная немецкая платформа Industry 4.0. Четвертая промышленная революция (переход на шестой технологический уклад) определяет функциональный набор требований к каждой отрасли. В первую очередь речь идет, конечно же, о промышленности как таковой, а также об обеспечивающих ее развитие отраслях хозяйствования и ресурсах, где в самом центре, в качестве связующего звена, рассматривается транспортная (автотранспортная) инфраструктура (рис 1). В связи с этим рассмотрим факторы функционирования и развития ее в пространстве регионов.

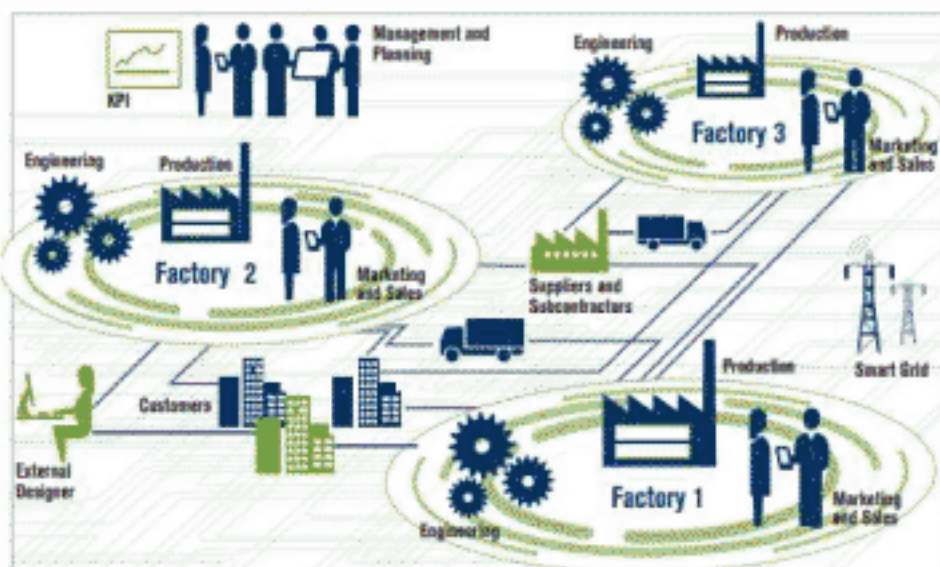


Рисунок 1 – Горизонтальная схема развертывания Industry 4.0 [1]

Промышленные революции создают столь необходимую регионам «новую инфраструктуру», уничтожающую время и сжимающую пространство, предлагая населению и коммерсантам разнообразие экономических связей. Инфраструктура в данном случае, по своей сути, это «органическая взаимосвязь между

коммуникационными технологиями и источниками энергии, которые совместно создают живую экономику» [5]. Транспортная инфраструктура сводит людей вместе во все более усложняемых экономико-социальных взаимоотношениях.

Позиционирование транспортной инфраструктуры в качестве системообразующего и главенствующего, на уровне региона, фактора развития и пространственной организации территории, предопределяет необходимость анализа условий, регламентирующих особенности функционирования такого типа инфраструктуры. Типологизацию факторов влияющих на формирование и развитие транспортной инфраструктуры стоит производить с учетом ее характеристики в качестве одного из элементов инфраструктурного комплекса, а также как отдельной социально-экономической системы и формы поддержки деятельности хозяйствующих субъектов на территории.

Критический анализ теоретических инфраструктурных концепций позволяет скоординировать их позиции с точки зрения упоминания и выделения следующих, наиболее часто встречающихся, групп факторов формирования и развития региональной инфраструктуры:

- экономико-географические (экономико-географическое положение, рельеф и климат на местности, территориальная близость к центру (асимметрия в координатах «центр-периферия»), наличие ареалов наиболее компактного проживания населения, исторический аспект) [4];

- социально-экономические (доходы населения, уровень жизни, демографическая ситуация, занятость населения, состояние сферы услуг);

- правовые (уровень развития нормативно-правовой базы формирования и развития инфраструктуры, как на федеральном, так и на региональном и местном (локальном) уровне, соответствие представленных форм нормативно-правового регулирования, фактор коррупционности);

- организационные (структура органов управления, механизм и цели управления, наличие соответствующих целевых программ развития инфраструктуры территории, организация стратегического планирования и прогнозирования в регионе).

Формирование и развитие транспортной инфраструктуры, как составного элемента регионального инфраструктурного комплекса подчиняется закону системного функционирования инфраструктуры, а, следовательно, влиянию вышеуказанных факторов [3].

Представленные факторы должны учитываться при оценке инфраструктурного развития территории, однако необходимо определить реперные точки ана-

лиза автотранспортной инфраструктуры как специфического носителя вида инфраструктурных объектов

Целостность системы автомобильной транспортной инфраструктуры может быть достигнута при условии определения роли и функций отдельно взятых элементов автотранспортной инфраструктуры. В этой связи удивительно, что в современной экономической и технической литературе не так много попыток выделить полный состав элементов автомобильной транспортной инфраструктуры. Чаще, среди других, встречаются попытки выделить элементы на основании Федерального закона от 8 ноября 2007 г. N 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации». В соответствии с ним под автотранспортной инфраструктурой понимается инженерное сооружение, предназначенное для движения транспортных средств и включающее в себя конструктивные элементы автомобильной дороги и дорожные сооружения, являющиеся ее технологической частью [7]. На основании понятия можно выделить две большие группы элементов: конструктивные элементы, дорожные элементы (технологическая часть), элементы которых представлены на рисунке 8.

К конструктивным элементам относят такие элементы как дорожное полотно, дорожное покрытие, подобные элементы, дающие возможность передвижения транспортных средств, либо размещения объектов дорожного сервиса.

К защитным дорожным сооружениям относят элементы озеленения, имеющие защитное значение (лесополосы), заборы, устройства, предназначенные для предотвращения схода лавин на автодороги, шумозащитные и ветрозащитные устройства. Искусственные дорожные сооружения представляют собой сооружения, предназначенные для движения транспортных средств и пешеходов, прогона животных через участки автомобильных дорог, зимники, мосты, переправы по льду, тоннели. Производственными являются объекты, используемые для ремонта: комплексы зданий и сооружений дорожной службы, производственные базы, пункты обслуживания и охраны, устройства связи [2].

Методическое обеспечение может быть использовано на любой территории. Авторы исследования варьируют показатели Свердловской области. В первую очередь стоит ознакомиться с основными показателями формирования автомобильной транспортной инфраструктуры.

Таблица 1 – Основные показатели функционирования автомобильного транспорта Свердловской области [8]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года), км	10874	11983	12746	18101	22649	23528	23840
Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов экономической деятельности, млн. т·км	2507	3148	5139	5568	5343	6201	5799
Пассажирооборот автобусного транспорта общего пользования, млн. пассажиро-километров	4757	3635	3210	3177	3302	2955	3048

Данные показатели в комплексную оценку соответствия инфраструктуры платформе Industry 4.0 не входят [6]. При этом можно наблюдать ситуацию постепенного формирования новых объектов, в частности автомобильных дорог, с хорошей динамикой. Показатели перевозок в Свердловской области носят неоднозначный синусоидный характер

В качестве показателей оценки выделим основные три:

- наличие и дополнительное формирование выделенных специальных полос движения,
- протяженность автомобильных дорог в динамике,
- протяженность оградительных сооружений на региональных трассах.

Данные по Свердловской области представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели обеспеченности новыми элементами автотранспортной инфраструктуры Свердловской области [8]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года), км	10874	11983	12746	18101	22649	23528	23840
Протяженность выделенных специальных полос движения, км	98	109	127	131	148	174	211
Протяженность оградительных сооружений на региональных трассах, км	430	499	556	604	687	702	741

Формально, также существует группа показателей соответствия платформе Industry 4.0. Авторы, исходя из российской практики, могут выделить следующие: количество электрозарядных станций, наличие интеллектуального автоматизированного, наличие системы интеллектуальных светофоров, количество зарегистрированных электрокаров. В данном случае существует определенная проблема статистического подтверждения, так как на данный момент органы статистики подобную информацию не оценивают.

Инфраструктурное развитие региона, по мнению авторов, имеет серьезную корреляцию от функционирования транспортной инфраструктуры как ядра про-

странственных экономических процессов. Проанализировав факторы формирования и развития исследуемого объектного состава, сформулированы основные положения, которые должны исполняться для достижения высокого уровня инфраструктурной обеспеченности и конкурентоспособности территории. Именно требования платформы Industry 4.0 пока что рассматриваются лишь академическими экспертами и не замечаются соответствующими органами власти, что подтверждается отсутствием наиболее простой статистики по новым элементам автотранспортной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group. Acatech. 2013
2. Елагинин, В.А. К вопросу об элементах современной автомобильной транспортной инфраструктуры региона: российский и зарубежный опыт // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 7 (89).
3. Гольц, Г.А. Инфраструктура и общество: принципы стратегии опережающего развития России // Экономическая наука современной России. - 2000. - № 2. - С. 5-21.
4. Мачерет, Д. А. Макроэкономическая оценка развития транспортной инфраструктуры [Текст] / Д.А. Мачерет и др. // Вестник ВНИИЖТ. - 2010. - №5. - С. 15-18.
5. Рифкин, Д. Третья промышленная революция. Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом. / Пер. с англ. - М.: Изд-во АНО, 2014. - 189 с.
6. Русскова, Е. Г. Методология системного исследования инфраструктуры рыночной экономики: автореф. дис... докт. экон. наук Ростов н/Д, 2007.
7. Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.11.2007 N 257-ФЗ. - Режим доступа: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72386/
8. Статистический сборник Регионы России 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

References

1. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report of the Industrie 4.0 Working Group. Acatech. 2013
2. Blagin, V.A. K voprosu ob elementah sovremennoj avtomobil'noj transportnoj infrastruktury regiona: rossijskij i zarubezhnyj opyt // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. - 2016. - № 7 (89).
3. Golc, G.A. Infrastruktura i obshchestvo: principy strategii operezhayushchego razvitiya Rossii // Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii. - 2000. - № 2. - S. 5-21.
4. Macheret, D. A. Makroekonomicheskaya ocenka razvitiya transportnoj infrastruktury [Tekst] / D.A. Macheret i dr. // Vestnik VNIIZHT. - 2010. - №5. - S. 15-18.
5. Rifkin, D. Tre'tya promyshlennaya revolyuciya. Kak gorizontal'nye vzaimodejstviya menyayut ehnergetiku, ehkonomiku i mir v celom. / Per. s angl. - M.: Izd-vo ANF, 2014. - 189 s.
6. Russkova, E. G. Metodologiya sistemnogo issledovaniya infrastruktury rynochnoj ehkonomiki: avtoref. dis.. dokt. ehkon. nauk Rostov n/D, 2007.
7. Ob avtomobil'nyh dorogah i o dorozhnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]: Federal'nyj zakon ot 08.11.2007 N 257-FZ. - Rezhim dostupa: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72386/
8. Statisticheskij sbornik Regiony Rossii 2016 [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: URL: <http://www.gks.ru/>

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ КОНТРОЛЛИНГА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Гиниатуллин Ю.М., соискатель, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В статье рассмотрены современные концепции контроллинга США, Германии, Франции и России. Исследована проблема взаимосвязи контроллинга и управленческого учета и определены пути ее решения. Представлена типология контроллинга. Проведен сравнительный анализ оперативного контроллинга и классического управленческого учета.

Ключевые слова: затраты, контроллинг, управленческий учет, концепция, модель.

Abstract: There is investigation of modern American, French, German and Russian conceptions of controlling in this article. The problems of using controlling and management accounting systems and ways to solve these problem are considered. The controlling classification and comparative analysis of the operational controlling and traditional management accounting systems are presented.

Keywords: costs, controlling, management accounting, conception, model.

Контроллинг часто ассоциируют с системой управления прибылью, поскольку для оптимизации или максимизации прибыли используют практически тот же набор инструментов, что и для управления компанией в целом. Это объясняется тем, что основной целью функционирования компаний как правило, является рост финансовых результатов. На наш взгляд, ограничивать контроллинг использованием только методов управления прибылью было бы не совсем верно. Во-первых, предприятие может ориентироваться не на рост прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах, а на рост стоимости бизнеса. Следовательно, особое внимание обращается на контроль за активами и капиталом. Такой подход позволит собственнику постоянно увеличивать стоимость контролируемых активов, что способствует получению большего дохода в случае продажи предприятия. Во-вторых, предприятие может ориентироваться на выполнение определенной маркетинговой стратегии, например на захват нового рынка путем резкого снижения цен, расширение старого рынка, устранение конкурентов и т.д. Это также не способствует росту прибыли, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Поэтому широкое распространение получило определение контроллинга как системы управления достижением оперативных и стратегических целей. Вместе с тем систему управления прибылью можно рассматривать как ключевой элемент системы контроллинга.

Поскольку термин контроллинг не имеет однозначного общепринятого толкования, на наш взгляд, под ним следует понимать комплексную систему инструментов экономического управления, ограниченную рамками организации, связанную с получением, обобщением и обработкой информации о затратах и результатах деятельности, созданием системного управленческого контроля, составлением планов долгосрочного и краткосрочного развития хозяйствующего субъекта и направленную на вертикальную и горизонтальную координацию деятельности менеджеров предприятия. На наш взгляд, контроллинг не может быть системой управления. Он не подменяет собой менеджмент, хотя контроллеры должны участвовать в подготовке информации для принятия решений.

Важным вопросом является определение элементов контроллинга. Современные модели контроллинга в Германии, Франции и США представлены на рис. 1. По результатам нашего исследования можно выделить три ключевых элемента системы контроллинга, одновременно используемые в США, Германии и Франции: бюджетирование, внутренняя отчетность и учет фактических затрат и результатов (рис.1). При этом из вспомогательных элементов большое значение приобретает стратегическое планирование. Прочими вспомогательными элементами являются: внутренний аудит, страхование.

По результатам исследования нами обозначены следующие отличия между современными системами контроллинга США и Германии следующие:

- немецкий контроллинг построен на очень детальной системе производственного учета затрат, в то время как в основе управленческого учета изначально были заложены простые подходы к исчислению затрат и результатов (методы AC (absorption costing), DC (direct costing) и т.д.).

- немецкий контроллинг имеет мощную научно-исследовательскую академическую базу.

- немецкий контроллинг сегодня смещает акценты в сторону формирования информации для стратегического управления компанией, в то время как управленческий учет в США – это, в большей степени, система для оперативного управления предприятием.

- контроллинг в США включает в себя систему финансового учета и внешней отчетности. По нашему мнению, нецелесообразно смешивать два вида учета (финансовый и управленческий) в рамках контроллинга, поскольку перед ними стоят разные задачи. Финансовый учет может быть источником информации для принятия решений, однако составление внешней отчетности не должно быть функцией контроллера.

Ключевой метод учета затрат в немецком контроллинге – это Grenzplankostenrechnung (GPK), возникший в 40-х годах XX века. Аналогом этого метода в США может служить метод flexible standard costing (FSC или метод нормативного учета, основанного на принципах отражения переменных затрат). На современном этапе развития немецкого контроллинга на смену методу GPK постепенно приходит метод Prozesskostenrechnung – аналог системы функционального управленческого учета ABC (activity based costing) в США. Современный контроллер в Германии в среднем уделяет больше внимания решению следующих задач: формирование внутренней отчетности, оперативное планирование, учета затрат, контроллинг инвестиций, стратегическое планирование, прочие задачи управленческого учета, специфические задачи, проекты, решение прочих проблем. Следует отметить, что для французской системы контроллинга не характерно широкое применение таких элементов как планирование инвестиций, финансовый учет, управление ликвидностью, налоговое планирование, страхование, деятельность IT подразделений.

В России контроллинг часто ассоциируется с управленческим учетом. Считается, что оперативный контроллинг и традиционный управленческий учет – это сопоставимые системы. Контроллинг используется в западной Европе, управленческий учет – в англосаксонской группе стран. Однако этот вопрос носит дискуссионный характер. Ряд авторов полагает, что управленческий учет – составная часть контроллинга. В частности, управленческий учет рассматривается в рамках системы контроллинга как организационно-экономический механизм преобразования затрат в результаты, ориентированный на повышение финан-

сового управления компанией [7, с. 20]. Другие экономисты [1], [4], [5], [6], [12], выделяют управленческий учет как элемент контроллинга, однако при этом среди других элементов предлагают отражать планирование (бюджетирование). По нашему мнению, бюджетирование является неотъемлемой функцией управленческого учета. Автору исследования близка концептуальная модель контроллинга, согласно которой его базовыми элементами являются как управленческий учет так и система оценочных показателей

деятельности компании. Профессор Соколов А.Ю. [8],[9],[10],[11] исследуя системы современного контроллинга и управленческого учета подчеркивает ведущую роль контроллинга в сфере управления основными и обслуживающими бизнес-процессами. Следует согласиться, с тем, что совершенствование обслуживающих, управленческих, финансовых бизнес-процессов позволит разработать эффективную систему контроллинга.



Рисунок 1 - Современные модели контроллинга в Германии, Франции и США [разработка автора]

Представляет интерес точка зрения проф. Гарифуллина К.М. на проблему определения роли и значения управленческого учета и контроля в системе экономического управления организацией, по сути в системе контроллинга [2, с. 66-69]. Им предложено формировать на предприятиях автоматизированную подсистему управления себестоимостью продукции по нормативной модели с выделением пяти управленческих подсистем: управление активами, трудом, затратами, продажами и финансами. Управленческий учет так же как и финансовый учет в составе функции «учет» присутствует во всех подсистемах управления.

В каждой подсистеме есть предмет управления, например, затраты. При этом любая подсистема автономна. Горизонтальные связи между функциями позволяют формировать информацию для целей управления. Под управлением финансами понимается управление доходами и расходами. На наш взгляд, планирование, производственный и оперативный учет, а так же контроль и анализ являются неотъемлемыми составляющими функции «управленческий учет» или «оперативный контроллинг». В качестве подсистем управления можно выделить управление запасами и логистикой, производством и клиентами.

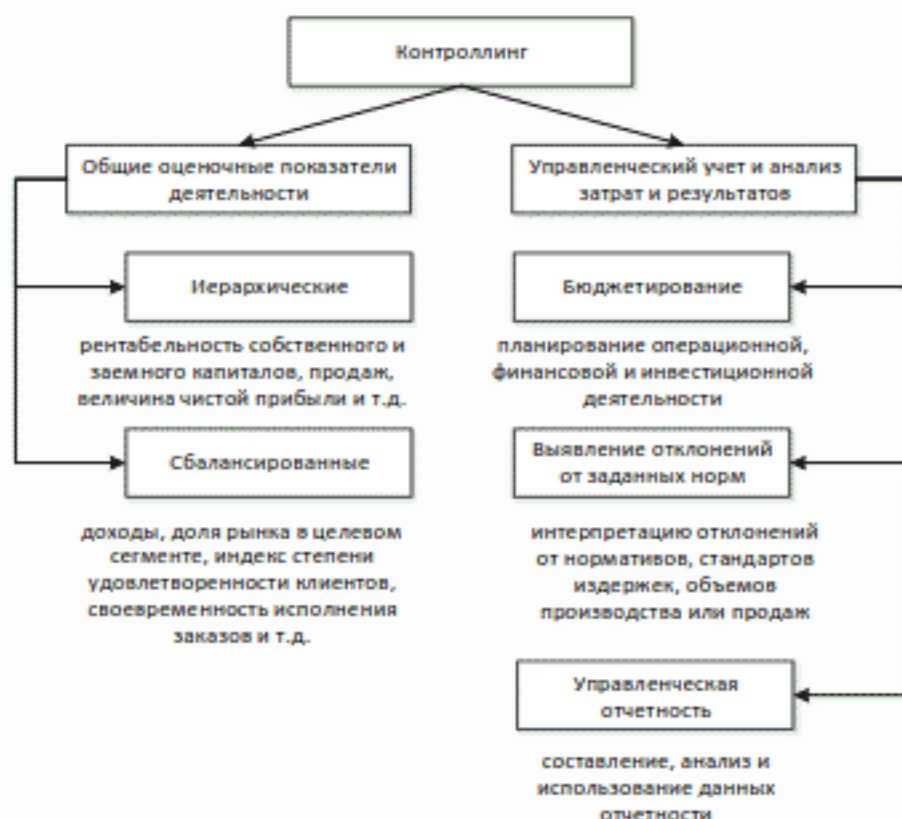


Рисунок 2 - Концептуальная модель контроллинга

Учитывая что традиционный управленческий учет генерирует в большей степени оперативную информацию, то он сопоставим скорее с оперативным контроллингом. Однако можно выделить и некоторые отличия. Сравнительный анализ оперативного контроллинга и классического управленческого учета представлен в таблице 1.

Следует также помнить, что кроме оперативного контроллинга предприятиями активно используются

инструменты стратегического контроллинга. Стратегический контроллинг как система управления достижением стратегических целей, по сути, взаимосвязана, но несопоставима с управленческим учетом, который может зачастую генерировать информацию для стратегического управления, однако предназначен в основном для решения задач на долгосрочную перспективу. Следовательно, контроллинг и управленческий учет могут отличаться друг от друга.

Таблица 1 - Сравнительный анализ оперативного контроллинга и классического управленческого учета [разработка автора]

Отличительные особенности	Оперативный контроллинг	Традиционный управленческий учет
Наличие специфических функций управления	Формирование и использование информации, внутренний консалтинг (в некоторых случаях функции внутреннего аудита), регулирование и участие контроллера в кросс-функциональных командах	Формирование информации для целей управления
Объекты	Затраты и результаты деятельности, процессы, ресурсы, активы, обязательства, капитал и т.д. Акцент на нефинансовые измерители.	Затраты и результаты деятельности

Важное значение для понимания сути контроллинга имеет его типология. Кроме оперативного и стратегического контроллинга в литературе выделяют диспозитивный контроллинг, под которым понимается сравнение плановых и фактических данных в рамках системы оперативного управления компанией, выявление отклонений и разработка мер воздействия на бизнес-процессы, в случае наличия значительных отклонений от заданных оперативных параметров. Следовательно, диспозитивный контроллинг рассматривается как часть оперативного контроллинга. Он,

на наш взгляд, может быть ассоциирован с системой контроля, поскольку последний предусматривает сравнение плановых и фактических показателей, мониторинг выполнения плана и разработку мероприятий по устранению отклонений. Выделяют контроллинг в сфере снабжения, логистики, инноваций, производства, продаж, инвестиций, рисков. По объектам управления – контроллинг продаж (доходов от основной деятельности), прочих доходов и расходов, дебиторской задолженности. Можно выделить контроллинг на предприятии добывающей промышленности, обра-

бывающей промышленности, контроллинг в банке, в страховых организациях и т.д. Контроллинг может быть ориентирован на учетную систему, систему бюджетного управления или информационную систему управления. Широко используется понятие «финансовый контроллинг», антикризисный контроллинг, «контроллинг затрат» (цель минимизация издержек), «контроллинг персонала», «контроллинг качества».

Виды контроллинга, рекомендуемые к использованию в отечественных компаниях представлены в табл. 1.

Таблица 2 - Виды контроллинга, рекомендуемые к использованию в отечественных компаниях [разработка автора]

Классификационный признак	Вид контроллинга
В зависимости от сфер деятельности компании	Контроллинг производства Контроллинг снабжения Контроллинг продаж Контроллинг инноваций Финансовый контроллинг
В зависимости от функций контроллеров	Креативный контроллинг (совершенствование существующих моделей учета, планирования, контроля и анализа) Консультационный контроллинг (консультации руководителя и линейных менеджеров) IT-контроллинг (создания, сохранения, управления и обработки данных для управления затратами и результатами)
В зависимости от поставленных целей и задач	Оперативный контроллинг Стратегический контроллинг
В зависимости от центров ответственности	Контроллинг инвестиций Контроллинг прибыли Контроллинг маржинальной прибыли Контроллинг затрат
В зависимости от этапов производственного процесса	Пример нефтедобывающей компании: Контроллинг на этапе разведочных работ Контроллинг на этапе буровых работ Контроллинг на этапе введения в эксплуатацию скважин
В зависимости от делегирования функций контроллеров на уровень подразделений	Централизованный контроллинг Децентрализованный контроллинг

Использование интегрированного подхода в контроллинге и управленческом учете требует нового мышления и новой философии. Рассмотренные концептуальные контроллинговые модели позволяют раз-

работать на предприятии эффективную систему управления затратами, результатами, активами и капиталом.

Библиографический список

1. Бобученко Н.П. Формирование системы интегрированного контроллинга на промышленных предприятиях в условиях модернизации экономики / Н.П. Бобученко, И.В. Гимельштейн - Иркутск.: Изд-во ИргТУ, 2011. - 108 с.
2. Гарифуллин К.М. Управление затратами / К.М. Гарифуллин. - Казань: Изд-во Казанского университета, 2011. - 330 с.
3. Ивашкевич В.В. Управленческий учет / В.В. Ивашкевич. - М.: Юристъ, 2006. - 618 с.
4. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 256 с.
5. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999 - 297 с.
6. Лебедев П. Контроллинг - организация "новых финансов" / П. Лебедев . - Режим доступа: <http://www.iteam.ru/publications/finances>
7. Сластухина Л.В. Контроллинг: методологические основания системной концепции / Л.В. Сластухина, И.В. Левина, Е.А. Рауш и др. - Сыктывкар: СЛИ, 2011. - 120 с.
8. Соколов А.Ю. Современные подходы к организации системы управленческого учета / А.Ю. Соколов // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2006. - № 8, с. 288-294
9. Соколов А.Ю. Метод учета, планирования, оптимизации и калькулирования затрат, соотносимых со временем производства продукции / А.Ю. Соколов // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2007. - № 1, с. 126-130
10. Соколов А.Ю. Методологические аспекты учета и анализа косвенных затрат по рабочим местам их возникновения / А.Ю. Соколов // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. - 2010. - № 2, с.
11. Соколов А.Ю. Учет целевых нормативных затрат / А.Ю. Соколов // «Бухгалтерский учет». - 2007. - № 4, с. 76-79
12. Трифанов Ю.В. Методологические основы текущего контроллинга промышленного предприятия/ Ю.В. Трифанов, М.Н. Павленков. - Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2007.

References

1. Bobuchenko N.P. Formirovanie sistemy integririrovannogo kontrollinga na promyshlennykh predpriyatiyakh v usloviyakh modernizatsii ekonomiki / N.P. Bobuchenko, I.V. Gimel'shtejn - Irkutsk.: Izd-vo IrgTU, 2011. - 108 s.
2. Garifullin K.M. Upravlenie zatratami / K.M. Garifullin. - Kazan': Izd-vo Kazan'skogo universiteta, 2011. - 330 s.
3. Ivashkevich V.V. Upravlenskij uchet / V.V. Ivashkevich. - M.: Yurist, 2006. - 618 s.
4. Karminskij A.M. Kontrolling v biznese / A.M. Karminskij, N.I. Olenev, A.G. Primak, S.G. Fal'ko. - M.: Finansy i statistika, 1998. - 256 s.

5. *Kontrolling kak instrument upravleniya predpriyatiem* / E.A. Anan'kina, S.V. Dani-lochkin, N.G. Danilochkina i dr.; Pod red. N.G. Danilochkinoj. – M.: Audit, YUNITI, 1999 – 297 s.
6. *Lebedev P. Kontrolling – organizaciya "novyh finansov"* / P. Lebedev . – Rezhim dostupa: <http://www.ream.ru/publications/finances>
7. *Slastihina L.V. Kontrolling: metodologicheskie osnovaniya sistemnoj koncepcii* / L.V. Slastihina, I.V. Levina, E.A. Raush i d.r. – Syktyvkar: SLI, 2011. – 120 s.
8. *Sokolov A.YU. Sovremennye podhody k organizacii sistem upravlencheskogo ucheta* / A.YU. Sokolov // *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*. – 2006. – № 8, S. 288-294
9. *Sokolov A.YU. Metod ucheta, planirovaniya, optimizacii i kal'kulirovaniya zatrat, sootnosimyh so vremenem proizvodstva produkcii* / A.YU. Sokolov // *Vestnik Samar-skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta*. – 2007. – № 1, S. 126-130
10. *Sokolov A.YU. Metodologicheskie aspekty ucheta i analiza kosvennyh zatrat po rabo-chim mestam ih voz-niknoveniya* / A.YU. Sokolov // *Vestnik Kazarskogo gosudarstvennogo finansovo-ehkonomicheskogo instituta*. – 2010. – № 2, s.
11. *Sokolov A.YU. Uchet celyvnyh normativnyh zatrat* / A.YU. Sokolov // «Buhgalterskij uchet». – 2007. – № 4, S. 76-79
12. *Trifonov YU.V. Metodologicheskie osnovy tekushchego kontrollinga promyshlennogo predpriyatiya/ YU.V. Tri-fonov, M.N. Pavlenkov.* – N. Novgorod: Izd-vo NNGU im. N.I. Lobachevskogo, 2007.

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

Гурфова С.А., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова

Аннотация: В статье рассмотрено содержание понятия «интенсификация» в контексте инновационного развития, уточнено понятие «интенсификация производства». Отмечены принципиальные различия двух сторон интенсификации, связанных с совершенствованием качественных параметров факторов хозяйственной деятельности и улучшением процесса функционирования используемых ресурсов. Сделан вывод о необходимости совершенствования показателей, характеризующих данный процесс.

Ключевые слова: модернизация, интенсификация, инновационное развитие, интенсивное развитие, экстенсивное развитие, факторы производства, АПК.

Abstract: The article considers the content of the concept of "intensification" in the context of innovative development, the notion of "intensification of production" is specified. The principal differences between the two sides of the intensification related to the improvement of the qualitative parameters of the factors of economic activity and the improvement of the process of the functioning of the resources used are marked. It was concluded that it is necessary to improve the indicators characterizing this process.

Keywords: modernization, intensification, innovative development, intensive development, extensive development, factors of production, AIC.

На современном этапе развития нашей стране необходимо решать чрезвычайно важную и сложную задачу – используя новейшие достижения науки, прогрессивные виды техники и технологий, т.е. на основе инновационных направлений развития, создать условия, привести в действие все факторы и механизмы для последовательной и всеобъемлющей модернизации экономики.

Данное положение в полной мере относится и к агропромышленному комплексу (АПК), как одному из крупнейших подразделений национального хозяйства, дальнейшее успешное функционирование которого самым непосредственным образом зависит от интенсивного развития всех отраслей и сфер, входящих в его состав, в том числе социальной и производственной инфраструктуры.

Каждая отрасль интенсифицирует свою хозяйственную деятельность в пределах, соответствующих возможностям и потребностям всей экономики. Тем самым процесс интенсификации деятельности в любой отрасли оказывается органически связанным с общим процессом интенсификации экономики страны в целом. Следовательно, проблемы сущности, необходимости, специфических особенностей, факторов и показателей интенсивного развития конкретной отрасли над рассматривать в неразрывном диалектическом единстве с аналогичными проблемами интенсификации экономики в целом и на основе её закономерностей.

Интенсификация – категория расширенного воспроизводства. В экономической литературе этот термин получил распространение после того, как К. Маркс во втором томе «Капитала» охарактеризовал два типа расширенного воспроизводства: экстенсивный и интенсивный. «...через известные промежутки времени, – писал он, – совершается воспроизводство, и притом – если рассматривать его с общественной точки зрения, – воспроизводство в расширенном масштабе: расширенным экстенсивно, если расширяется только поле производства; расширенным интенсивно, если применяются более эффективные средства производства» [8, с.193].

Конкретизируя это известное положение К. Маркса, можно сказать, что при экстенсивном типе расширенного воспроизводства экономический рост достигается, прежде всего, за счёт привлечения дополнительной рабочей силы и абсолютного увеличения вещественных факторов производства. При этом остаётся практически неизменным уровень техники, технологии и производительности общественного труда. Основой же интенсивного типа расширенного воспроизводства является совершенствование качест-

венных характеристик вещественных и личного факторов производства на базе активного использования новейших достижений научно-технического прогресса. Именно качественные, инновационные, изменения факторов производства характеризуют процесс интенсификации, ибо в этом случае каждая единица ресурсов, применяемая в трудовой деятельности, выступает как бы более мощной, обладающей большей «латентной силой» [11, с.466, 467], т.е. реализующейся в конечном итоге в большем результате и за более короткое время, чем прежде.

С другой стороны, представляется совершенно справедливой точка зрения тех авторов, которые считают, что интенсификация производства не может быть сведена к интенсивному развитию только на базе изменения качественного уровня факторов производства. В связи с этим выделяется несколько иной, более узкий подход, когда речь идёт о более напряжённом, полном использовании имеющейся совокупности факторов производства. Большая интенсивность труда предполагает необходимость, «...увеличивать затраты труда в единицу времени, повышать напряжение рабочей силы, плотнее заполнять поры рабочего времени...» [9, с.413]. Поэтому рабочее время измеряется не только протяжённостью, характеризующей использование труда с количественной стороны, но и степенью уплотнённости, показывающей усиление интенсивности труда. Большая интенсивность функционирующих средств труда достигается на основе более полного использования их во времени, приведения в действие всех параметров техники. Улучшение использования предметов труда, как правило, предполагает совершенствование способов обработки, изменение технологии.

Важно отметить принципиальные различия двух отмеченных выше сторон интенсификации, связанных с совершенствованием качественных параметров факторов хозяйственной деятельности и улучшением процесса функционирования используемых ресурсов. Они состоят в следующем.

Во-первых, интенсификация, осуществляемая путём улучшения использования факторов производства, не требует дополнительных затрат, а их качественные изменения, как правило, предполагают существенный рост последних.

Во-вторых, интенсификация в первом случае в известном смысле имеет пределы, обусловленные ограниченными возможностями свойств применяемых материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов в каждый данный период. Эта сторона интенсификации в какой-то степени носит экстенсивный характер, поскольку связана с расширением «поля

производства» неизменяющихся факторов. А совершенствование факторов производства, прежде всего средств труда, безгранично, как безграничен научно-технический прогресс.

В-третьих, интенсификация производства на основе более напряжённого использования факторов производства позволяет лишь полное реализовать возможности, заложенные в технике, но не создаёт их. А направление, связанное с их совершенствованием, напротив, создаёт качественно новые условия и возможности производства. При этом каждый новый этап научно-технического прогресса, любое качественное изменение в технике, технологии производства, а, следовательно, и рабочей силе раздвигают пределы оптимального, т.е. наиболее полного в данных условиях, уровня применения факторов производства. Таким образом, обе стороны интенсификации оказываются тесно, диалектически взаимосвязанными. Но ведущее, определяющее значение имеет основанное на совершенствовании факторов производства направление, представляющее собой высшую форму интенсификации, которая составляет особенность современного этапа развития экономики и связана с переходом «к качественно новому типу расширенного воспроизводства» [1, с.16]. Однако осуществляется это направление наиболее последовательно тогда, когда сопровождается возрастающей степенью использования возможностей средств производства и происходит при общественно нормальной интенсивности труда.

Соотношение двух типов воспроизводственного процесса - экстенсивного и интенсивного - есть соотношение между количественным и качественным ростом производства, причём такое соотношение, в котором одна сторона обуславливает другую и в то же время находится от неё в тесной зависимости. Они постоянно сопутствуют один другому, взаимно переплетаются в неразрывном диалектическом единстве. Иными словами, в реальной действительности в масштабе страны и достаточно продолжительное время чисто интенсивного или чисто экстенсивного развития быть не может, так что правильно говорить, и такого мнения придерживаются многие учёные-экономисты, не об экстенсивном или интенсивном, а о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе развития. Возможность обеспечить неуклонный рост, и более высокими темпами, эффективности общественного производства даёт только переход к преимущественно интенсивному типу развития.

Интенсификация трактуется как «дальнейшая затрата труда и капитала» [6, с.287]. Хотя данное положение высказано применительно к сельскому хозяйству, всеобщая связь между ростом капитальных вложений и процессом интенсификации не вызывает сомнения. Однако при этом нельзя упускать из виду то, что понятие «интенсификация» следует рассматривать в историческом аспекте, с учётом особенностей социально-экономических условий на различных этапах общественного развития. Содержание одного и того же исторического понятия в связи с этим не может оставаться неизменным. Иными словами, интенсификация производства не обязательно исключает возможность и необходимость дополнительных вложений средств и труда. Более того, она по существу базируется на «расширении поля производства» за счёт этих вложений. Но, в отличие от экстенсификации, «поле производства» в данном случае расширяется лишь в той мере, в которой рост результатов не перекрывается ростом производительности общественного труда, обусловленного применением более эффективных средств производства. Далее, дополнительные вложения интенсифицируют производство при том неизменном условии, что они направляются не на простое расширенное производство, а на его

совершенствование и не сопровождаются снижением эффективности.

В сущности ведь само понятие «добавочные (или: последовательные) вложения труда и капитала» предполагает изменение способов производства, преобразование техники» [7, с.167-168]. Следовательно, в содержание процесса интенсификации применительно не только к сельскому хозяйству, но и любой другой отрасли АПК надо включить все те факторы, которые способствуют наиболее полному и эффективному использованию возрастающих капитальных вложений и иных ресурсов.

Интенсификация есть «не случайное, не местное, не эпизодическое, а общее явление всех цивилизованных стран» [5, с.101]. Тем не менее, в разных способах производства ей свойственны специфические движущие силы, различные и социальные результаты (последствия) интенсификации, т.е. этот процесс имеет обязательно известную социально-политическую направленность.

При раскрытии сущности интенсификации её характеризуют, прежде всего, с материально-технической стороны, во многом исходя из развития производительных сил. Но в целом интенсификацию экономики можно рассматривать лишь в тесной связи процессов, происходящих как в сфере производительных сил, так и в сфере производственных отношений.

Необходимость перехода к преимущественно интенсивным методам обеспечения дальнейшего экономического роста обусловлена тем обстоятельством, что уже достигнута весьма высокая степень вовлечения в экономической оборот первичных ресурсов - как трудовых, так и материальных. Возможности наращивания их объёмов становятся всё более ограниченными. Однако, как справедливо отмечал Л.И. Абалкин, ограниченность ресурсов касается не масштабов имеющихся ресурсов, а возможности их дальнейшего увеличения, т.е. носит отнюдь не абсолютный, а относительный характер [1]. Очень важно подчеркнуть также, что обострение проблемы сырья и ограниченность прироста ресурсов выступают не в качестве факторов интенсификации, а лишь в виде дополнительных условий, актуализирующих решение данной задачи. Кроме того, следует учитывать и такие аспекты, усиливающие необходимость перехода на инновационный путь развития, как быстрое возрастание затрат труда и материальных средств на разведку, добычу и транспортировку полезных ископаемых; отвлечение всё более крупных средств на осуществление мероприятий по охране окружающей среды. Ограниченность ресурсов может быть преодолена путём более рационального, экономного их использования.

Необходимость инновационного развития отраслей АПК также требует учёта специфических особенностей, связанных с ограничением экстенсивных факторов, удорожанием природных и увеличением дефицита трудовых ресурсов, уменьшением плодородия почв в ряде районов страны из-за медленных темпов наращивания объёмов потребляемых удобрений, особенно органических.

Одним из условий эффективного функционирования агропромышленного комплекса, как известно, является обеспечение взаимосвязанного, пропорционального развития всех его составляющих. Пропорциональность в данном случае означает сопоставимость качественных уровней, порядков развития входящих в АПК отраслей, а не только наличие определённых количественных соотношений между ними. Качественная пропорциональность может даже снизить потребности в объёмах вложений, направляемых в агропромышленный сектор экономики, обеспечивая при этом получение высоких конечных результатов. Успешное решение поставленной задачи позволит

устранить диспропорции, возникающие в АПК из-за недостаточной развитости системы материально-технического обеспечения, значительно сократить потери, образующиеся на различных уровнях технологической цепи по производству конечной продукции комплекса.

Переход к преимущественно интенсивным методам роста не в последнюю очередь зави-

сит от выработки чётких научных представлений о сущности, факторах и показателях интенсификации, особенностях этого процесса на современном этапе экономического развития. Поэтому необходимость дальнейшего исследования проблемы интенсификации обусловлена не только тем, что она имеет огромное значение для совершенствования управления экономикой, но и недостаточной теоретической разработкой этого процесса. Следует иметь в виду то, что прежде чем проводить измерение некоторого экономического процесса, анализ его тенденций в количественном выражении, необходимо сначала качественно определить его содержание. Выводы могут оказаться существенно отличающимися в связи с разными толкованиями самого понятия.

Советскими учёными-экономистами исследованы и относительно глубоко разработаны вопросы о материальных предпосылках, основных направлениях и факторах интенсификации, этапах и видах интенсивного роста, различных интенсивного и экстенсивного типов воспроизводства.

Так, в одной из работ Т.С. Хачатурова находим такое определение: «Интенсификация производства означает рост его эффективности» [14, с.166]. То же мнения придерживались и Г.М. Сорокин [13, с.108]. В определениях этих авторов показана цель интенсификации – повышение эффективности, где первая выступает как причина, а последняя – как следствие. Однако, как утверждает Г.П. Овчинников, эффективность является не только результатом интенсификации, но и предшествует ей [12, с.5]. Такое явление действительно может иметь место, но только в том случае, когда речь идёт об эффективности, достигнутой в прошлом периоде, и интенсификации, осуществляемой в отчётном периоде. Кроме того, цель, в качестве которой выступает повышение эффективности, может быть поставлена (или определена расчётным путём) задолго до реализации средств её достижения на практике, т.е. и здесь эффективность будет предшествовать интенсификации.

А.Т. Засухин так определяет интенсификацию производства: «Интенсификация – это улучшение использования факторов производства материальных благ (живого конкретного труда, орудия и средств труда, сырья, материалов, топлива, энергии) за счёт включения в производственный процесс содержащихся в них, но прежде неиспользовавшихся сил, свойств, веществ природы, а также использования потенциала общественного труда» [4, с.13]. Как видно из данного определения, А.Т. Засухин, также как Ю.С. Дульщикова [3, с.8] и Т.А. Югай [15, с.72], при рассмотрении проблем интенсификации ограничивается лишь одной её стороной – более напряжённым использованием имеющихся факторов хозяйственной деятельности. Но такая трактовка отражает интенсификацию в узком смысле слова. Тем не менее, формулировка А.Т. Засухина представляется нам интересной, поскольку в ней говорится об усилении действия производственных факторов за счёт так называемых даровых сил, веществ, свойств природы и некоторых также даровых качеств общественного труда. «Даровых» в том смысле, что после однажды затраченных на открытие этих возможностей ресурсов в дальнейшем потребуются лишь расходы по их наиболее рациональному применению. Как известно, результаты сельскохозяйственного производства – центрального звена АПК – в значительной мере зави-

сят от действия природных факторов. В сельском хозяйстве имеется много средств производства, обладающих такими даровыми характеристиками, которые влияют на ускорение процесса интенсификации. Однако в данное определение интенсификации необходимо внести небольшое, но, на наш взгляд, весьма существенное дополнение. Ведь прежде чем осуществлять улучшение использования факторов производства, надо иметь их в наличии, причём в определённом, желательно оптимальном соотношении. И от того, насколько эффективно выполняется данное требование, будет, пожалуй, зависеть результат использования средств производства и рабочей силы. Другими словами, в первую очередь интенсификацию производства следует рассматривать как оптимальное сочетание всех факторов, принимающих участие в данном процессе труда.

Далее, интенсификация экономики представляет собой сложный процесс, происходящий в определённых социально-экономических условиях и имеющий конкретную целевую направленность. Поэтому, с нашей точки зрения, определение должно содержать формулировку цели, к достижению которой ведёт процесс интенсификации производства, а оно в свою очередь не может считаться интенсивным (в экономическом смысле), если не направлено в максимальной степени на удовлетворение высоких конечных результатов, на возрастание общественной полезности производимых потребительных стоимостей и оказываемых услуг.

Нельзя упускать из виду также то обстоятельство, что в современных условиях большое значение приобретает пропорциональное, сбалансированное развитие экономики в целом, и агропромышленного комплекса в том числе. Исходя из этого, необходимо, на наш взгляд, становится достижение не максимальных, а оптимальных результатов, причём важно, за какое время будут достигнуты эти результаты, т.е. надо учитывать и фактор времени.

Следует сказать, что фактор времени имеет немалое значение для обоих типов экономического роста, как экстенсивного, так и интенсивного. Но в условиях интенсификации роль его не только сохраняется, но и существенно возрастает, ибо интенсификация требует ускоренной мобилизации всех резервов и ликвидации потерь.

Как известно, оборот производственных фондов предприятия (длительность всего цикла общественно-воспроизводства) зависит от времени производства и времени обращения. Время производства охватывает период, начинающийся с момента поступления в хозяйственное подразделение средств производства и заканчивающийся сдачей на склад готовой продукции. Оно состоит из трёх периодов. Определяющей частью является рабочий период, так как посредством воздействия рабочей силы на предметы труда создаются потребительные стоимости. Результат этого воздействия в значительной степени обусловлен оснащённостью процесса труда качественными средствами и предметами труда.

Для того чтобы процесс производства совершался непрерывно, в заранее заданном масштабе, необходимо иметь определённый комплектный запас материальных ресурсов. Однако часть производственных запасов целесообразно сократить за счёт концентрации их на базах организованного обеспечения. Тем самым уменьшается время производства за счёт сокращения одной из его составляющих – времени нахождения материально-технических средств в производственных запасах. Но с другой стороны, наблюдается некоторое увеличение времени обращения, т.е. «время обращения и время производства взаимно исключают друг друга ... чем длиннее тот промежуток времени, в течение которого составные части капитальной стоимости постоянно задерживаются в сфере

обращения, тем меньше будет та её часть, которая постоянно функционирует в сфере производства» [8, с.142].

Время обращения, которое «не является положительным элементом, создающим стоимость...» [10, с.31], можно и нужно сокращать не за счёт времени производства, а посредством повышения эффективности организации самого процесса обращения.

Таким образом, с учётом всего сказанного выше, интенсификацию производства можно характеризовать как процесс улучшения использования находящихся в оптимальном сочетании и являющихся качественно совершенными факторов производственно-хозяйственной деятельности (живого конкретного труда, средств и предметов труда) с целью получения оптимальных результатов при минимуме материальных, трудовых и финансовых затрат [2].

Как видим, данное определение содержит три главные составляющие:

- качественное совершенство факторов;
- их оптимальное сочетание;
- улучшение использование.

Думается, что они не только достаточно полно характеризуют содержание интенсификации, но, конечно, в совокупности с целью осуществления этого процесса, также предполагают определённые социальные сдвиги.

Предложенная трактовка может быть применена к любой отрасли экономики с небольшой корректировкой на специфические особенности функционирования последней.

В связи с тем, что интенсификация, будучи сложным и многоплановым процессом, в каждой отрасли или в комплексе отраслей протекает своеобразно, в зависимости от особенностей производства, необходимо различать два её аспекта: внутренний и внешний. Первый показывает, каков в отрасли характер процессов воспроизводства, в какой мере используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы. А второй – свидетельствует о том, как данная отрасль содействует, прежде всего, своей продукцией процессу интенсификации всего национального хозяйства.

Итак, самую глубокую сущность интенсификации составляет экономия общественного времени, или экономия живого и ошестствлённого труда. Взяв это за основу, необходимо далее выделить и проанализировать конкретные факторы, способствующие интенсивному инновационному развитию отраслей АПК, что является, по нашему мнению, моментом большой значимости при выработке системы показателей, глубоко и полно характеризующих данный процесс, системы, которая легла бы в основу управления им.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Интенсификация и экономический рост / Плановое хозяйство. 1985. №8. С. 18-26.
2. Гурфова С.А. Интенсификация агропромышленного производства как условие обеспечения продовольственной безопасности. В сборнике: Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты сборник научных трудов по итогам IX Межвузовской научно-практической конференции с международным участием. 2016. С. 381-385.
3. Дулычиков Ю.С. Организационные факторы в интенсификации производства. М., 1986. 64с.
4. Засухин А.Т. Факторы повышения эффективности социалистического производства. М., 1983.180с.
5. Ленин В.И. Аграрный вопрос и «критика Маркса» / П.С.С. Т.5. С.95-268.
6. Ленин В.И. Аграрная программа социал-демократии в первой русской революции 1905-1907 годов / П.С.С. Т. 16. С. 193-413.
7. Ленин В.И. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии / П.С.С.Т.27. С. 129-227.
8. Маркс К. Капитал. Т.II. Маркс К., Энгельс Ф. / Соч. 2-е изд. Т.24. 649с.
9. Маркс К. Капитал. Т.III. Маркс К., Энгельс Ф. / Соч. 2-е изд. Т.25. Ч.1. 546с.
10. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. / Соч. 2-е изд. Т.46.Ч.II. 907с.
11. Маркс К. Капитал. Процесс обращения капитала / Соч. 2-е изд. Т. 49. С.234-301.
12. Овчинников Г.П. Интенсификация воспроизводства основных фондов. Л., 1978.168с.
13. Сорокин Г.М. Интенсификация социалистического воспроизводства / Вопросы экономики. 1985. № 3. С.3-14.
14. Хачатуров Т.С. Интенсификация и Эффективность в условиях развитого социализма. М., 1978. 352с.
15. Югай Т.А. К вопросу о взаимосвязи интенсификации и эффективности в региональных АПК / Всес. науч. Конференция «Интенсификация и эффективность социалистического производства: закономерности и управление. Тезисы выступлений. М., 1984. Т. III. Ч. III. С. 32-42.

References

1. Abalkin L.I. Intensifikaciya i ehkonomicheskiy rost / Planovoe hozyajstvo. 1985. №8. S. 18-26.
2. Gurfova S.A. Intensifikaciya agropromyshlennogo proizvodstva kak uslovie obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti. V sbornike: Aktual'nye problemy sovremennoj ehkonomiki: mezhdunarodnye, vnitrinacional'nye i regional'nye aspekty sbornik nauchnyh trudov po itogam IX Mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. 2016. S. 381-385.
3. Dulychikov YU.S. Organizatsionnye faktory v intensifikacii proizvodstva. M., 1986. 64s.
4. Zasuhin A.T. Faktory povysheniya ehffektivnosti socialistsicheskogo proizvodstva. M., 1983.180s.
5. Lenin V.I. Agrarnyj vopros i «kritiki Marksa» / P.S.S. T.5. S.95-268.
6. Lenin V.I. Agrarnaya programma social-demokratii v pervoj russkoj revolyucii 1905-1907 godov / P.S.S. T. 16. S. 193-413.
7. Lenin V.I. Novye dannye o zakonah razvitiya kapitalizma v zemledelii / P.S.S.T.27. S. 129-227.
8. Marks K. Kapital. T.II. Marks K., EHngel's F. / Soch. 2-e izd. T.24. 649s.
9. Marks K. Kapital. T.III. Marks K., EHngel's F. / Soch. 2-e izd. T.25. CH.1. 546s.
10. Marks K. EHkonomicheskie rukopisi 1857-1859 godov. / Soch. 2-e izd. T.46.CH.II. 907s.
11. Marks K. Kapital. Process obrashcheniya kapitala / Soch. 2-e izd. T. 49. S.234-301.
12. Ovchinnikov G.P. Intensifikaciya vosproizvodstva osnovnyh fondov. L., 1978.168s.
13. Sorokin G.M. Intensifikaciya socialistsicheskogo vosproizvodstva / Voprosy ehko-nomiki. 1985. № 3. S.3-14.
14. Hachaturov T.S. Intensifikaciya i EHffektivnost' v usloviyah razvitoego socializma. M., 1978. 352s.
15. YUgay T.A. K voprosu o vzaimosvyazi intensifikacii i ehffektivnosti v regional'nyh APK / Vses. nauch. Konferenciya «Intensifikaciya i ehffektivnost' socialistsicheskogo proizvodstva: zakonomernosti i upravlenie. Tезisy vystuplenij. M., 1984. T. III. CH. III. S. 32-42.

СЛОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Дубская О.С., к.э.н., доцент, Южный федеральный университет
Горина А.А., Южный федеральный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические аспекты системы управления проектами, также было приведено определение термина «проектное управление» и изучена актуальность вопроса. Следует заметить, что проектное управление внедрено в систему государственного и муниципального управления уже давно, однако существует ряд проблем, которые не позволяют использовать систему полноценно, собственно, что и раскрывает исследование, приведенное в данной статье.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление, проектное управление, проектный подход, органы местного самоуправления.

Abstract: This article describes the theoretical aspects of project management, was also given the definition of the term "project management" and examined the relevance of the question. It should be noted that project management is embedded in the system of state and municipal management for a long time, however, there are some problems that do not allow to use the system fully, actually, that reveals the study, is given in this article.

Keywords: state and municipal management, project management, project approach, local authorities.

Система управления проектами представляет собой активно развивающуюся методику управления в рамках деятельности предприятий любой сферы деятельности. Организации, которые осуществляют реализацию проектной деятельности в рамках бизнес-процессов, внедряют такую систему управления, которая наиболее эффективно подходит под современные условия рынка и учитывает различные особенности функционирования предприятия. Осуществление конкретного способа из многообразия методов управления проектной деятельностью, позволяет организации обрести определенные конкурентные преимущества относительно других участников рынка и успешно реализовать основной элемент деятельности – стратегическое управление бизнес-процессами. Применяя определенную методику по управлению проектной деятельностью в организации, осуществляется существенное преобразование в процентном соотношении существующих издержек деятельности, позволяет избежать лишних затрат и предотвратить появление различных рисков. В связи с тем, что после внедрения в деятельность организаций определенной методической базы по управлению проектной деятельностью в рамках предприятия, наблюдается положительная динамика относительно показателей хозяйственной и экономической деятельности, данная методология в настоящее время привлекает внимание многих ученых и исследователей [6; 16].

Управление проектами представляет собой систему, которая имеет определенную методологическую структуру, направленную на решение различных организационно-технических проблем компании. Также под управлением проектной деятельностью принято понимать комплекс мер, направленных на использование методов и приемов с целью осуществления контроля проектной командой, для эффективного достижения поставленных целей проекта [1; 67].

В условиях настоящего времени, система управления проектами является ключевым инструментом в деятельности организаций любой сферы деятельности, в особенности в деятельности органов государственного и муниципального управления. Это является следствием того, что данный метод позволяет наилучшим способом структурировать реализацию крупномасштабных проектов, реализуемых в системе социальной значимости или инфраструктурной модернизации.

В связи с тем, что современные условия требуют от органов государственного и муниципального управления следовать тенденциям времени, то можно выделить, что ценность применения проектной практики в системе Правительства РФ велика, однако применяется недостаточно обширно.

Управления проектами активно используются в разных сферах деятельности. Согласно исследованию сферы деятельности, в которых применяются технологии управления проектами все данные представлены на рисунке 1.

В частности, государственные проекты и программы представлены в таких направлениях как:

- здравоохранение;
- образование;
- ипотека и арендное жилье;
- ЖКХ и городская среда;
- международная кооперация и экспорт;
- производительность труда;
- малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы;
- реформа контрольной и надзорной деятельности;
- безопасные и качественные дороги;
- моногорода;
- экология [5; 98].

Процесс внедрения системы проектного регулирования в сфере государственного и муниципального управления имеет ряд положительных сторон, которые оказывают большое воздействие на всецелое использование данной системы. К преимуществам относят:

- проектный подход позволяет осуществлять полноценное регулирование над созданием и реализацией определенной деятельности, связанной с государственным и муниципальным регулированием, что в свою очередь приводит к систематизации и оптимизации процессов управления;
- в процессе использования проектного регулирования осуществляется полноценный контроль над всеми необходимыми и имеющимися ресурсами для выполнения поставленных целей, что в свою очередь позволяет использовать максимально эффективно финансовые, человеческие и временные ресурсы;
- проектный подход, несмотря на то, что процесс внедрения начался в 2008 году, а с 2010 года данный подход стал использоваться в консилиуме с информационными технологиями, все еще является инновационным методом ведения всех бизнес-процессов в среде государственного и муниципального управления, что обусловлено постоянной модернизацией методов регулирования;
- в связи с тем, что, начиная с 2014 года в Российской Федерации был пересмотрен норматив государственно-частного партнерства и с каждым годом число подобных проектов по сотрудничеству инвесторов и органов власти только увеличивается, то метод управления проектами позволяет максимально эффективно вести деятельность в данной сфере [2].

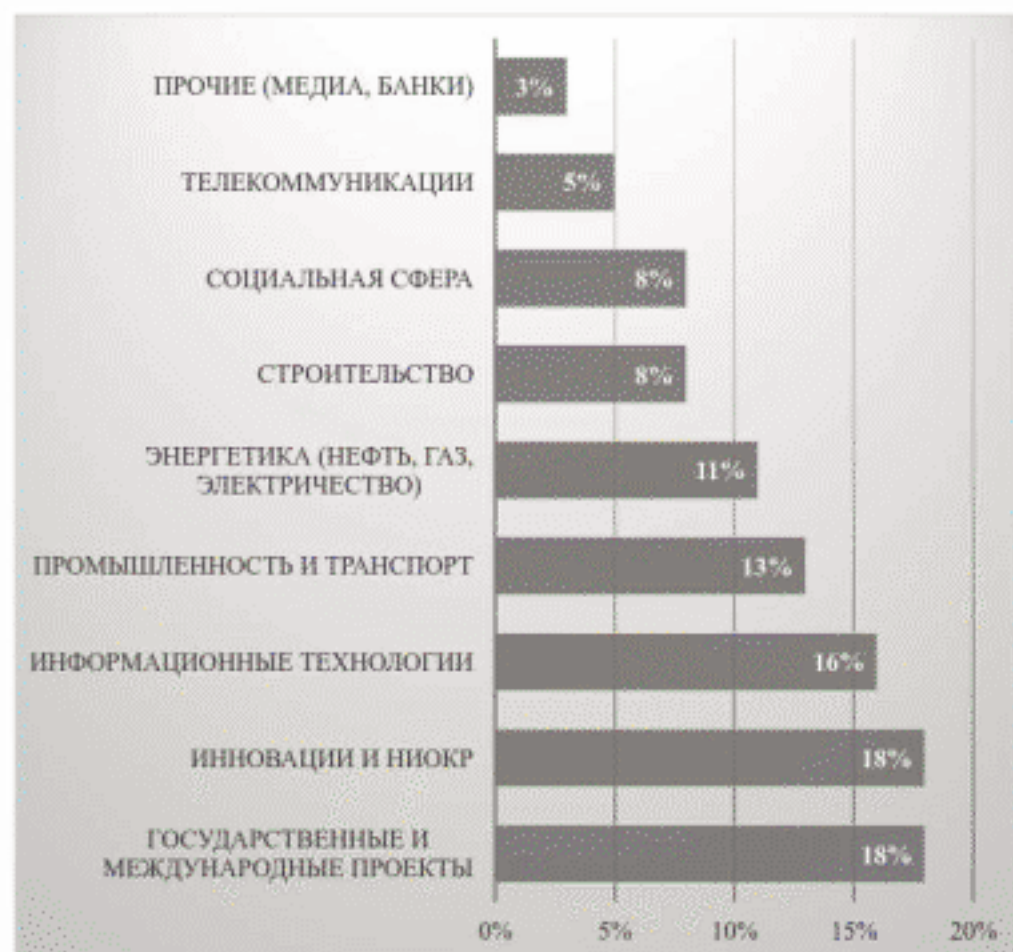


Рисунок 1 – Использование метода проектов в разных сферах деятельности [6; 17]

В 2016 году Минэкономразвитие Российской Федерации проводило ежегодное исследование: «Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня». Следует заметить, что данное исследование направлено прежде всего на демонстрацию уровня модернизации органов государственного и муниципального регулирования. Однако все исследования начиная с 2013 года демонстрируют, что активной модернизируется управление бизнес процессами в структурах, которые состоят из союза частных компаний и государственного участия, в то время как федеральные и региональные органы управления в наименьшей степени стремятся к использованию инноваций. На рисунке 2 представлены результаты исследования за 2016 год.

Необходимо заметить, что согласно статистике, проектное управление больше используется в компаниях с государственным участием и данный фактор имеет множество причин, одна из них заключается в том, что частные компании, вне зависимости от размера, больше нацелены на использование инновационных методов и технологий в любых процессах управления или производства, в то время как государственные органы власти демонстрируют излишний консерватизм. Также данная статистика может зависеть от того, что органы муниципальной и государственной власти не имеют материальной заинтересо-

ванности в оптимизированном использовании инновационных средств, в то время как частные компании нацелены на получение прибыли и следование инновациям позволяет выделиться на фоне конкурентов.

В управлении проектами сферы государственного и муниципального управления сложилась непростая ситуация [2]. С одной стороны, в рамках практически каждого направления государственного и муниципального управления сегодня утверждаются многочисленные программы и проекты. С другой стороны, ими не управляют должным образом как проектами с использованием проектных технологий.

Можно выделить следующие проблемы проектного управления в органах государственного и муниципального управления (табл. 1).

Таким образом, на основании проведенного исследования можно заключить, что проектная деятельность является весьма эффективной системой для оптимизации бизнес процессов организаций вне зависимости от сферы деятельности, однако в органах государственного и муниципального управления существует множество факторов, которые оказывают воздействие на процессы внедрения и способствуют возникновению сложностей и проблем. Следовательно, для того чтобы система проектного управления эффективно работала в системе государственного и муниципального управления следует учитывать осо-

бенности данной сферы и подстраивать проектную деятельность в индивидуальном ключе.

Однако в государственном секторе давно назрела необходимость изменения отношения к проектному управлению. Сейчас этот вопрос становится ключе-

вым, и его решение позволит дать толчок в повышении эффективности реализации проектов и программ в сфере государственного и муниципального управления.

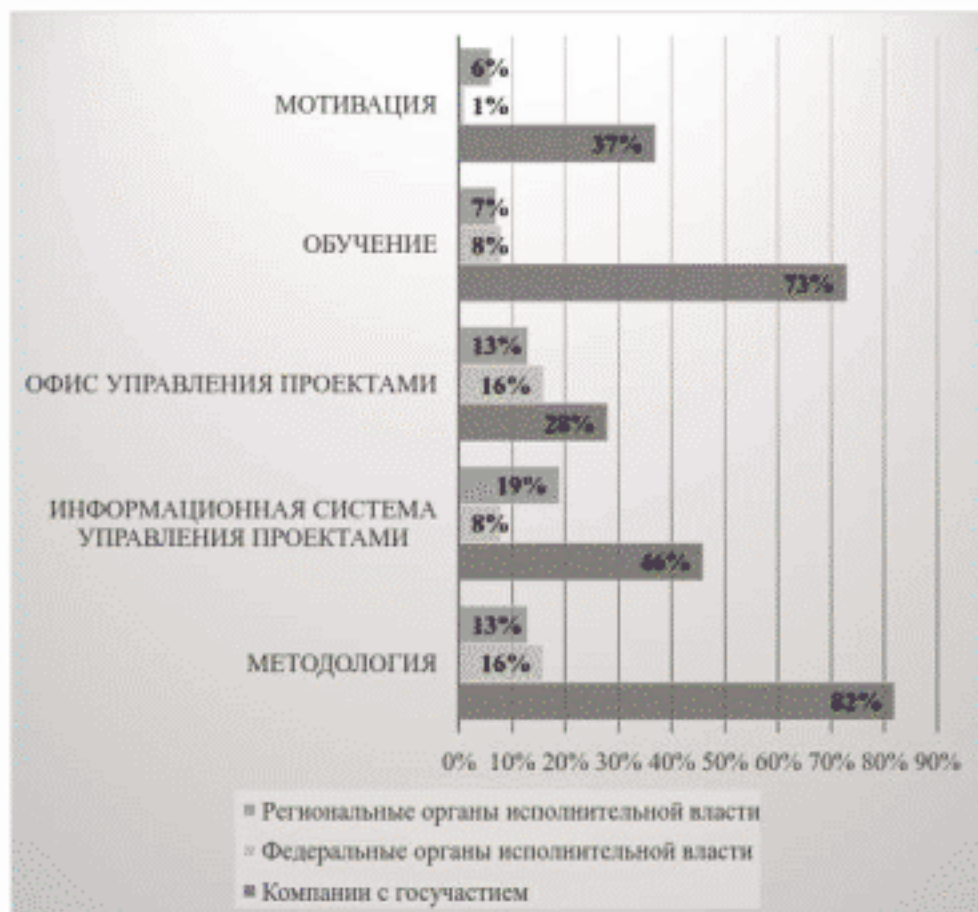


Рисунок 2 – Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня [4]

Таблица 1 – Проблемы проектного управления в органах государственного и муниципального управления [3; 38]

№	Проблема	Характеристика
1	Наложение проектных технологий на управление проектами в органах государственной власти	Данная проблема обусловлена тем, что работа по регулированию проектов происходит одновременно с исполнением ряда других задач, что приводит к перегрузке и неисполнению сроков проектов.
2	Слабая нормативно-правовая база, регулирующая управление проектами в государственном секторе	До апреля 2014 года только в распоряжении Правительства РФ «О концепции административной реформы РФ в 2006–2010 годах» содержались нормы, регламентирующие общие подходы к разработке, оформлению, оценке проектов. Но в документе отсутствовала базовая терминология, поясняющая что такое «проект» и «проектный подход» в государственном управлении, отсутствовали критерии, по которым та или иная деятельность считается проектной, особенности внедрения и развития управления проектами в ГМУ и т.п.
3	Жесткая организационная структура в органах исполнительной власти	Данная проблема вызвана тем, что коммуникационные каналы между различными организационными звеньями не адаптированы и уже много лет не подвергались модернизации, что в свою очередь способствует задержкам по утверждению и исполнению ряда задач в реализации проектной деятельности
4	Отсутствие у госслужащих необходимого уровня профессиональных компетенций по управлению проектами	Проблема прежде всего вызвана тем, что не каждый государственный служащий имеет понимание элементарных элементов системы менеджмента и управленческой терминологии, что в свою очередь вызывает недостаточно компетентное исполнение проектной реализации

Библиографический список

1. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом / Вадим Богданов [Текст]. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2012. 248 с.
2. Золочевская Е.Ю., Кривошеев Т.Д. Функциональная характеристика российской системы управления государственными проектами // Вопросы управления: [Электронный ресурс]. <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/06/0/> (дата обращения: 11.12.2017)
3. Красильников Д.Г., Якимова М.Н. Факторы деформации проектного управления в органах государственной власти (из опыта реализации государственной политики в современной России) // ARS ADMINISTRANDI. 2015. № 2. С. 36-48: [Электронный ресурс]. <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-deformatsii-proektnogo-upravleniya-v-organih-gosudarstvennoy-vlasti-iz-opyta-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v> (дата обращения: 11.12.2017)
4. Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня: [Электронный ресурс]. // www.slideshare.net/ProjectPractice2013/ss-52090093 (дата обращения: 11.12.2017)
5. Сняевский Д.А., Моргунова Н.В., Омаров Т.Д. Исследование практики управления проектами в органах государственной власти и местного самоуправления // Экономика и управление. 2012. № 8(93). С. 96-100: [Электронный ресурс]. <http://ecsocman.hse.ru/data/2013/05/31/1251215689/20.pdf> (дата обращения: 11.12.2017)
6. Якимова М.Н. Возможности и ограничения проектного подхода в контексте реализации нового проектного менеджмента // ARS ADMINISTRANDI. 2015. № 1. С. 10-27 [Электронный ресурс]. <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-ogranicheniya-proektnogo-podhoda-v-kontekste-realizatsii-novogo-gosudarstvenno-menedzhmenta> (дата обращения: 11.12.2017)

References

1. Bogdanov V.V. Upravlenie projektami. Korporativnaya sistema – shag za shagom / Vadim Bogdanov [Tekst]. M.: Mann, Ivanov i Ferber. 2012. 248 s.
2. Zolochevskaya E.YU., Krivosheeva T.D. Funktsional'naya harakteristika rossijskoj sistemy upravleniya gosudarstvennymi projektami // Voprosy upravleniya: [Elektronnyj resurs]. <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/06/0/> (data obrashcheniya: 11.12.2017)
3. Krasil'nikov D.G., YAkimova M.N. Faktory deformatsii proektnogo upravleniya v organah gosudarstvennoj vlasti (iz opyta realizatsii gosudarstvennoj politiki v sovremennoj Rossii) // ARS ADMINISTRANDI. 2015. № 2. S. 36-48: [Elektronnyj resurs]. <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-deformatsii-proektnogo-upravleniya-v-organih-gosudarstvennoy-vlasti-iz-opyta-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v> (data obrashcheniya: 11.12.2017)
4. Praktika vnedreniya proektnogo upravleniya v ispolnitel'nyh organah gosudarstvennoj vlasti regional'nogo urovnya: [Elektronnyj resurs]. // www.slideshare.net/ProjectPractice2013/ss-52090093 (data obrashcheniya: 11.12.2017)
5. Snyevskij D.A., Morgunova N.V., Omarov T.D. Issledovanie praktiki upravleniya projektami v organah gosudarstvennoj vlasti i mestnogo samoupravleniya // Ekonomika i upravlenie. 2012. № 8(93). S. 96-100: [Elektronnyj resurs]. <http://ecsocman.hse.ru/data/2013/05/31/1251215689/20.pdf> (data obrashcheniya: 11.12.2017)
6. YAkimova M.N. Vozmozhnosti i ogranicheniya proektnogo podhoda v kontekste realizatsii novogo proektnogo menedzhmenta // ARS ADMINISTRANDI. 2015. № 1. S. 10-27 [Elektronnyj resurs]. <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-ogranicheniya-proektnogo-podhoda-v-kontekste-realizatsii-novogo-gosudarstvenno-menedzhmenta> (data obrashcheniya: 11.12.2017)

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дубская О.С., к.э.н., доцент, Южный федеральный университет
Суворова Е.А., Южный федеральный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются имеющиеся инструменты и способы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Излагаются проблемы, препятствующие развитию малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, государственное регулирование, поддержка малого бизнеса, проблемы развития предпринимательства.

Abstract: This article discusses the available tools and methods for the development and support of small and average business in the Russian Federation. Outlines the problems impeding the development of small and medium enterprises.

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, government regulation, small business support, the problems of entrepreneurship development.

В рыночной экономике Российской Федерации в последнее десятилетие распространение получило малое и среднее предпринимательство. Безусловно, одним из основных факторов, влияющих на развитие предпринимательства в стране, является государственное регулирование. Чем качественнее и профессиональнее будет государственное регулирование предпринимательства в стране, тем выше будет процент ВВП, обеспечиваемый МСП. Соответственно, высокий процент ВВП дает большие возможности для развития экономики страны в целом, а также, роста возможностей государства в сфере социальной защиты граждан.

Качественное регулирование предпринимательства в стране оценивается, в том числе, степенью благосостояния граждан и ростом их потребительского спроса. Известно, что чем большим количеством свободных средств обладают граждане, тем выше их спрос, то есть тем больше они готовы тратить на товары и услуги, в том числе предоставляемые предпринимателями.

Для того чтобы обозначить проблемы, имеющиеся в государственном регулировании малого и среднего предпринимательства, необходимо понимать, что уже имеется и реализуется в данной сфере. Также, следует оценить перспективы, найти те инструменты, которые не оказывают необходимого влияния на развитие или тормозят его, а также, наметить возможные пути развития предпринимательства в стране, рассмотреть возможности, которые позволят повысить эффективность государственного регулирования МСП в Российской Федерации.

Рассмотрим данный вопрос на примере г. Ростова-на-Дону. Ростовская область по итогам 2016 получила статус региона с наиболее благоприятными условиями для развития предпринимательства, одержав победу в национальной премии «Золотой Меркурий». Это подтверждается фактами организации программ обучения, поддержки и развития предпринимательства в области.

Например, по словам Василия Голубева, около 90 млн.рублей заложено в бюджет 2018 года и запланировано до 2020 года на создание региональной лизинговой компании, которая на льготных условиях будет предоставлять услуги малому и среднему бизнесу.

На данный момент в Ростове-на-Дону зарегистрировано свыше 78,7 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства и на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в 2017 году выделено 55,6 млн. рублей.

Для поддержки и развития предпринимательства в Ростовской области созданы различные центры и фонды. В их число входят такие как:

- «Новый Ростов» - это коворкинг-центр, в котором проводятся обучающие семинары и курсы, организовываются деловые мероприятия, создается среда для ускоренного развития бизнеса, тем самым, данная организация способствует развитию навыков и повышению квалификации предпринимателей, их сотрудников и граждан, желающих открыть свое дело;

- Гарантийный фонд ростовской области - целью деятельности Фонда является расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, к кредитным и иным финансовым ресурсам для развития бизнеса, развитие системы кредитования малого и среднего предпринимательства, системы гарантий и поручительства по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах;

- «Бизнес-Экосистема» - региональный центр поддержки предпринимательства позволяет получить весь комплекс бухгалтерских и юридических консультаций, доступ к правовой и маркетинговой информации.

- Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства - агент по предоставлению кредитных продуктов субъектам малого и среднего предпринимательства в приоритетных отраслях экономики. Данная компания оказывает информационно-консультационную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства и ростовчанам, желающим организовать собственное дело.

Несмотря на положительную тенденцию создания программ помощи и развития предпринимательства существует множество проблем, которые способствуют торможению этого развития. Проанализировав текущую ситуацию в области развития предпринимательства, можно выделить три сферы, в которых просматриваются основные проблемы (см. рис. 1).

Основными правовыми проблемами в регулировании регистрации предпринимательской деятельности являются возможность для органа ответственного за регистрацию юридических лиц (отделение ФНС, либо МФЦ) предоставлять ответ на заявление о регистрации юридического лица в весьма разные, произвольно увеличивающиеся сроки, что зачастую влечет для предпринимателя срыв контрактов и потерю прибыли; недостаточный охват МФЦ территории РФ, в связи с чем многие потенциальные предприниматели вынуждены обращаться в отделение ФНС и лишены возможности воспользоваться услугой "одного окна" и сократить

времени, затрачиваемое на регистрацию; требование законодателя о личном присутствии учредителя - ИП при подаче заявления о регистрации, что влечет значительные потери времени предпринимателя и

ограничении операций, связанных с регистрацией, которые может провести уполномоченное лицо учредителя.

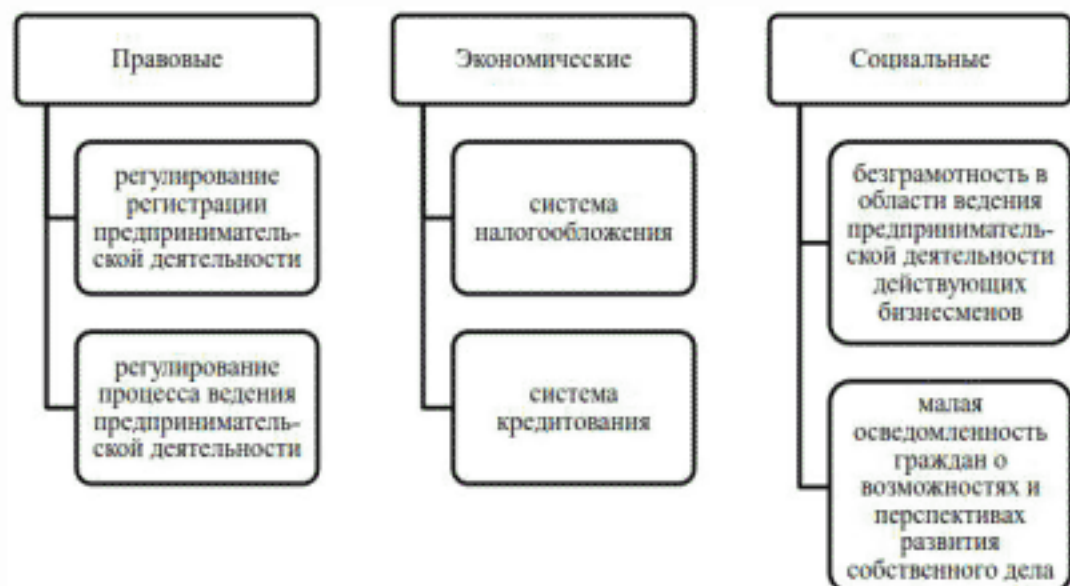


Рисунок 1 – Проблемы государственного регулирования налога и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Последний пункт был внесен в федеральный закон от 08.08.2001 №129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" для противодействия появлению фирм-однодневок, однако по текущей хозяйственной практике достаточно сложно отличить "подставные" фирмы от благополучных предпринимателей.

В регулировании процесса ведения предпринимательской деятельности основными проблемами, с которыми приходится сталкиваться предпринимателям, являются противоречивость и недостаточность действующего законодательства, отсутствие прописанных норм по многим инновационным видам деятельности; ничем не регламентированное на практике количество проверок различных контролирующих органов.

Система налогообложения представляет собой сложную структуру и взаимодействие предпринимателей с налоговыми органами является долгим и запутанным процессом. Также, из проблем можно выделить высокую налоговую нагрузку для малых предприятий, зачастую отнимающую всю их прибыль, то есть, заплатив налоги, предприниматель остается в нулевой прибыли, а иногда и в минусе.

Система кредитования страдает из-за таких проблем, как отсутствие у коммерческих банков ресурсной возможности в открытии для МСП долгосрочных кредитных линий, банки видят в МСП ненадежных и рискованных клиентов, а также, высокий уровень банковской маржи делает кредиты для малых фирм слишком дорогими.

Социальные проблемы государственного регулирования представляют собой безграмотность населения в области ведения собственного дела. Граждане, которые хотят открыть свое дело, а также действующие предприниматели, редко знают всю структуру ведения бизнеса, системы законодательства, налогообложения, возможностей получения субсидий и другое.

Таким образом, имеющиеся программы и инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства являются малозффективными, но имеют тенденцию к качественному развитию и повышению интереса граждан к созданию собственного дела. В то же время, проблемы государственного регулирования тормозят процессы развития предпринимательства в стране и создают неблагоприятные условия для предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Гарантийный фонд Ростовской области / Режим доступа: <https://dongarant.ru/> (Дата обращения: 25.10.2017)
2. Городской портал поддержки бизнеса в Ростове-на-Дону. Новый Ростов / Режим доступа: <http://xn--90abkhe5acaghe.xn--p1ai/publications/25> (Дата обращения: 25.10.2017)
3. Глебова И.С., Садырдинов Р.Р. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2008. – 320 с.
4. Пресс-служба губернатора Ростовской области. Всероссийский форум для предпринимателей «Территория бизнеса – территория жизни» состоялся в Ростове. / Режим доступа: http://rostov-donod.ru/index/news/8/683917/?sphrase_id=332477 (Дата обращения: 25.10.2017)
5. Саниева Н.Д. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России // Российские регионы: взгляд в будущее. 2016. №1 (6). С. 156-164

6. Сулейманова К.Р. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: проблемы и тенденции // Российское предпринимательство. 2015. Том 16. № 16. С. 2587-2598.

References

1. Garantijnyj fond Rostovskoj oblasti / Rezhim dostupa: <https://dongarant.ru/> (Data obrashcheniya: 25.10.2017)
2. Gorodskoj portal podderzhki biznesa v Rostove-na-Donu. Novyj Rostov / Rezhim dostupa: <http://xn--90abkhe5acaqlhe.xn--p1ai/publications/25> (Data obrashcheniya: 25.10.2017)
3. Glebova I.S., Sadyrtidinov R.R. Gosudarstvennoe regulirovanie malogo i srednego predprinimatel'stva. – Kazan': Kazanskij gosudarstvennyj universitet im. V.I. Ul'yanova-Lenina, 2008. – 326 s.
4. Press-sluzhba gubernatora Rostovskoj oblasti. Vserossijskij forum dlya predprinimatelej «Territoriya biznesa – territoriya zhizni» sostoyalsya v Rostove. / Rezhim dostupa: http://rostov-gorod.ru/index/news/B/083917/?sphrase_id=332477 (Data obrashcheniya: 25.10.2017)
5. Samieva N.D. Problemy kreditovaniya malogo i srednego biznesa kommercheskimi bankami v Rossii // Rossijskie regiony: vzglyad v budushchee. 2016. №1 (6). S.156-164
6. Sulejmanova K.R. Gosudarstvennoe regulirovanie predprinimatel'skoj deyatelnosti: problemy i tendencii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2015. Tom 16. № 16. S. 2587-2598.

ТЕХНОЛОГИИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Егоров Е.Е., к.э.н., доцент, Дзержинский филиал, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: В статье рассматривается необходимость и важность применения технологий адаптации персонала в организации. Описывается эффективность применения методов управления адаптацией персонала. Рассмотрено применение методов адаптации, которые были востребованы и в предприятиях плановой экономики. Приводятся варианты и содержание формирования адаптационных программ в управлении человеческими ресурсами организации. Рассматриваются вопросы психологической поддержки процесса адаптации новых сотрудников на примере линейных менеджеров торговой компании, представлена программа адаптации сотрудников, состоящая из 3 блоков: тренинг, адаптационные упражнения, индивидуальные консультации.

Ключевые слова: персонал, технологии адаптации персонала, наставничество, эффективность управления персоналом, тренинговая программа.

Abstract: The article considers the necessity and importance of application of technologies of personnel adaptation in the organization. The effectiveness of the application of management methods for staff adaptation is described. The application of adaptation methods, which were in demand in enterprises of the planned economy, is also considered. Variants and content of the formation of adaptation programs in the management of the human resources of the organization are presented. The questions of psychological support of the process of adaptation of new employees are considered on the example of line managers of the trading company, the program of staff adaptation consisting of 3 blocks is presented: training, adaptive exercises, individual consultations.

Keywords: personnel, technologies of personnel adaptation, mentoring, efficiency of personnel management, training program.

Адаптация персонала часто трактуется как приспособление нового работника к организации. И означает постепенное привыкание сотрудника к его профессиональным и должностным обязанностям. А также организационным, экономическим и социально-психологическим условиям труда, которые сложились в конкретной компании [2]. Более продвинутое интерпретации трудовой адаптации говорят о взаимном приспособлении нового сотрудника и организации, делая акцент на встречном движении организации и работника друг к другу, в сфере приспособления и облегчения вхождения сотрудника в работу в компании. Конечно, последнее определение более подходит к современным тенденциям повышения человечности сферы управления человеческими ресурсами.

На сегодняшний день это одна из самых актуальных тем в кадровом менеджменте. Ее актуальность была определена тем, что правильно проведенная адаптация существенно сокращает экономические затраты предприятия и двусторонние риски работника и организации, связанные с вовлечением нового сотрудника в работу. Однако, можно утверждать, что технологии адаптации работников, столь востребованные сегодня, и ранее были широко известны и применяемы в деятельности предприятий, существующих в условиях плановой экономики [1].

Сейчас некоторые из этих технологий возрождаются и все активнее применяются в управлении человеческими ресурсами. Тем более это актуально в связи с тем, что данная сфера все чаще прибегает к использованию так называемых «мягких» технологий управления персоналом, делающих акцент на организационной культуре и человеческих формах взаимоотношений в коллективе. С этой точки зрения, технологии адаптации как нельзя более подходят к воспроизводству организационной культуры. Это связано с тем, что для благополучного взаимодействия с новым для сотрудника корпоративным окружением работник должен освоить и в последующем соблюдать определенную систему ценностей, моделей поведения, поведенческих стереотипов норм и правил, которые являются особенностями конкретной организации.

В целом, технологии адаптации персонала позволяют реализовать целый ряд существенных организационных задач:

- спланировать появление благоприятного отношения к работе сотрудника;

- сформировать и повысить чувство удовлетворения от работы и исполнения профессиональных обязанностей;

- повысить мотивацию нового сотрудника;

- существенно снизить или вовсе убрать стартовые издержки вовлечения нового человека в работу;

- сократить непроизводительные затраты рабочего времени;

- значимо снизить текучесть персонала организации;

- сэкономить время работников кадровой службы, руководителя и коллег нового сотрудника;

- снизить чувство неопределенности для нового работника

- исправить или сформировать новые нормы поведения, наиболее соответствующие данной организации.

Если применять минимальную классификацию к технологиям адаптации персонала, то можно выделить следующие. По объектам, к которым адаптируется работник, разделяют технологии адаптации производственные и непроизводственные. К производственным технологиям адаптации относят:

- профессиональную адаптацию;

- организационно-административную адаптацию;

- социально-психологическую адаптацию;

- экономическую адаптацию;

- психофизиологическую адаптацию;

- санитарно-гигиеническую адаптацию.

К непроизводственным технологиям адаптации

Внепроизводственные технологии адаптации, как правило, включают:

- адаптацию к неформальному общению с коллегами по коллективу;

- к жилищным, бытовым, транспортным и иным условиям.

В настоящее время, наиболее распространенным подходом к адаптации персонала в организациях, которые реализуют относительно активную кадровую политику, является формирование общих и/или специализированных программ адаптации [2]. Программный метод представляет собой законченную технологию адаптации персонала, состоящую из целого комплекса различных мероприятий. Рассмотрим их более подробно.

Как правило, общая адаптационная программа вовлечения новых сотрудников в работу, может включать себя следующие мероприятия:

1. Общее знакомство с организацией, с ее целями, тенденциями и проблемами развития, рыночными приоритетами, группами потребителей, особенностями производства и т.п.

2. Обязательное введение в организационную культуру компании: знакомство ее ценностями, традициями, нормами и моделями поведения, легендами, былинами и сказками.

3. Подробная характеристика организационно-административных особенностей компании: предоставление данных о высшем руководстве компании, структуре организации, внутренних коммуникаций, необходимых для работы подразделений и особенностях их работы, важных для нового работника контактах и другое.

4. Специальный инструктаж с элементами охраны труда, безопасности на рабочем месте, правил техники безопасности, противопожарной безопасности, поведения при несчастных случаях и т.д.

5. Ознакомление с мотивационными программами и аспектами стимулирования труда: оплата труда в организации; установление надбавок и доплат работникам предприятия, возможности дополнительного заработка; страхование; подъемные и выходные пособия.

6. Введение в профессиональную сферу и должностные обязанности, включая: особенности трудовых отношений, сроки и условия найма, назначения, перемещения, продвижения, права и обязанности работника, трудовой распорядок, влияние профсоюзов и т.п.

7. Осведомление с социокультурной средой предприятия: возможность посещения спортивных, культурных, массовых и иных мероприятий в компании, социальные блага, предоставляемые организацией, условия быта и отдых, сведения об организации питания, действующие комнаты отдыха, возможности проведения и организации, длительности отпуска, дополнительные льготы и др.

Общая адаптационная программа может включать в себя и иные мероприятия и направления адаптации. Для ее реализации возможно применение различных методов. Например, инструктаж, лекции, тренинги, семинары, непосредственное участие и другие. Частично это может быть перенесено в дистанционную форму с использованием электронной образовательной среды организации [3].

При условии успешной реализации общей адаптационной программы может быть проведена специализированная адаптационная программа. Такая программа концентрирует внимание на вопросах, тесно связанных с непосредственным подразделением, в котором работает новый сотрудник и его конкретным рабочим местом. Такая специализированная адаптационная программа может включать в себя следующие элементы.

1. Знакомство с функционалом подразделения, его целями и приоритетами в организационной производственной и иных видах политики, технологии организации работы внутри данного подразделения, организационная структура, система взаимоотношений с другими подразделениями компании.

2. Ознакомление с должностными обязанностями, полномочиями и ответственностью нового сотрудника, подробное разъяснение работы сотрудника и ожидаемых результатов его труда; объяснение значимости данной трудовой функции в организации, кооперация с другим функционалом подразделения и всей компании в целом, продолжительность рабочего дня и трудовой график; установленные требования к качественным и количественным параметрам трудовой деятельности.

3. Изучение установленных правил, регламентов и трудовых предписаний (правила, характерные только для данного вида работы или данного подразделения, правила техники безопасности, взаимодействия с работниками других подразделений; питание, курение на рабочем месте, телефонные переговоры личного характера в рабочее время).

4. Проведение осмотра помещения подразделения, его основных функциональных зон, особенностей оснащения, специфичной оборудования и т.д.

5. Знакомство с новыми коллегами по подразделению, как с формальной точки зрения, так и с неформальной.

В качестве способов реализации специализированной адаптационной программы выступают непосредственное общение с руководителем и такая возраждающаяся форма адаптации как наставничество. Наставничество представляет собой закрепление нового работника за уже опытным сотрудником подразделения такой же или близкой профессии, должности и организационного статуса. Наставник в течение определенного времени (как правило, не более 3-4 месяцев) занимается с новым сотрудником по установленной программе и вводит его в курс формальных и неформальных отношений в коллективе. За это наставник, естественно, получает определенное вознаграждение. Такая форма проведения адаптации используется все чаще и в основном оправдывает ожидания руководства в своей эффективности.

Эффективность адаптации нового сотрудника к социально-психологической сфере коллектива в значительной мере определяется также состоянием социально-психологического климата, направленностью и разнообразием неформальных групп, степенью взаимодействия формальных и неформальных лидеров. Однако характер воздействия каждого из элементов социально-психологической сферы коллектива на адаптацию будет варьироваться в зависимости от личных качеств адаптирующегося [3].

К общим основным проблемам в адаптации сотрудников относятся:

1. Развитие профессионального самосознания.
2. Проблема формирования индивидуального стиля трудовой деятельности.
3. Проблемы адаптации к рабочей среде компании.
4. Проблемы адаптации к регламентам, которые использует компания.
5. Проблемы адаптации в рамках своего рабочего подразделения и функциональных обязанностей.
6. Адаптация к уже сформировавшемуся коллективу, к стилю руководства, используемому в данной компании конкретными людьми.
7. Психологические проблемы: тревожность, нервозность, неуверенность в себе и т.д.

Профессия менеджер имеет свои специфические особенности, поэтому адаптация нового сотрудника будет отличаться от адаптации нового психолога, врача, работника конвейера и работника других профессий к работе. Важно понимать, что современный менеджер – это квалифицированный специалист в области управления, консультант. При отборе нового персонала руководители ориентируются на личностные качества работника, опыт работы и, если он есть, на профессионализм кандидата.

В процессе адаптации к новой работе менеджер обязан овладеть всеми недостающими ему личными характеристиками для построения своей дальнейшей карьеры в данной компании. И задача психолога на данном этапе – в процессе индивидуальных консультаций, включенных в программу адаптации, проработать все недостающие качества на столько, на сколько это возможно [4].

Содержание труда менеджера определяется его прямыми рабочими обязанностями. Кроме вышеперечисленных особенностей, важно учитывать возможные факторы психофизиологической напряженности в работе и в первую очередь это интенсивное общение с людьми (коммуникативные нагрузки).

Все это может привести к тому, что кроме тех трудностей в адаптации, которые присущи новому сотруднику могут возникнуть трудности психологического характера: чувство тревоги, неуверенности в себе, апатии при работе с «трудными» клиентами, агрессивности и раздражительности – все это требует работы с психологом. Причем, подобные трудности не исключены и с новыми

сотрудниками, и с теми, кто работает в компании достаточно длительное время [3].

В качестве примера приведем программу адаптации новых линейных менеджеров в торговой компании. Цель программ – снижение у новых сотрудников уровня тревожности, повышение уровня социально-психологической адаптации.

Программа помощи в адаптации содержит 3 блока:

1. Тренинг «Азбука продаж или продать и преуспеть» – собственно обучение новых сотрудников стандартам поведения, принятым именно в этой компании.

2. Психологическая адаптация – упражнения, развивающие навыки и умения, необходимые для работы в управлении персоналом в продажах.

3. Индивидуальное психологическое консультирование.

Блок 1. Тренинг «Азбука продаж или продать и преуспеть».

Таблица 1 – Тренинг «Азбука продаж или продать и преуспеть»

Занятие 1.	
Цель занятия	Содержание работы
Знакомство участников тренинга. Знакомство с правилами участия в группе. Знакомство с компанией, ее миссией, ключевыми показателями работы, знакомство с технологией продаж и ее первым шагом.	Упражнение-игра «Представление с перекидыванием предмета». Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. Миссия компании; 2. Ключевые показатели деятельности (KPI – Key Performance Indicators); 3. Комплексная продажа – определение и этапы; 4. Роль, цели и инструменты продавца; 5. Вступление в контакт (упражнение «Здравствуйте!»); 6. Стандарты внешнего вида
Занятие 2.	
Научиться выявлять и понимать потребности клиента. Сформировывать потребности клиента. Развитие умения задавать вопросы и восприятия информации. Представление выгод и возможностей предлагаемых товаров и услуг.	Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. Выяснение потребностей; 2. Воронка вопросов – воронка информации (упражнение «Вопросы»); 3. Презентация товара; 4. Техники презентации товара: «Язык клиента», «Язык пользы», «Активный диалог», «Презентация», «Комплексная продажа» (соответствующие упражнения «Язык клиента», «Язык пользы», «Активный диалог», «Презентация», «Комплексная продажа»).
Занятие 3.	
Развеять сомнения и устранить возражения клиента; отработка навыка работы с возражениями и сомнениями клиентов.	Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. Работа с сомнениями; 2. Виды сомнений и возражений; 3. Работа с сомнениями и возражениями (упражнения «Практические советы», «Что Вам мешает?»).
Занятие 4.	
Обучение этапу «Завершение сделки»; обучение техникам завершения продажи; знакомство с преимуществами оформления покупок в компании «М.видео».	Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. Этап завершения сделки; 2. Как продавцу удерживать инициативу на этом этапе; 3. Четыре техники завершения сделки; 4. Пять верных признаков того, что ваш потенциальный клиент готов к покупке (по Мерфи); 5. Цитаты для стимулирования принятия решения покупателем (по Джирарду Д.); 6. Вопросы о готовности клиента купить товар; 7. «7 преимуществ покупать в М.видео»; 8. Упражнение «Кто больше заработает?»; 9. Цели компании – цели продавца.
Занятие 5.	
Знакомство с понятиями «компетентность», «качество обслуживания»; с принципами компании «Мой клиент – моя ответственность». Работа с пониманием каналов коммуникаций и интонацией – развитие умения адекватной коммуникации с клиентом.	Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. «Да компетентности – нет назойливости!» (дискуссия на тему «Что мне нравится в обслуживании, а что нет?»); 2. Модель «Собор качества»; 3. Качество обслуживания и его уровни: «Удовлетворите клиентов», «Презойдите ожидания клиентов», «Доставьте клиенту удовольствие», «Поразите своих клиентов»; 4. 7 принципов работы: «Мой клиент – моя ответственность»; 5. Каналы коммуникаций; 6. Работа с интонацией (упражнение «Определи интонацию»).
Занятие 6.	
Знакомство с типами слушания, отработка навыков активного слушания. Отработка умения резюмировать информацию, полученную от клиентов. Определение основных эзопий; барьеров слушания. Знакомство с разными аспектами общения.	Занятие в форме лекции; основные темы лекции отображены в компьютерной презентации: 1. Типы слушания, использование активного слушания при работе с клиентами; 2. Техника «Резюме» (упражнение «Резюмируем»); 3. Отражение эзопий (упражнение «Что написано на моем лице?»); 4. Барьеры слушания (упражнение «Ломаем стереотипы»); 5. «4 аспекта общения» (упражнение «Выбираем ориентиры»).

Блок 2. Психологическая адаптация.

Психологическая адаптация новых сотрудников проводится параллельно с основным тренингом «Азбука продаж или продать и преуспеть». Программа психологической адаптации включает в себя развитие таких личностных качеств, как общительность; уверенность в себе и своих силах; эмоциональная устойчивость; оперативность; внимательность; ответственность; доброжелательность; умение убеждать.

Программа психологической адаптации сотрудников состоит из нескольких занятий, которые проводятся преимущественно в игровой форме. Каждое занятие имеет своей целью развитие то или иное личностное качество, которое будет способствовать более быстрой адаптации сотрудника к работе, а также способствует сплочению коллектива.

Таблица 2 - Программа психологической адаптации

Занятие 1.	
Цель занятия	Содержание работы
Развитие уверенности в себе и своих силах. Умение оперативно подстраиваться к меняющимся условиям работы, к работе с разными клиентами.	Упражнения «Жонглеры», «Мне удастся», «Автопортрет», «Подними настроение клиенту!».
Занятие 2.	
Развитие чувства ответственности у новых сотрудников.	Упражнения «Я отвечаю!», «Осознание ответственности», «Лабиринт».
Занятие 3.	
Развитие внимательности и навыков речевого общения.	Упражнения «Корзина с фруктами», «Кто он?», «Молчащее и говорящее зеркало».
Занятие 4.	
Поддержка эмоциональной устойчивости.	Упражнения «Аукцион», «Ресурсное состояние», «Неуверенные, уверенные и агрессивные ответы».
Занятие 5.	
Развитие общения, навыков убеждения и уверенности в себе.	Упражнения «Всеобщее внимание», «Побег из тюрьмы», «Поверх барьеров – пересказ объективного», «Дар убеждения».
Занятие 6.	
Развитие навыков общения и групповой сплоченности.	Упражнения «Общий рисунок», «Кораблекрушение», «Узелок».

Блок 3. Индивидуальное психологическое консультирование.

В продолжение благополучной адаптации и их последующего карьерного роста была разработана система рекомендаций:

Для менеджеров и тренинг-менеджера:

1. Обязательное проведение еженедельных собраний, на которых должны быть отражены не только результаты команды, но и выполнение планов каждым сотрудником; в идеальной форме – поощрение лучших сотрудников по результатам недели, месяца, квартала, года (вручение грамот, положительные оценки в «классном журнале», материальные поощрения).

2. Разработка дополнительных тренингов, обучающих материалов для продавцов, которые будут охватывать новинки, дополнительные характеристики товаров; новые приемы, используемые в стандартной технологии продаж; так называемые «самые часто задаваемые вопросы» со стороны покупателей и т.д.

3. Проведение совместных культурно-массовых мероприятий, которые будут повышать сплоченность коллектива и обеспечивать более легкое вхождение в него новых сотрудников (мероприятия можно проводить в магазине, например – празднование дней рождения сотрудников, или же за его

пределами – например, совместный поход в боулинг или кинотеатр).

4. Проведение совместных творческих проектов (например, конкурс на самое креативное оформление магазина к какому-либо событию или мероприятию).

5. Личные беседы с сотрудниками при решении каких-либо текущих проблем – это позволит каждому сотруднику почувствовать себя значимым в работе компании, позволит наладить устойчивые положительные взаимоотношения с руководящим составом коллектива.

6. Рассказ о личном карьерном росте – всем сотрудникам, особенно недавно устроившимся на работу, интересно, как можно построить карьеру в данной компании и что для этого нужно делать.

7. Проведение дополнительных программ психологической помощи, причем не только для новых сотрудников, но и для уже опытных продавцов, нацеленных на развитие групповой сплоченности, оптимизации социально-психологического климата в коллективе, профилактику увольнений и т.д.

Таким образом, использование различных технологий адаптации персонала через формирование адаптационных программ доказывает свою эффективность с учетом тех затрат, которые несет компания на их организацию и реализацию.

Библиографический список

1. Егоров Е.Е. Эффективное управление человеческим капиталом сервисных организаций В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации 2014. С. 80-85.
2. Красильникова А.Ю., Егоров Е.Е. Проблемы и перспективы применения современных технологий управления в государственных учреждениях/Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 21. С. 31-36.
3. Каткова О.В., Лебедева Т.Е., Фокина Т.А. Инновационные методы обучения специалиста сферы сервиса // Вестник Менинского университета. 2013. № 2 (2). С. 13.
4. Лебедева Т.Е., Голубева О.В., Фокина Т.А., Васильева Т.Н. Тренинговые программы: подходы и алгоритмы разработки /Мир науки. 2016. Т. 4. № 2. С. 58.

References

1. Egorov E.E. *Effektivnoe upravlenie chelovecheskim kapitalom servisnyh organizacij* V sbornike: *Industriya turizma i servisa: sostoyanie, problemy, effektivnost', innovacii* 2014. S. 80-85.
2. Krasil'nikova A.YU., Egorov E.E. *Problemy i perspektivy primeneniya sovremennyh tekhnologij upravleniya v gosudarstvennyh uchrezhdeniyah*/Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2014. № 21. S. 31-36.
3. Katkova O.V., Lebedeva T.E., Fokina T.A. *Innovacionnye metody obucheniya specialista sfery servisa* // Vestnik Minskogo universiteta. 2013. № 2 (2). S. 13.
4. Lebedeva T.E., Golubeva O.V., Fokina T.A., Vasil'eva T.N. *Treningovye programmy: podhody i algoritmy razrabotki* /Mir nauki. 2016. T. 4. № 2. S. 58.

МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ибрагимов Х.А., старший преподаватель, Таджикский национальный университет
Ахмадов Ф.М., ассистент, Таджикский национальный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы совершенствования формирования и распределения дохода населения в условиях рыночных отношений. Механизм формирования и распределения доходов, которые исследуется автором, показывает, что материальная заинтересованность работника предприятия, проявляется в двух взаимозависимых формах: во-первых, заинтересованность в результатах личного труда путем получения максимального индивидуального заработка и дохода за счет выполнения нормы выработки, и, во-вторых, заинтересованность коллектива работников в развитии производства и за счет этого - в увеличении размера фонда потребления, преобладающая часть которого направляется на оплату труда.

Ключевые слова: совершенствование, формирование дохода, распределение дохода, рыночные отношения, рыночная конъюнктура, оплата труда, уровень жизни населения, механизм и т.д.

Abstract: In this article the questions of perfection of formation and distribution of the income of the population in the conditions of market relations are considered. The mechanism of formation and distribution of income, which is investigated by the author, shows that the material interest of the employee of an enterprise is manifested in two mutually dependent forms: first, the interest in the results of personal labor by obtaining the maximum individual earnings and income by fulfilling the norms of production, and, secondly, the interest of the collective of workers in the development of production and due to this - in the increase in the size of the consumption fund, the majority of which is directed to payment work.

Keywords: improvement, income generation, income distribution, market relations, market conditions, wages, living standards, mechanism, etc.

Эффективность функционирования в рыночной экономике небольших производственных коллективов, т.е. семейных хозяйств, подтверждается опытом всей экономической цивилизации. Они основаны на особенных собственнических производственных отношениях. Например, в западных странах, в США крупнейшие корпорации функционируют лишь в некоторых отраслях животноводства (откорм крупного рогатого скота, птицеводство), т.е. там, где экономически целесообразно использование покупных кормов. Что касается промышленности (да и многих отраслей экономики), то здесь крупные предприятия являются исключением. Более того, фирмы предпочитают все работы выполнять собственными силами, поскольку это надёжно обеспечивает высокое качество всех производственно-технологических процессов, уменьшает затраты времени на контроль. Именно поэтому в разных районах основное место занимает классическая семейная фирма, где главные работы выполняются самим частником и двумя-тремя членами семьи, а наёмные работники привлекаются лишь в интенсивный период [1].

В последние годы в развитых капиталистических странах возникают новые экономические отношения, новые субъекты формирования и распределения доходов, и соответственно, растёт удельный вес крупных хозяйств в экономике. Они сочетают в себе черты трудового и капиталистического хозяйства: собственник фирмы трудится сам, привлекает, причает к труду детей и сохраняет за собой функцию организатора технологического экономического процесса. Это сочетание на практике всей особенности производственных отношений, сочетающих и личную и коллективную мотивацию труда.

Следовательно, собственник фирмы, оставаясь деханнином-тружеником, в то же время является организатором труда наёмных работников, контролирует и стимулирует их работу. Характерно, что практически все руководители фирм используют труд не более 2-4 наёмных работников, поскольку возможности работающего в организации и контроле группового труда ограничены. Успешно выполнять функции управления наёмными работниками руководитель фирмы может лишь, трудясь рядом, общаясь лично с каждым, имея возможность проконтролировать и оказать помощь. Следовательно, под влиянием этих осо-

бенностей управления трудом в экономике, особенно в сельском хозяйстве, размер семейной фирмы необходимо оптимизировался.

Именно от этого принципа в развитых странах мира происходит превращение различных сфер национального хозяйства в составные части отраслей промышленности. В этом плане нам также следует извлечь то положительное, что накопила вся человеческая цивилизация, в частности, сочетание частных и коллективных мотивов поведения, экономических отношений. В результате совершенствуются способы распределения доходов в национальной экономике, можно добиться оптимизации размера состава трудового коллектива и во всех регионах страны.

Совершенствование формирования и распределения доходов допускает временно в переходный период использовать и примитивные способы распределения. В условиях переходной экономики из-за недостаточности денег в экономике в целом можно использовать натуральную форму распределения дохода и оплаты труда. Это относится и к частному сектору, где владельцы предприятий не имеют денег даже для того, чтобы расплатиться со своими работниками.

Безусловно, натуральная форма формирования, распределения дохода и оплаты труда является одним из способов снятия вопроса задолженности по заработной плате.

Но перед руководителями предприятий встаёт задача справедливого определения размера натуральных выплат для материального стимулирования работников. Данный вопрос в условиях неконкурентоспособности отечественного товаропроизводителя решать довольно сложно. Это связано с трудностями измерения полученного дохода и затраченного труда. Объясняется это целым рядом причин. Во-первых, в сельском хозяйстве по времени затраты труда и получение готовой продукции не совпадают. Во-вторых, на процесс производства является слишком длинным, что отражается на получении дохода и его распределении.

Особенно усиливается значение организационных и правовых мер системе оплаты труда на различных формах собственности и видов хозяйствования: коллективных, арендных, кооперативных, акционерных, деханнинских (фермерских) хозяйствах. При этом заработная плата выступает как экономическая категория в форме существующих между собственниками (рас-

пределителями) средств производства и работниками их предприятий [2].



Рисунок 1 - Структура формирования и распределения дохода работникам предприятия

Вопросы, связанные с определением размеров натуральных выплат работникам, особенно в сельском хозяйстве, можно урегулировать в рамках установленного нормативными актами, существующими на предприятии, и определяемыми налоговым законодательством страны.

В счёт использования натуральной формы формирования, распределения дохода и оплаты труда может быть передан ассортимент продукции, частично услуги или работы (транспорт, трактора и их услуги и хо-

зяйственные работы). В любом случае конкретный перечень натуральных выплат определяется существующими производственными отношениями и социально-экономическим положением субъектов хозяйствования.

Необходимо помнить, что трудовое законодательство относит оплату труда в натуральной форме к существенным условиям труда, поэтому её необходимо постоянно предусматривать в документах, регламентирующих трудовые отношения.



Рисунок 2 - Принципиальная схема формирования и распределения доходов населения при формировании трудовых отношений

Особое ведущее значение в мотивации труда в любом секторе, в частности, в сельском, имеет заработная плата, так как на её долю в этом секторе приходится примерно 97-98% доходов и, лишь 2-3% на

долю дивидендов от акций. Исходя из этого, считаем, что в ближайшие годы и в перспективе заработная плата останется для подавляющего числа работников реального сектора основным источником их доходов.

Материальная заинтересованность работника в условиях рынка проявляется в двух взаимосвязанных формах:

- путём повышения заинтересованности в результатах личного труда по средствам обеспечения максимального индивидуального заработка и дохода за счёт выполнения норм выработки;

- развитие производства на предприятиях, увеличение размера фонда потребления и фонда распределения дохода и оплаты труда посредством наращивания объёмов производства и продаж конкурентоспособной продукции и получения максимальной прибыли.

Поэтому мы считаем, что установление зависимости дохода работника от индивидуальных результатов работы и конечных итогов финансово- хозяйственной деятельности трудового коллектива позволяет обеспечить заинтересованность человека не только в результативности личного труда, но и всего коллектива предприятия в целом.

В хозяйствах с коллективно-долевой собственностью материальную заинтересованность можно повысить за счёт увеличения продуктивности ресурсов и выхода товарной продукции, заранее взняв определённые твёрдые платежи (налоги). Тогда у работника появляется уверенность, что его трудолюбие, умелое хозяйствование обернутся для него дополнительным продуктом и доходом. Но эффект аренды может быть снижен нечёткостью определения экономических отношений арендатора и арендодателя. Ядром этих отношений являются фиксированные платежи и аренд-

ная плата, что является особенностью механизма распределения дохода и оплаты труда в КХ.

Поэтому мы предлагаем расчёты арендных платежей производить на основе валового дохода арендного коллектива в форме фиксированных платежей.

Фиксированный процент платы является величиной постоянной и изменяется лишь при резком изменении цен реализации и в других аналогичных случаях.

При достаточно успешном функционировании предприятия необходимо переходить к такому этапу развития рентных отношений, когда частник превращается в действительно цивилизованного хозяйственника.

С переходом трудового коллектива в коллективное хозяйство принципиально изменяются внутрихозяйственные механизмы распределения дохода и оплаты труда одновременно, трансформируются стимулы к труду, возникает и стимулируется хозяйская мотивация труда. Для любого хозяина- собственника стимулом к труду и развитию производства является рост дохода с его средств производства. Для коллектива предприятия как владельца средств производства стимулом его интенсивного хозяйствования является увеличение зарабатываемого дохода.

По нашему мнению, формирование коллективно-долевой собственности в рыночной экономике с присущими ей распределительными отношениями, особенно, во всех хозяйствах, не является самоцелью. Скорее, оно призвано служить переходной формой в движении сектора к более эффективной (рис.3) частной собственности.

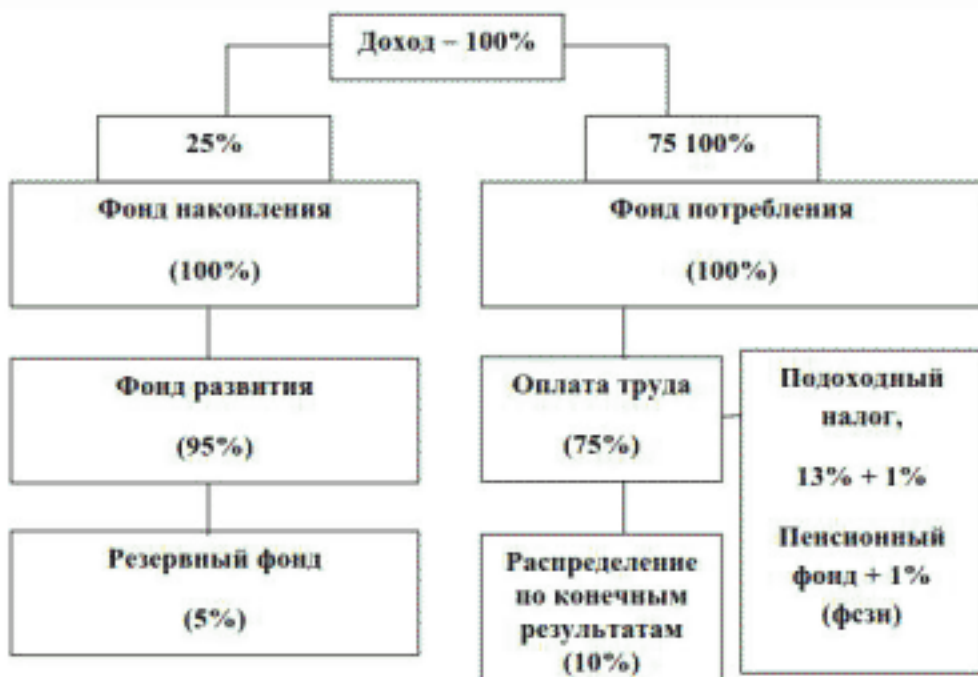


Рисунок 1 - Механизм распределения доходов в условиях рыночной экономики

Материальная заинтересованность работника предприятия, функционирующего в многоукладной экономике, проявляется в двух взаимосвязанных формах: во-первых, заинтересованность в результатах личного труда путём получения максимального индивидуального заработка и дохода за счёт выполнения норм выработки, и, во-вторых, заинтересованность коллектива работников в развитии производ-

ва и за счёт этого - в увеличении размера фонда потребления, преобладающая часть которого направляется на оплату труда.

Однако, на современном этапе развития экономики республики, когда:

- во-первых, созданный экономической и материально-технической потенциал предназначен исклю-

чительно для обслуживания простого воспроизводства;

- а во-вторых, ещё сохранилось чувство коллективизма, именно при нём как организационно-правовой форме, рост прибыли субъектов хозяйствования и производства может происходить только за счёт дополнительного привлечения дополнительных оборотных средств сверх прибавочного продукта.

Учитывая, что в любом секторе экономики получаемая прибыль как микроэкономическая категория отражает финансовое положение предприятий при распределении доходов предприятий, предлагаем вынести следующие показатели:

- суммы, безвозвратно получаемые от других предприятий или развитие бартерного обмена между сельхозпроизводителями;

- государственная поддержка в случаях необходимости, т.е. возникающих из-за природных катаклизмов или рыночной конъюнктуры;

- динамика валютного курса;

- количественное изменение стоимости фондов;

- экономия или перерасход средств по сравнению со сметой затрат в строительстве хозяйственным способом и др.

На наш взгляд, их учёт, можно рассмотреть как дополнительные источники финансирования реального производства в стране.

Дополнительное вознаграждение за эффективный труд должно зависеть от специфики производства. Исходя из этого, предлагаем осуществлять дополнительные выплаты в % от сдельной заработной платы:

- за выполнение технически обоснованных норм - 25%;

- за каждый % перевыполнения нормы выработки - 3%;

- максимальный размер вознаграждения не должен превышать установленную норму - 100% заработной платы.

Качество работы определяется контролем ежедневного выборочного наблюдения.

Наряду с поощрением, считаем необходимым возлагать материальную ответственность за не выполненную работу и её качество, снижая уровень материального стимулирования до 25%, невыполнения графика профремонта - до 30%.

В целях повышения материальной заинтересованности арендаторов, акционерам предприятиям предоставляется право образовывать долевой фонд для развития предприятий, а также необходимо установить конкретный объём образования фонда стимулирования за счёт получаемых доходов, а не за счёт оставшейся после механизма распределения дохода и оплаты труда в коллективно-долевой собственности.

Однако механизм материального стимулирования в экономике, должен основываться на фонде заработной платы. Поскольку фонд заработной платы начисляется за конечную продукцию предприятия в целом, он не уменьшается при снижении численности работников, и выполнении производственной программы. Распределение фонда осуществляется не равномерно, а индивидуально, причём работники имеют широкие возможности влиять на определение доли коллективного заработка, причитающегося каждому из них. Эта форма в коллективно-долевых формах хозяйствования даёт рост объёмов производства на предприятиях, выполняющих свои обязанности и обязательства. При этом значительно сокращаются прогулы, и заработная плата, в конечном итоге, повышается соответственно эффективности производства.

Одной из форм механизма распределения дохода и оплаты труда на коллективно-долевых предприятиях должно стать также стимулирование преимущественно по индивидуальным показателям. Здесь особое значение имеет тот факт, что каждый работник непосредственно ощущает материальное вознагражде-

ние за качественный труд и высокую производительность.

На основе проведённого теоретического анализа распределения доходов и оплаты труда на текущем этапе развития отраслей экономики страны мы пришли к следующим выводам:

- считаем необходимым отметить, что в современном мире нет чисто рыночной системы, основанной только на частной собственности. Большинство развитых стран представляет собой смешанную систему с развитым частным сектором, мощным госсектором и развитой формой коллективно-долевой собственности. Следовательно, в Республике Таджикистан не нужно искать собственного пути реформирования экономики, а использовать мировой опыт с учётом национальных особенностей с соответствующими экономическими отношениями;

- новые производственные отношения являются главным источником совершенствования распределяемых доходов и основной формой заработной платы, а также натуральных форм оплаты труда.

Ради справедливости следует отметить, что последние являются временной панацеей. Говоря иначе, только в переходном периоде к рыночной экономике натуральная форма распределения дохода и оплаты труда является одним из способов погашения задолженности по заработной плате. Поэтому считаем необходимым разработать методiku определения размера натуральных выплат для материального стимулирования.

Совершенствование рыночных отношений определяют сумму денежных средств, предназначенных для выплаты совладельцам, фонда потребления, коэффициента фондотдачи и фондоемкости. Эти производственные отношения обеспечивают эффективность распределительных механизмов в рыночной экономике;

- признание трудового коллектива в качестве субъекта хозяйствования обуславливает разделение механизма распределения дохода и оплаты труда на две взаимодополняющие части:

а) первая представляет заинтересованность трудового коллектива как собственника, субъекта формы хозяйствования в достижении высокой эффективности производства с новыми рыночными отношениями;

б) вторая - это система внутрихозяйственных производственных отношений и механизма распределения дохода и оплаты труда, основанная на оценке индивидуальных затрат и результатов каждого работника;

- механизм функционирования коллективно-долевой собственности сводится в основном к важному принципу механизма распределения дохода и оплаты труда в реальном секторе экономики, на основе производства и присвоения прибыли. При этом коллективным хозяйствам следует определить порядок выдачи специального документа каждому её участнику с указанием его доли в доходе;

- в коллективном предприятии экономической основой распределения и стимулирования труда выступают рыночные отношения и доход хозяйства, который наиболее полно отражает результативность коллективного и индивидуального труда. И соответственно, механизм распределения дохода и оплаты труда должен находиться в прямой зависимости от объёмов производства;

- формирование и эффективность механизма распределения дохода и оплаты труда в рыночной экономике осуществляется непосредственно самими субъектами реального сектора с соответствующими отношениями. Следовательно, весь экономический механизм распределения дохода и оплаты труда должен быть сфокусирован на первичных коллективах;

- принципы и механизмы совершенствования распределения дохода в коллективных предприятиях

должны быть основаны на их абсолютной экономической самостоятельности, без предоставления статуса юридического лица. В данном случае производственный план и механизм распределения дохода может регулироваться, уточняться, согласовываться в течение всего года с учётом изменений и рыночной конъюнктуры.

- повышение эффективности коллективных предприятий в условиях развития рыночных отношений способствует увеличению заработной платы, дохода, что повлечёт собой повышение уровня и качества жизни населения в целом по национальной экономике и в разных местностях республики в частности.

Библиографический список

1. Зельтун А.С. Государственное стимулирование инвестиций в США и Юго-Восточной Азии // ЭКО. 1997. № 5. - С. 34-36.
2. Барфиев К.Х., Мирзохонов С.О. Управленческий учет оплаты труда в сельском хозяйстве. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал №2., Москва, 2016. С.10.
3. Митрохин И. Назревшие структурные изменения в агропромышленном комплексе. //Российский экономический журнал. 2001. - №2. - С.26-29., Каюмов Ф.К. Эффективность. РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР в условиях перехода к рынку: общие и региональные проблемы. - Москва. ИПО Полигран. 2002. - 461 с.
4. Факеров Х.Н. Регулирование доходов населения в условиях становления рыночных отношений/ Х.Н. Факеров// Проблемы рыночной экономики. Вып. 2. - Душанбе: ТГУК, 2002. - С. 33-38.
5. Шохиров Р.С. Необходимость регулирования рынка Таджикистана // Кishovarz. - Душанбе, 2010. - № 2. - С. 34-36.

References

1. Zeltyn' A.S. Gosudarstvennoe stimulirovanie investitsij v SSHA i YUgo-Vostochnoj Azii // ENKO. 1997. № 5. - S. 34-36.
2. Barfiev K.H., Mirzohonov S.O. Upravlencheskij uchet oplaty truda v sel'skom ho-zyajstve. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnolo-gii. Nauchnyj zhurnal №2., Moskva, 2016. S.10.
3. Mitrohin I. Nazrevshie struktumye izmeneniya v agropromyshlennom komplekse. //Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 2001. - №2. - S.26-29., Kayumov F.K. EHeffektivnost'. REAL'NYJ SEKTOR v usloviyah perekhoda k rynku: obshchie i regional'nye problemy. - Moskva. IPO Poligran. 2002. - 461 s.
4. Fakarov H.N. Regulirovanie dohodov naseleniya v usloviyah stanovleniya rynochnyh otnoshenij/ H.N. Fakarov// Problemy rynochnoj ehkonomiki. Vyp. 2. - Dushanbe: TGUK, 2002. - S. 33-38.
5. Shokirov R.S. Neobhodimost' regulirovaniya rynka Tadjikistana // Kishovarz. - Dushanbe, 2010. - № 2. - S. 34-36.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ROE ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО СЕКТОРА

Игошев А.К., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Серый В.В., д.э.н., профессор, ООО «Вереск»

Андрянов А.О., аспирант, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Бубнова О.Ю., к.ф.-м.н., доцент, Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации

Аннотация: В работе представлены результаты анализа зависимости показателя ROE от используемых при его расчете факторов - собственного капитала и чистой прибыли. В качестве исходных данных использованы результаты расчетов ROE для ОАО «Металлургический завод Электросталь». На основе проведенного анализа были разработаны общие направления формирования системы показателей и критериев для оценки ROE для предприятий металлургического сектора.

Ключевые слова: Экономико-математическое моделирование, ROE, факторный анализ, коэффициент корреляции.

Abstract: The paper presents the results of the analysis of the dependence of ROE from those used in its calculation factors, own capital and net profit. The initial data used the results of calculations of ROE for OJSC "Metallurgical plant Elektrostal". On the basis of the analysis was developed by the General direction of formirovaniya system of indicators and criteria to assess ROE for the metallurgical sector.

Keywords: Economic-mathematical modeling, ROE, factor analysis, correlation coefficient.

Общезвестно, что экономические процессы и явления, определяются большим числом факторов, действующих одновременно и совокупно. В связи с этим часто возникает задача исследования зависимости переменной Y от нескольких объясняющих переменных $X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$. Эта задача решается с помощью множественного регрессионного анализа.

Пусть результирующая и факторные переменные принимают следующие значения:

$$Y = \{y_1, y_2, y_3, \dots, y_n\}$$

$$X_1 = \{x_{11}, x_{12}, x_{13}, \dots, x_{1n}\}$$

$$X_2 = \{x_{21}, x_{22}, x_{23}, \dots, x_{2n}\}$$

.....

$$X_k = \{x_{k1}, x_{k2}, x_{k3}, \dots, x_{kn}\}$$

y_i - i -ое наблюдение зависимой переменной;
 x_{1i} - i -ое наблюдение переменной x_1 ;
 x_{2i} - i -ое наблюдение переменной x_2 ;

 x_{ki} - i -ое наблюдение переменной x_k .

Тогда уравнение линейной множественной регрессии

$$y_i = a + b_1 x_{1i} + b_2 x_{2i} + \dots + b_k x_{ki} + \varepsilon_i \quad (1)$$

где a, b_1, b_2, \dots, b_k - параметры модели (коэффициенты регрессии);

ε_i - случайная величина (величина остатка).

Матричное описание регрессии облегчает как теоретические концепции анализа, так и необходимые расчетные процедуры.

Для матричного описания регрессии введем следующие обозначения:

$$Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix}_{n \times 1} \quad \text{— матрица — столбец значений зависимой переменной } Y;$$

$$X = \begin{pmatrix} 1 & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nk} \end{pmatrix}_{n \times (k+1)} \quad \text{— матрица значений объясняющих переменных;}$$

$$B = \begin{pmatrix} a \\ b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_k \end{pmatrix}_{(k+1) \times 1} \quad \text{— матрица — столбец параметров уравнения регрессии;}$$

$$x = \begin{pmatrix} x_{11} \\ x_{21} \\ \dots \\ x_{k1} \end{pmatrix}_{k \times 1} \quad \text{— матрица — столбец возмущений (случайных ошибок, остатков).}$$

Замечание 1. В матрицу x дополнительно введен столбец, все элементы которого равны 1, то есть условно полагается, что в модели (1) свободный член a умножается на фиктивную переменную x_{0i} , принимающую значение 1 для всех i : $x_{0i} = 1, i = 1, 2, \dots, n$.

Замечание 2. Коэффициент регрессии b_i показывает, на какую величину в среднем изменится результирующий признак y , если переменную x_i увеличить на единицу измерения при фиксированном (постоянном) значении других факторов, входящих в уравнение регрессии.

Замечание 3. Столбец $B = \begin{pmatrix} a \\ b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_k \end{pmatrix}_{(k+1) \times 1}$ подлежит оценке.

ниванию.

Систему

$$\begin{cases} y_1 = a + b_1 x_{11} + b_2 x_{12} + \dots + b_k x_{1k} + \varepsilon_1 \\ y_2 = a + b_1 x_{21} + b_2 x_{22} + \dots + b_k x_{2k} + \varepsilon_2 \\ \dots \\ y_i = a + b_1 x_{i1} + b_2 x_{i2} + \dots + b_k x_{ik} + \varepsilon_i \\ \dots \\ y_n = a + b_1 x_{n1} + b_2 x_{n2} + \dots + b_k x_{nk} + \varepsilon_n \end{cases} \quad (2)$$

с учетом выше введенных обозначений можно записать в следующей матричной форме

$$Y = BX + \varepsilon \quad (3)$$

Параметры регрессионного уравнения вычисляются с использованием метода наименьших квадратов по следующей формуле

$$B = (X^T X)^{-1} X^T Y \quad (4)$$

где X^T - транспонированная матрица X , $(X^T X)^{-1}$ - матрица, обратная к матрице $X^T X$.

Имеются данные по ROE y , собственному капиталу x_1 , чистой прибыли x_2 ОАО «Металлургический завод Электросталь».

Предположим, что между переменными y, x_1, x_2 существует линейная корреляционная зависимость, найдем ее аналитическое выражение (уравнение регрессии y по x_1 и x_2).

Используя пакет «Анализ данных», инструмент «Регрессия», получим следующий результат регрессионного анализа, по которому построим уравнение множественной регрессии

$$\hat{Y} = 0,0004 - 1,08 \cdot 10^{-9} X_1 + 2,84 \cdot 10^{-7} X_2.$$

Оно показывает, что при увеличении только собственного капитала₁ (при неизменном x_2) на 1 ед. измерения ROE уменьшается в среднем на $1,08 \cdot 10^{-9}$, а при увеличении только чистой прибыли₂ (при неизменном x_1) – увеличивается в среднем на $2,84 \cdot 10^{-7}$.

Вычислим стандартизированные коэффициенты регрессии β_j (β – коэффициенты) и коэффициенты эластичности ε_j :

$$\beta_j = b_j \frac{s_{x_j}}{s_y} \quad j = 1, \dots, k, \quad (5)$$

где

s_{x_j} – среднее квадратическое отклонение фактора x_j ;

s_y – среднее квадратическое отклонение резуль- тативного признака y .

β – коэффициент показывает, на сколько величин s_y изменится в среднем зависимая переменная y при увеличении только j -ой объясняющей переменной на s_{x_j} .

$$\varepsilon_j = b_j \frac{x_j}{y} \quad j = 1, \dots, k \quad (6)$$

Коэффициенты эластичности ε_j показывают на сколько процентов (от средней) изменится в среднем y при увеличении только x_j на 1%.

При наших данных

$$\beta_1 = -0,0734$$

$$\beta_2 = 0,9064$$

$$\varepsilon_1 = -1,605$$

$$\varepsilon_2 = 2,4841$$

Таким образом, увеличение собственного капитала и чистой прибыли только на одно s_{x_1} (2013309,428) или на одно s_{x_2} (100067,7172) уменьшает в среднем ROE соответственно на $0,0734 s_y$ или увеличивает на $0,9064 s_y$, а увеличение этих переменных на 1% (от своих средних значений) приводит в среднем к упадку на 1,0% и увеличению на 2,48% соответственно. И так, по обоим показателям на ROE большее влияние оказывает фактор «чистая прибыль» по сравнению с фактором «собственный капитал».

Оценим значимость построенного уравнения множественной регрессии.

Коэффициент детерминации R^2 – одна из наиболее эффективных оценок адекватности регрессионной модели, мера качества уравнения регрессии, характеристика его прогностической силы.

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (7)$$

С учетом введенных выше обозначений, формулу (7) можно записать в следующем виде:

$$R^2 = \frac{\hat{y}^T \hat{y}^T - n \bar{y}^2}{\hat{y}^T \hat{y}^T - n \bar{y}^2} \quad (8)$$

Коэффициент множественной детерминации R^2 характеризует долю вариации зависимой переменной, обусловленной регрессией или изменчивостью объясняющих переменных; чем ближе R^2 к единице, тем лучше регрессия описывает зависимость между объясняющими и зависимой переменной.

Для проверки значимости модели регрессии используется F-критерий Фишера:

$$F_{\text{расч}} = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)} \quad (10)$$

Если $F_{\text{расч}} > F_{\text{табл}}(\alpha, k, n-k-1)$ то модель считается значимой.

Здесь $k_1 = k$, $k_2 = n - k - 1$.

Определим коэффициент множественной детерминации R^2 и проверим значимость полученного уравнения регрессии \hat{y} по x_1 и x_2 на уровне значимости $\alpha = 0,05$.

Коэффициент множественной детерминации, исходя из данных регрессионного анализа:

$$R^2 = 0,8994.$$

Таким образом, вариация исследуемой зависимой переменной y – ROE на 89,9% объясняется изменчивостью включенных в модель объясняющих переменных – собственного капитала₁ и чистой прибыли₂.

Если принять в качестве нулевой гипотезы 0 то, что построенное уравнение регрессии статистически незначимо, то по данным регрессионного анализа вероятность принять такую гипотезу равна $1,098 \cdot 10^{-14}$, что гораздо меньше $0,05$. Следовательно, такую гипотезу мы отвергаем и уравнение регрессии считаем статистически значимым.

Таким образом, зависимая переменная y достаточно хорошо описывается включенными в регрессионную модель переменными x_1 и x_2 .

Корреляционная матрица позволяет выявить факторы, которые находятся в тесной линейной корреляционной взаимосвязи, близкой к функциональной. Мультиколлинеарность – это тесная зависимость между факторными признаками, включенными в модель. Мультиколлинеарность искажает величины параметров модели, приводит к изменению смысла экономической интерпретации коэффициентов регрессии, усложняет процесс определения наиболее существенных факторных признаков. Причинами возникновения мультиколлинеарности между признаками могут быть, следующие случаи: факторные признаки являются элементами друг друга; факторные признаки по экономическому смыслу дублируют друг друга.

К способам определения наличия или отсутствия мультиколлинеарности относят:

1. Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции;
2. Исследование матрицы $X^T X$.

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции: x_1 и x_2 коллинеарные, если $r_{x_1 x_2} > 0,8$. В этом случае одну переменную удаляют из анализа на основании экономических соображений. В случае, если нельзя сделать выводы по экономическим соображениям, оставляют ту переменную, которая имеет больший коэффициент корреляции с зависимой переменной.

Исследование матрицы $X^T X$: если $\det(X^T X)$ стремится к нулю,

Значимость коэффициентов регрессии оценим с помощью критерия Стьюдента.

Расчетные значения критерия Стьюдента следующие

$$t_{\text{расч } b_1} = -1,25$$

$$t_{\text{расч } b_2} = 16,34$$

Табличное значение критерия Стьюдента при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $35-2-1$ равно

$$t_{\text{табл}} = 2,04.$$

$|t_{\text{расч } b_1}| = 1,25 < t_{\text{табл}} = 2,04$, следовательно коэффициент b_1 незначим.

$|t_{\text{расч } b_2}| = 16,34 > t_{\text{табл}} = 2,04$, следовательно коэффициент b_2 значим.

Таким образом, из модели нужно исключить факторный признак x_1 .

Для расчета дельта – коэффициентов определим парные коэффициенты корреляции, для чего воспользуемся пакетом «Анализ данных», инструмент «Корреляция».

Наибольший коэффициент корреляции между Y (ROE) и x_2 (чистая прибыль), равный $0,9457$. Между x_1 и x_2 мультиколлинеарность отсутствует, то есть нет корреляционной зависимости, так как коэффициент корреляции между ними достаточно мал ($0,2815$).

Была проведена проверка данных на наличие автокорреляции с помощью критерия Дарбина – Уотсона и получено расчетное значение критерия, равное 2 ,

35. Оно попало в зону неопределенности и поэтому был проведен тест Бреуша – Годфри, который основан на вычислении коэффициента корреляции между рядом остатков и этим же рядом, сдвинутым по времени на одну единицу. Получено уравнение $e_t = -0.2764e_{t-1}$, где e_t – остатки регрессии, полученные обычным методом наименьших квадратов. При использовании критерия cТьюдента для оценки значимости коэффициента -0.2764 в построенном уравнении, можно сделать вывод, что остатки модели не коррелируют между собой.

На основе проведенного анализа были разработаны общие направления формирования системы показателей для оценки ROE для предприятий металлургического сектора.

Отдельные условия

1. Обеспечение заказами производства как минимум на 3 месяца вперед со следующей допустимой минимальной разбивкой:

- ✓ 1 месяц – 100% без отзывных заказов от финансового плана

- ✓ 2 месяц – 75% без отзывных заказов от финансового плана

- ✓ 3 месяц – 50% без отзывных заказов от финансового плана

2. Подготовка плана производства по представленному плану продаж на 3 месяца вперед, и, соответственно, баланс производственных мощностей.

Процесс расчета показателей

Суммирование чистой прибыли и процентов по кредитам за минусом возможного налога на прибыль показывает эффективность использования денежных средств не зависимо от метода финансирования приобретения активов. Чем выше значение данного показателя, тем устойчивее финансовое положение организации. Соответственно, при таком расчете ROE должна быть выше процентной ставки за кредит.

Целевые значения:

Минимальное значение на год – 12%.

Максимальное значение на год – 17%

Факторная модель расчета основных показателей

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль} + \% \cdot (1 - \text{Ставка налога})}{\text{Средние суммарные активы}} \cdot 100\%$$

П – чистая прибыль + $\% \cdot (1 - \text{Ставка налога})$

СА – средние суммарные активы (внеоборотные активы, СМ, НЗП, ГП, ДЗ, АВ).

$$ROE = \frac{П}{СА} = \frac{П + В \cdot ОА + СК + СО + ВНА + Ч}{СА + В \cdot ОА + СК + СО + ВНА + Ч} = \frac{СК}{СА} \cdot \frac{ОА}{СО} \cdot \frac{СО}{СК} \cdot \frac{В}{ВНА} \cdot \frac{Ч}{В} \cdot \frac{ВНА}{Ч} \cdot \frac{П}{ОА} \cdot \frac{В}{В}$$

где

В – выручка (разбивается по направлениям продаж)

ОА – средние оборотные активы

СК – собственный капитал

СО – средние совокупные обязательства

ВНА – средние внеоборотные активы

Ч – среднесписочная численность персонала

$\frac{СК}{СА}$ – коэффициент автономии (доля формирования активов за счет собственного капитала)

$\frac{ОА}{СО}$ – коэффициент покрытия совокупных обязательств оборотными активами

$\frac{СО}{СК}$ – коэффициент соотношения совокупных обязательств к собственному капиталу

$\frac{В}{ВНА}$ – фондоотдача

$\frac{Ч}{В}$ – трудоемкость

$\frac{ВНА}{Ч}$ – фондовооруженность

$\frac{В}{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов

$\frac{П}{В}$ – рентабельность

$$ROE = \frac{СК}{СА} \cdot \frac{(СМ + НЗП + ГП + ДЗ + \text{Прочие ОА})}{(ДО + ЗС + КЗ + АП + \text{Прочие СО})} \cdot \frac{(ДО + ЗС + КЗ + АП + \text{Прочие СО})}{СК} \cdot \frac{В}{ВНА} \cdot \frac{Ч}{В} \cdot \frac{ВНА}{Ч} \cdot \frac{П}{В} \cdot \frac{В}{В}$$

$$ОА = (СМ + НЗП + ГП + ДЗ + \text{Прочие ОА})$$

$$СО = (ДО + ЗС + КЗ + АП + \text{Прочие СО})$$

$$\frac{П}{В} = \frac{(В - (С + АХР + КР + ПР + Н))}{В} = \left(1 - \frac{С + АХР + КР + ПР + Н}{В}\right)$$

$$С = (\text{Затраты на металл} + \text{Бюджет расходов} + \text{Врак})$$

СМ – сырье и материалы

НЗП – продукция незавершенного производства

ГП – готовая продукция

ДЗ – дебиторская задолженность

Прочие ОА – прочие оборотные активы

КЗ – кредиторская задолженность (для УМТС)

ДО – долгосрочные обязательства

ЗС – заемные средства

АП – авансы полученные

Прочие СО – прочие совокупные обязательства

С – себестоимость производственная

АХР – административно-хозяйственные расходы

КР – коммерческие расходы

ПР – прочие расходы

Н – налоги

Апробация представленного в работе подхода на предприятии ПАО «Русполимет» дала положительные результаты и используется, в том числе для принятия решений управленческого характера.

Библиографический список

1. Богатырев А.В., Бубнова О.Ю., Иваньковский С.Л., Веснин Д.В. Анализ динамики экономических и финансовых показателей предприятий металлургического комплекса Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 10 (37). С. 832-835.

2. Bogatyrev A., Igoshev A.K., Ovchinnikov V., Kobzev V.V. The model of roe for the management company of the electronic industry В сборнике: Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies 2017. С. 473-479.
3. Болдыревский П.Б., Игошев А.К., Кистанова Л.А.Кластерный анализ экономической устойчивости промышленных предприятий России Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 10 (469). С. 1959-1971.

References

1. Bogatyrev A.V., Bubnova O.YU., Ivan'kovskij S.L., Vesnin D.V. Analiz dinamiki ehkonomicheskikh i finansovyh pokazatelej predpriyatij metallurgicheskogo kompleksa Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 10 (57). S. 832-835.
2. Bogatyrev A., Igoshev A.K., Ovchinnikov V., Kobzev V.V. The model of roe for the management company of the electronic industry V sbornike: Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies 2017. S. 473-479.
3. Boldyrevskij P.B., Igoshev A.K., Kistanova L.A.Klasternyj analiz ehkonomicheskoy ustojchivosti promyshlennyh predpriyatij Rossii EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2017. T. 16. № 10 (469). S. 1959-1971.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫМИ ОРГАНИМИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ АУДИТА В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Измоденов А.К., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Франц О.Б., к.э.н., доцент, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Шайбакова Л.Ф., д.э.н., профессор, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: Целью данной статьи является исследование ряда проблем, возникающих при проведении аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд контрольно-счетными органами субъектов РФ. В работе использованы такие методы научного исследования как системный подход, сравнительный анализ. Результатом исследования является обоснование необходимости совершенствования аудита в сфере закупок как экспертно-аналитического мероприятия. Результаты данной работы могут быть использованы органами внешнего государственного финансового контроля при проведении аудита в сфере закупок. Вывод: аудит в сфере закупок следует проводить в форме отдельных экспертно-аналитических мероприятий, не являющихся составной частью контрольных мероприятий.

Ключевые слова: аудит в сфере закупок, внешний государственный финансовый контроль, контрольно-счетные органы, субъекты Российской Федерации, контрольное мероприятие, экспертно-аналитическое мероприятие.

Abstract: The purpose of this article is to study several problems in conducting audit in the sphere of procurement of goods, works, services for ensuring the state needs of control and accounts bodies of constituent entities of the Russian Federation. The study used such methods of scientific research as a systematic approach, comparative analysis. The result of this research is to substantiate the need to improve auditing in the area of procurement as the expert-analytical activity. The results of this work can be used by the bodies of external state financial control in conducting audit in the sphere of procurement. Conclusion: audit of the procurement should be conducted in the form of a separate expert-analytical activities that are not an integral part of control activities.

Keywords: audit procurement, external state financial control, control-counting bodies, constituent entities of the Russian Federation, inspections, and expert-analytical event.

Уже более четырех лет в стране действует Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 44-ФЗ). В статье 98 данного закона установлено, что проведение аудита в сфере закупок входит в полномочия органов внешнего государственного финансового контроля, в том числе контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации (далее – КСО). За период действия Закона № 44-ФЗ органами внешнего государственного финансового контроля нарабатана некоторая практика проведения аудита в сфере закупок, совершенствуется правовая база, принимаются стандарты проведения аудита в сфере закупок.

Однако проведение данного аудита на региональном уровне не получило широкого распространения. Одной из причин является нечеткость норм законодательства Российской Федерации, регулирующих проведение аудита в сфере закупок. Это послужило причиной того, что аудит в сфере закупок планируется и проводится региональными органами внешнего финансового контроля в форме отдельных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, а также включается в виде отдельных вопросов в программы стандартных контрольных мероприятий. Требования к результатам аудита не стандартизованы, не в полной мере соответствуют положениям, установленным Законом № 44-ФЗ.

Научные исследования в данной сфере практически не проводятся, не имеет системного характера анализ деятельности региональных органов аудита в сфере закупок и обобщение практики их работы. В связи с этим есть основания полагать, что исследование проблем осуществления аудита в сфере закупок, выбора форм и процедур данной деятельности является актуальным, будет иметь теоретическую и практическую значимость.

Целью статьи является исследование некоторых проблем проведения аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд, выявление на основании анализа деятельности КСО

субъектов РФ и норм российского законодательства оптимальной формы проведения аудита в сфере закупок. Отправной точкой исследования является краткий анализ информации, размещенной на официальных сайтах КСО субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ, касающейся их участия в проведении аудита в сфере закупок.

На 2017 год в КСО шести субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ, запланированы только 8 мероприятий по проведению аудита в сфере закупок, при этом 4 из них запланированы как контрольные мероприятия, 4 – как экспертно-аналитические. В пяти субъектах Российской Федерации в законы, определяющие статус и порядок деятельности КСО, внесены положения, закрепляющие полномочия КСО по проведению аудита в сфере закупок. В трех КСО разработаны и приняты стандарты проведения аудита в сфере закупок, в одном разработаны соответствующие методические рекомендации.

Региональные КСО в разной степени осуществляют свои полномочия по проведению аудита в сфере закупок. Так, если в планах работы КСО Курганской области и Ханты-Мансийского автономного округа (Югры) на 2017 год вообще не запланированы мероприятия по проведению аудита в сфере закупок [9,13], то Контрольно-счетная палата Челябинской области запланировала провести 4 таких мероприятия. В её структуре даже создана специальная инспекция по аудиту закупок [12].

Данные, характеризующие проведение аудита в сфере закупок контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ, приведены в таблице.

Следует отметить, что кроме проведения аудита в сфере закупок как отдельного мероприятия, элементы этого аудита некоторыми КСО применяются в процессе проведения контрольных мероприятий, не включенных в план как аудит в сфере закупок. Так, по данным, опубликованным на официальном сайте Контрольно-счетной палаты Челябинской области, за 9 месяцев 2017 года проведено 15 контрольных мероприятий, в рамках которых проводился аудит закупок [12].

Таблица – Показатели, характеризующие проведение аудита в сфере закупок контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ

Субъект РФ	Наличие в законе о КСО полномочий по проведению аудита в сфере закупок	Наличие стандарта проведения аудита в сфере закупок	Наличие методики проведения аудита в сфере закупок	Наличие аудита в сфере закупок в плане работы КСО на 2017 год	
				как контрольное мероприятие	как экспертно-аналитическое мероприятие
Курганская обл.	есть	нет	нет	нет	нет
Свердловская обл.	есть	есть	есть	нет	1
Тюменская обл.	нет	есть	нет	нет	1
Челябинская обл.	есть	есть	нет	2	2
ХМАО	есть	нет	нет	нет	нет
ЯНАО	есть	нет	нет	2	нет

Контрольно-счетными органами аудит в сфере закупок планируется как в форме контрольных, так и в форме экспертно-аналитических мероприятий. При этом стандарты КСО Свердловской и Челябинской областей однозначно предусматривают проведение аудита в сфере закупок в качестве отдельного экспертно-аналитического мероприятия. Допускается также возможность проведения данного аудита в ходе иных мероприятий – контрольных в Челябинской области [12], контрольных и экспертно-аналитических – в Свердловской области [10].

Таким образом, следует признать, что не все органы внешнего финансового контроля субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ, в полной мере реализуют свои полномочия по проведению аудита в сфере закупок, определенные Законом № 44-ФЗ. Часть этих полномочий реализуется в ходе проведения обычных контрольных мероприятий, при этом аудит закупок зачастую подменяется простым поиском нарушений бюджетного законодательства при осуществлении закупок для государственных нужд. На наш взгляд, данные мероприятия имеют мало общего с содержанием аудита в сфере закупок и превращаются в привычный контроль использования бюджетных средств. И в этом качестве контрольные мероприятия, проводимые КСО, мало отличаются от контроля, осуществляемого органами внутреннего финансового контроля.

Данная проблема обсуждается в статьях, посвященных проведению аудита в сфере закупок. Некоторые авторы полагают, что полномочия органов внешнего и внутреннего государственного финансового контроля в сфере закупок в определенной степени пересекаются. В этой связи А.И. Демидов считает важным избежать необоснованного дублирования контрольной деятельности, предлагает согласовывать планы проверок этих органов [5, с. 94]. Такая точка зрения могла бы иметь место, если бы КСО осуществляли контроль в сфере закупок. Но они призваны проводить аудит, а это несколько иная деятельность [7, с. 33].

Н.А. Игонина справедливо отмечает, что аудит в сфере закупок не следует отождествлять с контролем в данной сфере. Аудит и контроль осуществляют разные органы, для этого они наделены разными полномочиями, при проведении аудита в сфере закупок КСО осуществляют различные виды деятельности: контрольную, экспертно-аналитическую, информационную и иные [6, с. 190]. Органы внутреннего финансового контроля ограничиваются только контрольными действиями.

Следует отметить, что понятия аудита в сфере закупок и внутреннего государственного финансового контроля законодательно разделены. В Законе № 44-ФЗ их деятельность регулируется разными статьями [3]. В статье 98 определены цели аудита – анализ и оценка результатов закупок, достижения их целей. Для этого органы аудита в сфере закупок осуществ-

ляют экспертно-аналитическую, информационную и иную деятельность. Методами аудита являются проверка, анализ и оценка информации о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам.

В ходе этой деятельности органы аудита в сфере закупок:

- устанавливают причины выявленных отклонений, нарушений и недостатков;
- подготавливают предложения, направленные на устранение отклонений, нарушений, недостатков и на совершенствование контрактной системы в сфере закупок;
- систематизируют информацию о реализации своих предложений;
- размещают в единой информационной системе обобщенную информацию о результатах.

При этом в Законе № 44-ФЗ не определены документы, оформляемые по результатам аудита в сфере закупок. По всей видимости, следует обратиться к Федеральному закону от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». В статье 10 данного закона определено, что по итогам экспертно-аналитического мероприятия контрольно-счетным органом составляются отчет или заключение [3]. Составление иных документов не предусмотрено.

Согласно статье 99 Закона № 44-ФЗ внутренний государственный финансовый контроль осуществляется в целях установления законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, достоверности учета таких расходов и составляемой отчетности [3]. При этом контролируется:

- соблюдение требований к обоснованию закупок и обоснованности закупок;
- соблюдение правил нормирования в сфере закупок;
- обоснование начальной (максимальной) цены контракта;
- применение заказчиком мер ответственности в случае нарушения поставщиком условий контракта;
- соответствие поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги условиям контракта;
- своевременность, полнота и достоверность отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;
- соответствие использования поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги целям осуществления закупки.

По результатам проведенных плановых и внеплановых проверок должностные лица органов внутрен-

него государственного финансового контроля имеют право выдавать обязательные для исполнения предписания об устранении выявленных нарушений, составлять протоколы об административных правонарушениях, рассматривать дела о таких административных правонарушениях, обращаться в суд, арбитражный суд с исками о признании осуществленных закупок недействительными [3].

Нетрудно заметить разницу между внутренним финансовым контролем и аудитом в сфере закупок. Труднее найти сходство в полномочиях. Попробуем это сделать. Понятие «обоснованность закупок» встречается в полномочиях органов и аудита и внутреннего финансового контроля. Но для аудита – это анализ обоснованности закупок, а для контроля – соблюдение требований к обоснованности закупок. Ещё одно сходство: в полномочиях органов аудита в сфере закупок входит установление причин выявленных отклонений, нарушений и недостатков. Но для этого сначала необходимо выявить эти отклонения, нарушения и недостатки, то есть, по сути, осуществить контрольные действия.

Конечно, для КСО проще и привычнее осуществлять контроль. Для этого достаточно просто включить вопросы, касающиеся использования бюджетных средств при проведении закупок, в программу контрольного мероприятия и назвать это аудитом в сфере закупок. Однако, по сути, такие действия аудитом в сфере закупок не являются, так как в полной мере не проводятся все действия, предусмотренные Законом № 44-ФЗ. А это не только анализ законности, но и целесообразности, обоснованности, своевременности, результативности, эффективности расходов на закупки. При этом анализируются планируемые к заключению, заключенные и исполненные контракты [3].

Совершенно необходимой в ходе аудита является оценка эффективности использования бюджетных средств при проведении закупок, что при проведении контрольного мероприятия сделать в полном объеме практически невозможно. Зачастую в качестве основного критерия эффективности принимается разница между начальной ценой и ценой, по которой заключен государственный контракт [8, с. 232]. Такой под-

ход, на наш взгляд, является очень узким и позволяет определить экономию бюджетных средств, достигнутой в процессе проведения закупки. Однако нетрудно представить себе ситуацию, когда цена контракта увеличивается в ходе его исполнения, или когда исполнитель не выполнил условия контракта по качеству, объёмам, срокам. Представляется, что правильным является подход О.П. Гремяковой, которая для определения эффективности закупок предлагает использовать 12 критериев, разных по удельному весу и включающих по несколько показателей [4, с. 110].

Различными для КСО являются последствия проведения контрольного и экспертно-аналитического мероприятия. По результатам контрольных мероприятий составляются акты, фиксирующие нарушения, выдаются предписания и предписания, составляются протоколы об административных правонарушениях. Итогом же экспертно-аналитического мероприятия являются заключение или отчет [2]. Данные документы не являются основанием для принятия мер к нарушителям. В них излагаются причины выявленных отклонений, нарушений и недостатков, предложения по их устранению, систематизируется информация о реализации своих предложений [3].

Таким образом, не имеется никаких оснований планировать и проводить аудит в сфере закупок в форме контрольного мероприятия, а также включать его в программу проведения контрольного мероприятия отдельным элементом.

Исходя из вышесказанного, авторы считают возможным сделать вывод о том, что аудитом в сфере закупок может являться только экспертно-аналитическое мероприятие, в ходе которого орган внешнего государственного финансового контроля реализует все составляющие аудита в сфере закупок, предусмотренные в Законе № 44-ФЗ. Контрольно-счетным органам субъектов Российской Федерации следует планировать и осуществлять аудит в сфере закупок в форме экспертно-аналитических мероприятий, разработав или доработав для этого стандарты и методики проведения аудита в сфере закупок.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс] www.consultant.ru.
2. Федеральный закон от 07.02.2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». [Электронный ресурс] www.consultant.ru.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс] www.consultant.ru.
4. Гремякова О.П. Критерии эффективности при осуществлении аудита в сфере закупок // Вестник АККОР – 2016 – № 2 (38) – С. 108-111.
5. Демидов А.И. Аудит в сфере закупок: методика проведения // Вестник АККОР – 2014 – № 3 (31) – С. 92-98.
6. Игонина Н.А. Отдельные аспекты проведения аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Вестник АККОР – 2014 – № 3 (31) – С. 188-199.
7. Измоленов А.К., Франц О.Б., Шайбакова Л.Ф. Аудит и контроль в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии – 2017 – № 6 (ч.5) – С.32-34.
8. Кравцова М.В. Методики оценки эффективности государственных закупок: экономия бюджетных средств // Вестник АККОР – 2017 – № 1 (41) – С. 231-234.
9. Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Курганской области www.kspkurgan.ru
10. Официальный сайт Счетной палаты Свердловской области www.kspkurgan.ru
11. Официальный сайт Счетной палаты Тюменской области www.sps066.ru
12. Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Челябинской области www.ksp74.ru
13. Официальный сайт Счетной палаты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры www.sphmao.ru
14. Официальный сайт Счетной палаты Ямало-Ненецкого автономного округа www.spyanao.ru

References

1. Byudzhetyj kodeks Rossijskoj Federacii. [Elektronnyj resurs] www.consultant.ru.
2. Federal'nyj zakon ot 07.02.2011 g. № 6-FZ «Ob obshchih principah organizacii i deyatel'nosti kontrol'no-schetnyh organov sub'ektov Rossijskoj Federacii i municipal'nyh obrazovanij». [Elektronnyj resurs] www.consultant.ru.

3. Federal'nyj zakon ot 05.04.2013 g. № 44-FZ «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd». [Elektronnyj resurs] www.consultant.ru.
4. Gremyakova O.P. Kriterii ehffektivnosti pri osushchestvlenii audita v sfere zakupok // Vestnik AKSOR – 2016 – № 2 (38) – S. 108-111.
5. Demidov A.I. Audit v sfere zakupok: metodika provedeniya // Vestnik AKSOR – 2014 – № 3 (31) – S. 92-98.
6. Igonina N.A. Otdel'nye aspekty provedeniya audita v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd // Vestnik AKSOR – 2014 – № 3 (31) – S. 188-199.
7. Izmodenov A.K., Franc O.B., SHajbakova L.F. Audit i kontrol' v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd //Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii – 2017 – № 6 (ch.5) – S.32-34.
8. Kravcova M.V. Metodiki ocenki ehffektivnosti gosudarstvennyh zakupok: ehkonomiya byudzhethnyh sredstv // Vestnik AKSOR – 2017 – № 1 (41) – S. 231-234.
9. Oficial'nyj sajt Kontrol'no-schetnoj palaty Kurganskoj oblasti www.kspkurgan.ru
10. Oficial'nyj sajt Schetnoj palaty Sverdlovskoj oblasti www.kspkurgan.ru
11. Oficial'nyj sajt Schetnoj palaty Tyumenskoj oblasti www.sps066.ru
12. Oficial'nyj sajt Kontrol'no-schetnoj palaty CHelyabinskoy oblasti www.ksp74.ru
13. Oficial'nyj sajt Schetnoj palaty Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga – YUgry www.sphmao.ru
14. Oficial'nyj sajt Schetnoj palaty Yamalo-Neneckogo avtonomnogo okruga www.spyanao.ru

ИЗУЧЕНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ИНСАЙТА

Корытова В.Е., Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Будрин А.Г., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Аннотация: В статье проводится исследование понятийного аппарата в области инсайта в маркетинге и психологии. По итогам проведенного анализа выявлено наличие большого количества обозначений недостаточно полного истолкования, также было выявлено отсутствие единого определения научно аргументированного понятия «потребительский инсайт». Исходя из результатов исследования авторами статьи производится уточнение понятия «инсайт потребителей инновационных товаров».

Ключевые слова: инсайт, потребительский инсайт, глубинный мотив, инновационный товар.

Abstract: This article studies the conceptual apparatus in the field of insight in marketing and psychology. Based on the results of the analysis, a large number of indications of insufficiently comprehensive interpretation were revealed, and the absence of a single scientifically grounded concept of "consumer insight" was also revealed. Based on the results of the study, the authors of the article refine the concept of "insight of consumers of innovative products".

Keywords: insight, consumer insight, deep motive, innovative product.

В условиях постоянно растущей рыночной конкуренции тема выявления потребительских инсайтов в маркетинге становится все более популярной и актуальной не только для компаний, предлагающих традиционные товары и услуги, но и для инновационных компаний, спрос на продукцию которых еще не сформирован. Позиционирование продукции, построенное на грамотно выявленном инсайте, значимо опережает конкурирующие товары по уровню лояльности целевой аудитории. Правильный инсайт способен повысить эффективность рекламной кампании и любой коммуникации в несколько раз.

Существует множество определений понятия «инсайт», каждое из которых имеет свои особенности. В ходе анализа терминологии в данной области авторами статьи было выявлено отсутствие целостного и полного обоснования в научной литературе такого понятия, как «потребительский инсайт». Доказательством этому также является мнение экспертов:

Так, Ярослав Сердюк, директор по стратегии агентства «Vanda Agency» считает: «Каждый маркетолог знает, что такое инсайт, но не каждый может дать внятное определение. Зачастую это что-то расплывчатое, типа «глубинные желания», «внезапное озарение», «неочевидное решение». Все это отвечает действительности, но не объясняет сути» [12].

Статья из блога брендингового агентства «Punk You Brands»: «У инсайта как маркетингового термина есть множество значений, так что единственно верное вы вряд ли найдёте. Отсюда и многочисленные споры о сути инсайта, хотя она меняется больше от контекста, чем от того, как вы его будете объяснять» [14].

Экспертное мнение маркетингового агентства подтверждает необходимость в уточнении маркетингового понятия «потребительский инсайт». Для уточнения понятийного аппарата был проведен анализ терминологии инсайта как в маркетинге, так и в психологии. Примеры определения представлены в таблице 1.

Исходя из рассмотренных определений была сформирована обобщенная таблица смысловых элементов определений понятия «потребительский инсайт», целью которой является выявление и

наглядное представление акцентов, на которые делают упор при определении инсайта различные авторы (таблица 2).

Большинство авторов считает потребительский инсайт невысказанным чувством или переживанием потребителей, а также их скрытой потребностью или мотивом потребления.

Одним из актуальных направлений является выявление инсайта потребителя инновационного товара, то есть продукции, полученной в результате новых (в том числе принципиально новых) технологий или при сочетании с уже действующими технологиями. Инновационный товар должен быть совершенно новым или значительно отличаться от ранее существующей продукции по области использования, характеристикам, структурным выполнениям, составу используемых компонентов и т.д.

Исходя из этого авторами статьи предложено следующее определение понятия потребительский инсайт с учётом инновационности товаров:

Инсайт потребителей инновационных товаров — это неосознанный, но крайне сильный мотив в подсознании потребителя, не выявленная ранее потребность, которую необходимо «раскрыть» потенциальным потребителям, помогая им преодолеть барьер восприятия выгоды от приобретения инновационного товара.

Инсайт является ключевым понятием в сфере потребительского маркетинга и рекламы. Точно сформулированный инсайт является основой успешного развития бренда, помогает повысить эффективность затрат на разработку и реализацию рекламной кампании. Отсутствие единого научно аргументированного понятия «потребительский инсайт», а также наличие большого количества обозначений недостаточно полного истолкования, использующихся маркетологами в повседневной работе, может привести к неправильному пониманию данного термина не только маркетологами, но и заказчиками, которые обращаются в маркетинговые агентства, что в последствии приведет к трудностям в совместной работе и взаимопониманию между ними.

Таблица 1 - Определение понятий для уточнения термина «потребительский инсайт»

Автор	Определение
Инсайт в психологии	
Вольфганг Кёлер [13]	Внезапное постижение взаимосвязей между кажущимися не связанными между собой элементами перцептивного поля, построение из них некоей «хорошей формы»
Ильин Е. П. [5]	Внезапное интуитивное осознание решения проблемы, долгое время не поддававшееся человеку
Либерман М. Д. [2]	Процесс, посредством которого человек внезапно осознает логические связи между проблемой и ответом.
Хенлей Р. [1]	Необычный способ получения обычного типа понимания
Краткий психологический словарь [7]	Внезапное и невыходящее из прошлого опыта понимание существенных отношений и структуры ситуации в целом, посредством которого достигается осмысленное решение проблемы.
Инсайт в маркетинге	
Брутян М. М. [3]	Качественно новый подход, который усиливает возможность проникновения в суть поведения, восприятия и потребностей текущих и потенциальных клиентов, вовлекая их как настоящих партнеров в процесс создания инновации. Это нетрадиционный подход к исследованию поведения потребителей, которое подразумевает глубокое понимание потребностей и ключевых драйверов их поведения.
Круговая Е.Г. [8]	Многозначный термин, описывающий сложное интеллектуальное явление, суть которого состоит в неожиданном прорыве к пониманию поставленной проблемы и «внезапном» нахождении ее решения.
Горбачев М., Газин Я. [4]	Простая и личная невысказанная человеческая правда или невысказанное чувство, которое эмоционально связывает потребителя с брендом. Он «резонирует», берет «за живое», привлекает внимание.
POWER BRANDING [6]	Истинная мотивация потребителя, его мнения, знания и представления об окружающем мире.
Оськин И. [10]	Мысли, чувства или кусочки информации, разделяемые целевой аудиторией, которые помогают преодолеть барьер к восприятию выгоды.
Лихолет М. [9]	Выявленная психологическая установка, переопричина или подлинная скрытая мотивация потребителя, которая имеет наибольший потенциал для построения эффективной коммуникации в конкретном случае.
Солдаткин М. [15]	«Озарение», невысказанная в явном виде мысль про товар или его свойства, с которой можно легко согласиться, но о которой раньше потребитель не думал в явном виде. Честный мотив поведения человека, который невозможно придумать, но можно найти.
Уланов К. [11]	Неосознанный, но крайне сильный мотив, который рождается в подсознании человека и побуждает его к действию, реальная причина выбора. Это химическая реакция в мозге, возникающая в результате контакта с брендом (компанией, продуктом). Инсайт в рекламе – это неочевидная, не известная ранее идея, касающаяся продукта и его свойств, взгляд на товар под другим углом.

Таблица 2 - Обобщенная таблица по определению понятия «потребительский инсайт»

Акцент в определении инсайта	Авторы
Невысказанное чувство/ переживание потребителя	Горбачев М., Газин Я., Оськин И., Зиновьев А., Солдаткин М., Уланов К.
Скрытая потребность / мотив потребления	Солдаткин М., Уланов К., Брутян М. М., Лихолет М.
Основа/часть успешного развития бренда / формирования эффективной рекламной кампании	Круговая Е.Г., Лихолет М.

Библиографический список

- Henley R. Distinguishing insight from intuition // Journal of Consciousness Studies. 1999.
- Lieberman M. D. Intuition: A social cognitive neuroscience approach // Psychological Bulletin. 2000. V. 126. № 1. P. 109-137
- Брутян М.М. Некоторые особенности стратегического управления инновационной деятельностью // КЭ. 2013. №12 (84). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-osobennosti-strategicheskogo-upravleniya-innovatsionnoy-deyatelnostyu>
- Горбачев М., Газин Я. Дистрибуция и продвижение продукта на рынке. - Феникс: Вершина успеха, 2014. - 160 с.
- Ильин Е. П. Психология творчества, креативности, одаренности. - СПб. : Питер, 2009. - 448 с.
- Инсайт: как найти и использовать? // Статьи с маркетингового сайта PowerBranding. URL: <http://powerbranding.ru/potrebitel/consumer-insight/>
- Краткий психологический словарь / Под общей ред. А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского / ред.-составитель Л.А. Карпенко. - Ростов-на-Дону: «ФЕНИКС», 1998. - 512с.
- Круговая Е. Г. Проблемы формирования инсайта // Мониторинг. 2015. №5 (129). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-insayta>
- Лихолет М. Потребительский инсайт – что это? / Основы копирайтинга. Маяк & Дятел. 2015. URL: <http://www.mayakpro.com/insight/>
- Оськин И. Принципы создания успешной коммуникации. - Феникс, 2010 г. 265 с.
- Потребительский инсайт: что это такое и как его найти? / Блог Кира Уланова - Digital Marketing. URL: <http://kirulanov.com/potrebitelskiy-insajt-chto-eto-takoe-i-kak-ego-najti/>

12. Сердюк Я. Начинка конфеты: ода инсайтам / Marketing Media Review. 2017. URL: http://mmr.ua/show/insayty_nachinayutsya_posle_zapyatoy_i_no
13. Степанов С. С. Психологический тезаурус. Избранные страницы. — М.: ЭКСМО, 2012. — 210 с.
14. Стоит ли ломать голову над инсайтами? / Блог «Punk You Brands». URL: <http://punk-you.ru/blog/stoit-li-lomat-golovu-nad-insaytam/>
15. Что такое рекламный инсайт? / Блог Максима Солдаткина. URL: <http://maximsoldatkin.com/chto-takoe-reklamnyj-insajt/>

References

1. Henley R. Distinguishing insight from intuition // *Journal of Consciousness Studies*. 1999.
2. Lieberman M. D. Intuition: A social cognitive neuroscience approach // *Psychological Bulletin*. 2000. V. 126. № 1. P. 109–137
3. Брутян М.М. Некоторые особенности стратегического управления инновационной деятельностью // *КЕХ*. 2013. №12 (84). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-osobennosti-strategicheskogo-upravleniya-innovatsionnoy-deyatelnostyu>
4. Gorbachev M., Gazin YA. Distribuciya i prodvizhenie produkta na rynke. - Feniks: Vershina uspekha, 2014. - 160 s.
5. Il'in E. P. Psihologiya tvorчества, kreativnosti, odarennosti. - SPb. : Piter, 2009. - 448 s.
6. Insajt: kak najti i ispol'zovat? // *Stat'i s marketingovogo sajta PowerBranding*. URL: <http://powerbranding.ru/potrebitel/consumer-insight/>
7. *Kratkij psihologicheskij slovar' / Pod obshchej red. A.V. Petrovskogo i M.G. YArashevskogo / red.-sostavitel' L.A. Karpenko.* - Rostov-na-Donu: «FENIKS», 1998. - 512s.
8. Krugovaya E. G. Problemy formirovaniya insajta // *Monitoring*. 2015. №5 (129). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-insajta>
9. Liholei M. Potrebiteľskij insajt - chto eto? / *Osnovy kopirajtinga*. Mayak & Dyatel. 2015. URL: <http://www.mayakpro.com/insight/>
10. Os'kin I. Principy sozdaniya uspešnoj kommunikacii. - Feniks, 2010 g. 265 s.
11. Potrebiteľskij insajt: chto eto takoe i kak ego najti? / *Blog Kira Ulanova - Digital Marketing*. URL: <http://kirulanov.com/potrebitelskij-insajt-chto-eto-takoe-i-kak-ego-najti/>
12. Serdyuk YA. Nachinka konfety: oda insajtam / Marketing Media Review. 2017. URL: http://mmr.ua/show/insayty_nachinayutsya_posle_zapyatoy_i_no
13. Stepanov S. S. Psihologicheskij tezaurus. Izbrannye stranicy. — М.: ЭКСМО, 2012. — 210 с.
14. Stoit li lomat' golovu nad insajtam? / *Blog «Punk You Brands»*. URL: <http://punk-you.ru/blog/stoit-li-lomat-golovu-nad-insaytam/>
15. Chto takoe reklamnyj insajt? / *Blog Maksima Soldatkina*. URL: <http://maximsoldatkin.com/chto-takoe-reklamnyj-insajt/>

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Кочин Ю.А., к.т.н., доцент, Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова

Кочина Т.В., к.ф.н., доцент, Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: в статье приведен анализ мировых рейтингов стран и ведущих компаний по показателям инновационного развития. Дана сравнительная характеристика рейтингов, рассматривающих инновационное развитие регионов России, проведена оценка сходимости результатов рейтингов на примере Пермского края.

Ключевые слова: инновационное развитие, оценка, рейтинг, показатели инновационного развития.

Abstract: In article the analysis of the world rankings of countries and leading companies in the indicators of innovative development. Comparative characteristics ratings classify the innovative development of Russian regions, the estimation of the convergence of the results of ratings on the example of Perm Krai.

Keywords: innovative development, assessment, rating, indicators of innovative development.

Инновационное развитие является одним из приоритетных направлений экономической политики государства. В «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» отмечено, что данное направление должно превратиться в основной источник экономического роста, в том числе в результате повышения эффективности производства во всех секторах экономики, наращивания инвестиционной активности, роста доходов населения и объемов потребления [1]. Государство проводит инновационную политику: задает долгосрочные ориентиры субъектам инновационной деятельности, развивает нормативно-правовую базу, создает целевые бюджетные фонды, принимает федеральные и региональные целевые и государственные программы по отдельным направлениям.

Как элементы инновационного развития, научно-техническое и информационно-коммуникационное развитие стран мира регулярно оцениваются системой показателей, отражаемых в соответствующих рейтингах. Место России в наиболее известных рейтингах по

данным Центра гуманитарных технологий приведено в таблице 1 [2].

Из семи рейтингов Россия только в двух входит в ТОП-20 инновационных стран мира, в остальных занимает места в первой половине списка. Методики расчета рейтингов существенно различаются по количеству исследуемых показателей. Например, рейтинг по уровню научно-исследовательской активности, считающийся одним из ключевых показателей научно-технического развития страны, определяется по одному показателю - общему количеству научно-исследовательских статей, опубликованных в рецензируемых научных журналах и изданиях, включённых в систему индекса научного цитирования: Science Citation Index (SCI) и Social Sciences Citation Index (SSCI). В рейтинге учитываются публикации по определенным областям знаний: математика, химия и физика, биология и медицина, социология и психология, науки о Земле и о Космосе, техника и технологии, сельскохозяйственные науки и машиностроение.

Таблица 1 - Место России по показателям инновационного развития в мировых рейтингах, по [2]

Наименование рейтинга	Год исследования	Место России в рейтинге	Страна - лидер рейтинга
Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI), в т.ч. показатель «Инновационный потенциал»	2017	38	Швейцария
Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index)	2017	49	Швейцария
Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) ¹⁾	2017	45	Исландия
Рейтинг по уровню научно-исследовательской активности (Scientific and Technical Activity)	2012	15	Соединенные Штаты Америки
Рейтинг патентной активности (Patent Intensity)	2012	7	Китай
Рейтинг по уровню расходов на НИОКР (Research and Development Expenditure)	2012	32	Израиль

¹⁾ Индекс развития информационно-коммуникационных технологий является целевым индикатором «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». В соответствии со Стратегией Россия в 2016 году должна была быть в числе 10-ти ведущих стран мира.

Наиболее комплексным рейтингом по уровню развития инноваций является Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index), определяемый с 2007 года по методике Международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Индекс рассчитывают, анализируя 82 индикатора, сгруппированные по категориям инновационного входа и выхода. Инновационный вход отождествляют с наличием инновационного потенциала или имеющихся в стране ресурсами и условиями для проведения инноваций, связанными с инфраструктурой, человеческим капиталом, исследова-

ниями, развитием бизнеса и внутреннего рынка и т.д. Инновационный выход представляют достигнутыми результатами осуществления инноваций в творческой деятельности и в развитии технологий и экономики знаний. Таким образом, итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Наиболее известными исследованиями в области инновационного развития ведущих компаний мира являются рейтинги Top-50 по версии аналитиков The

Boston Consulting Group (BCG) и журнала, издаваемого Массачусетским технологическим институтом MIT Technology Review, а также рейтинг «Top-100 самых инновационных компаний мира» журнала Forbes.

Рейтинг BCG дает представление о состоянии инноваций в бизнесе, строится по результатам опроса более 1500 топ-менеджеров по инновациям из разных стран и отраслей экономики, в том числе из России. Главствующими составляющими анализа являются:

- научные исследования и технологии (цифровые, мобильные и пр.), способствующие разработке новых продуктовых инноваций;

- скорость внедрения инноваций компаниями, поскольку увеличение сроков становится основным препятствием в получении прибыли от инвестиций в инновации;

- принципы бережливости в сфере НИОКР, обусловленные необходимостью правильной постановки задач и позволяющие выбрать прорывные идеи и концентрировать внимание на них;

- поиск и использование новых направлений в смежных сферах бизнеса, которые будут способствовать росту прибыли.

Лидером в рейтинге глобальных инновационных компаний BCG в течение 11 лет (с 2005 года) становится производитель iPhone и iPad, компания Apple. При составлении рейтинга 2016 года было отмечено, что для реализации идей компании в дополнение к традиционным подходам возрастает значимость использования чужих разработок и инкубаторов. Так, 66% активных инновационных компаний находят новые идеи с помощью внешних партнеров, 62% - используют инкубаторы, до 65% новых идей удается найти благодаря социальным сетям и анализу больших данных [3].

Главным критерием при составлении рейтинга «50 лучших инновационных компаний мира» журнала MIT Technology Review (Массачусетский технологический институт) является прорывная направленность идей, инноваций из сферы науки и технологий, которые кардинально изменили или изменят в будущем экономику и человечество в целом. Так в 2017 году первую строку в рейтинге заняла компания Nvidia, опередив глобальных представителей IT-индустрии Apple, Google и Facebook. Компания Nvidia занимает лидирующие позиции в разработке и производстве профессионального оборудования для майнинга (добычи) криптовалют, которое в текущем году обрело небывалый спрос. Кроме того Nvidia имеет конкурентные преимущества в сфере технологий искусственного интеллекта, например, выпускает продукты для беспилотных автомобилей [4].

В основе методики расчета рейтинга «100 самых инновационных компаний мира» журнала Forbes ле-

жит оценка инвестиционной привлекательности компании, исходя из разницы между её рыночной капитализацией и чистой приведенной стоимостью, предполагающей возможности роста. В рейтинге учитывается также, но не является основным, годовой прирост продаж за указанный период. Рейтинг 2017 года возглавила компания Salesforce (США), занимающаяся разработкой программного обеспечения для корпоративного сектора. В рейтинг 2017 года вошли две Российские компании: «Магнит» (53 место, инновационность 46,81 %) и «Норильский никель» (63 место, 45,52%) [5].

Оценка инновационного потенциала в России в большей степени предполагает создание рейтингов инновационного развития регионов, субъектов Российской Федерации (РФ). Рейтинги, разработанные институтом статистических исследований и экономики знаний национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ИСИЭЗ НИУ ВШЭ) [6] и Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) [7] отличаются от других по регулярности выхода и методологии анализа.

Сравнивая указанные рейтинги, отметим схожесть структуры: в двух разделах проведены анализ и позиционирование текущего состояния, динамики и подрейтингов регионов по отдельным факторам инновационного развития, а также анализ инновационных профилей (характеристик) регионов РФ (таблица 2). Отличительной особенностью рейтинга НИУ ВШЭ является характеристика методологии оценки уровня инновационного развития, включающая алгоритм построения рейтинга и комментарии к используемым показателям. Кроме того, в выпуске 2017 года приведен экспериментальный рейтинг готовности регионов к будущему, назначение которого – оценить степень значимости повести научно-технологического и инновационного развития в рамках стратегических документов и текущей деятельности органов власти субъектов Российской Федерации [6; 7].

Система показателей рейтингов включает 4 тематических блока. Рейтинг НИУ ВШЭ более информативен, содержит 37 критериев, против 29 – у рейтинга АИРР. Девятнадцать показателей, построенных на данных Федеральной службы государственной статистики, идентичны для обоих рейтингов. Регионы в рейтинге НИУ ВШЭ распределены на основе кластерного анализа, исходя из величины интегрального показателя, по четырем группам. В рейтинге АИРР деление регионов выполнено на пять групп по значению индекса инновационного развития регионов (сильные, средне-сильные, средние, средне-слабые и слабые инноваторы). Например, для сильных инновационных регионов величина индекса превышает 140% от среднего по стране уровня.

Таблица 2 – Структура рейтингов инновационного развития России

Рейтинг инновационного развития субъектов РФ НИУ ВШЭ [6]	Рейтинг инновационных регионов России АИРР [7]
Система показателей рейтингов	
1. Социально-экономические условия инновационной деятельности (8) ¹⁾	3 ²⁾ . Социально-экономические условия инновационной деятельности (3).
2. Научно-технический потенциал (11).	1. Научные исследования и разработки (9).
3. Инновационная деятельность (9).	2. Инновационная деятельность (9).
4. Качество инновационной политики (9).	4. Инновационная активность региона (6).
Анализ инновационного развития регионов	
Характеристики региональных инновационных систем.	Инновационные профили субъектов Российской Федерации.

¹⁾ Количество показателей в группе;

²⁾ Номер группы показателей приведен в соответствии с рейтингом [7].

Результаты рейтингов в оценке сильных и слабых инновационных регионов практически совпадают: лидеры рейтинга – г. Москва, г. Санкт-Петербург,

республика Татарстан; 9 регионов (81,8 %) входят в первую группу рейтингов из 11 субъектов РФ; 6 регионов (75%) из 8 в группе «слабые инноваторы»

рейтинга АИРР занимают аналогичные позиции в рейтинге НИУ ВШЭ.

Сходность результатов рейтингов для отдельного региона рассмотрим на примере Пермского края (таблица 3). Относительные значения регионального инновационного индекса и ранг Пермского края в рассматриваемых рейтингах достаточной степени сопоставимы. Различие в том, что в рейтинге НИУ ВШЭ

Пермский край улучшил свое положение на 6 пунктов, при этом в рейтинге АИРР опустился на 3 позиции вниз. Сильные позиции занимает регион по группе «Инновационная деятельность» (11 и 7 ранг), особенно по показателям: удельный вес организаций, осуществляющих технологические и нетехнологические инновации, в общем числе организаций и интенсивность затрат на технологические инновации.

Таблица 3 – Положение региона Пермский край (ПК) в рейтингах

Наименование показателя	Рейтинг НИУ ВШЭ [6]	Рейтинг АИРР [7]
Значение регионального инновационного индекса лидера рейтинга	0,5753	0,73
	р-ка Татарстан	г. Москва
Значение регионального инновационного индекса ПК	0,4136	0,52
То же в % от лидера и от среднего по стране	71,9 / 125,7	71,2 / 136,1
Ранг ПК в рейтинге / изменение ранга за период	13 / +6	15 / -3
Ранг по индексу социально-экономических условий	20	5
Ранг по индексу научно-технического потенциала	19	29
Ранг по индексу инновационной деятельности	11	7
Ранг по индексу качества инновационной политики	30	16

Неравнозначная оценка положения Пермского края в рейтингах сложилась при ранжировании субъектов РФ по другим факторам и отдельным показателям, т.к. ранги различаются более чем на 10 пунктов. На высокое место рейтинги ставят регион по показателям, связанным с развитием высокотехнологичных видов деятельности, кадровым обеспечением научных исследований и разработок, государственной региональной поддержки инновационной деятельности. Слабыми сторонами инновационного развития Пермского края являются показатели, отражающие уровень высшего образования населения, исследова-

телей, имеющих ученую степень, а также их публикационную и патентную активность. Региональным властям необходимо сосредоточить усилия на разработке стратегии (концепции) инновационного развития края, привлечении инвестиций из федерального бюджета в инновационную сферу экономики.

Таким образом, мировые и российские рейтинги регионального инновационного развития имеют практическую направленность, наглядно демонстрируют слабые и сильные стороны инновационных систем, динамику показателей тематических блоков, а также направления для их дальнейшего совершенствования.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/16135.html/>.
2. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2017. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/>.
3. Apple вновь возглавила рейтинг 50 самых инновационных компаний мира. - [Электронный ресурс] // Журнал Forbes. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/biznes/337055-apple-vnov-vozglavlila-rejting-50-samyh-innovacionnyh-kompanij-mira>.
4. Составлен рейтинг лучших инновационных компаний мира 2017 года. - [Электронный ресурс] // Журнал RichweNews. - Режим доступа: <http://richwewnews.com/business-and-finance/company-news/html>.
5. Самые инновационные компании мира 2017. - [Электронный ресурс] // Рейтинг Forbes. - Режим доступа: <http://basetop.ru/samyie-innovatsionnye-kompanii-mira-2017-rejting-forbes>.
6. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г. И. Абдрахманова, П. Д. Бахтин, Л. М. Гохберг и др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: НИУ ВШЭ, 2017. - 260 с.
7. Рейтинг инновационных регионов России: версия 2016. - [Электронный ресурс] // Ассоциация инновационных регионов России. - Режим доступа: http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf.

References

1. Strategiya innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda [Elektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt kompanii «Konsul'tantPlus». - Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/16135.html/>.
2. Gumanitarnaya ehnciklopediya [Elektronnyj resurs] // Centr gumanitarnykh tekhnologij, 2006–2017. - Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/>.
3. Apple vnov' vozglavlila rejting 50 samykh innovacionnykh kompanij mira. - [Elektronnyj resurs] // Zhurnal Forbes. - Rezhim dostupa: <http://www.forbes.ru/biznes/337055-apple-vnov-vozglavlila-rejting-50-samyh-innovacionnyh-kompanij-mira>.
4. Sostavljen rejting luchshih innovacionnykh kompanij mira 2017 goda. - [Elektronnyj resurs] // Zhurnal RichweNews. - Rezhim dostupa: <http://richwewnews.com/business-and-finance/company-news/html>.
5. Samye innovacionnye kompanii mira 2017. - [Elektronnyj resurs] // Rejting Forbes. - Rezhim dostupa: <http://basetop.ru/samyie-innovatsionnye-kompanii-mira-2017-rejting-forbes>.
6. Rejting innovacionnogo razvitiya sub'ektov Rossijskoj Federacii. Vypusk 5 / G. I. Abdrahmanova, P. D. Bahthin, L. M. Gohberg i dr.; pod red. L. M. Gohberga; Nac. Issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». - M.: NIU VSHEN, 2017. - 260 s.
7. Rejting innovacionnykh regionov Rossii: versiya 2016. - [Elektronnyj resurs] // Asso-ciadiya innovacionnykh regionov Rossii. - Rezhim dostupa: http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Лазутина А.Л., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет), Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: Успешное решение современных проблем социального и экономического характера невозможно без выработки адекватного российским реалиям социального механизма, создающего действенные стимулы и широкие возможности для саморазвития человека, реализации его потенциала как работника и творческой личности. Сегодня вопросы изучения проблем человеческого капитала / фактора / развития / становятся наиболее актуальными, выдвигаются в разряд первоочередных в структуре социально-экономических исследований, выходят на первое место в системе целевых ориентиров общественного прогресса.

Ключевые слова: Глобализация, человеческий капитал, мировая экономика, образование, здравоохранение, инновационный путь развития трудовые ресурсы.

Abstract: The successful solution of modern problems of social and economic character is impossible without development of the social mechanism adequate to the Russian realities creating effective incentives and ample opportunities for self-development of the person, realization of his potential as the worker and the creative person. Today questions of studying of problems of the human capital / factor / development / become the most relevant, move forward in the category of prime social and economic researches in structure, come out on top in the system of target reference points of social progress.

Keywords: Globalization, human capital, world economy, education, health care, innovative way of development manpower.

В настоящее время развитие экономики изменило роль человека в общественном производстве. В условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации значение человеческого капитала как фактора социально-экономического развития, как на национальном, так и на транснациональном уровне резко возрастает. Также, очевиден и тот факт, что благодаря человеческому капиталу можно повысить эффективность производства [1]. Без человеческого капитала невозможно перейти на инновационный путь развития страны и в современных компаниях накопление такого является самым ценным из всех видов капитала.

Накоплением человеческого капитала является и инвестирование в образование, и профессионализм, и здоровье, а проблемы в повышении эффективности использования человеческого фактора являются первостепенными и актуальными на сегодняшний день.

Более того, человеческий капитал является не только одной из форм совокупного капитала общества, но и выступает как ценность современного общества и экономики, также может изнашиваться и морально и физически. Человеческий капитал не отделен от человека / личности, что нельзя сказать о физическом капитале, где степень отдачи зависит от индивидуальных интересов человека.

В науке различают следующие виды человеческого капитала: индивидуальный (запас специальных и профессиональных навыков человека); корпоративный (запас особенных, профессиональных технологий фирмы-ноу-хау); национальный (совокупность знаний, обеспечивающих конкурентоспособность страны в целом).

Лучшие специалисты в области знаний, приносящие вклад в инновационные технологии влияют на конкурентоспособность на мировом уровне. На современном этапе креативность трудовых ресурсов составляет ядро человеческого капитала, а производительность состоит из этики труда и культуры предпринимательства. Качество человеческого капитала можно измерить, оценив уровень грамотности и качества жизни, долголетия, состояния здоровья в целом по стране.

Основу современной концепции человеческого капитала составляет процесс создания новой качественной рабочей силы, а эффективно реализованный труд показывает результат затрат на образование.

Несомненное сходство человеческого капитала и физического капитала состоит в том, что в обоих случаях требуются значительные средства на длительный период. Коммерческие же организации вкладывают недостаточно средств в науку. К сожалению, их пока устраивают возможности экстенсивного роста, роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации.

Обесценивание человеческого капитала произошло из-за перехода из одной экономической системы в другую, кстати, по этой же причине сокращалась и производительность труда. Качество жизни людей значительно ухудшилось в результате слабой законодательной базы, нестабильного положения компаний, изменений во внешней среде. Рабочие места во многих учреждениях не соответствуют требованиям. Уровень безработицы по данным Росстата на начало 2016 года составил 5,8 % (4,4 млн. человек) [2]. За последние годы наблюдается тенденция сокращения числа исследователей, техников, вспомогательного персонала и др.

Сегодня, высшее образование в нашей стране в большинстве университетов возможно получить только на внебюджетной основе, что также способствует низкому уровню человеческого капитала. Очевиден и тот факт, что необходимость модернизации образования в стране давно назрела. В России, имеются проблемы не только в сфере образования, но и в сфере здравоохранения, что также отрицательно влияет на качество жизни страны в целом. Еще одним из рычагов, существенно тормозящих развитие человеческого капитала выступает коррупция. Это происходит в результате расхищения вкладов в человеческий капитал: научная сфера значительно инвестируется, вклады в исследования и разработки занимают значительную долю ВВП России [3]. Инновации должны быть направлены на науку, охрану материнства и детства, образование, здравоохранение. Для того, чтобы молодые специалисты и ученые России не уезжали за границу, где их умения и знания оценят по достоинству, необходимо разработать устойчивую кадровую систему. Выше изложенное позволяет сделать выводы о том, что человеческий капитал в России имеет не только проблемы формирования, но и проблемы роста. Поправить сложившееся в России положение с низким ростом человеческого капитала и вывести страну из кризиса возможно не только с по-

мощью мер в сторону увеличения государственных и частных инвестиций в человеческий капитал, но также в сторону их эффективного распределения / использования.

Проведение комплексных мер по воспроизводству, сопровождению, поддержке имеют особое значение. Это должно быть донесено до всего поколения – от мала до велика. Парадокс в том, что наблюдается явное несоответствие между возможностями экономического роста России и реальным состоянием ее национальной экономики [4]. При существующем «порядке» функционирования обозначенных процессов переход к инновационной экономике невозможен!

Вопрос безусловно не простой, требующий определенных существенных затрат и времени. Если мы хотим быть эффективно развивающимся государством, необходимо стремиться к преодолению раскола в российском обществе, что, несомненно, приведет к снижению противоречий между государством и населением. Увеличение государственных и частных инвестиций может изменить положение человеческого капитала в стране, и в этом контексте необходимо государственное участие в полную силу своих возможностей. Также необходимо автоматизировать бюджетную политику, в части увеличения доходов, а не расходов, усилить гарантии в финансировании социальной сферы.

Библиографический список

1. Вакуленко Р.Я., Егоров Е.Е., Проскуликова Л.Н. Исследование эффективности деятельности предприятия / Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12), с. 3.
2. Грузков И.В. Воспроизводство человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики России. Теория, методология, управление. – М.: Экономика, 2013.
3. Семеркина Е.В., Лазутина А.Л. Трудовые ресурсы промышленности России: роль и эффективность использования. В сборнике: Инновационные технологии управления сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2015. С. 43-45.
4. Нестеров А.А., Форрестер С.В. Проблемы человеческого капитала в современной экономике: монография / А.А. Нестеров, С.В. Форрестер. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2010. – 179 с.

References

1. Vakulenko R.YA., Egorov E.E., Proskulikova L.N. Issledovanie ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya / Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 4 (12), s. 3.
2. Gruzkov I.V. Vosproizvodstvo chelovecheskogo kapitала v uslovyah formirovaniya innovacionnoj ehkonomiki Rossii. Teoriya, metodologiya, upravlenie. – M.: EHkonomika, 2013.
3. Semerkina E.V., Lazutina A.L. Trudovye resursy promyshlennosti rossii: rol' i ehffektivnost' ispol'zovaniya. V sbornike: Innovacionnye tekhnologii upravleniya sbornik statej po materialam II Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Nizhegorodskij gosudarstvennyj pedagogicheskij universitet im. K.Minina. 2015. S. 43-45.
4. Nesterov A.A., Forrester S.V. Problemy chelovecheskogo kapitала v sovremennoj ehkonomike: monografiya / A.A. Nesterov, S.V. Forrester. – Samara: Samar. gos. tekhn. un-t, 2010. – 179 s.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Лазутина А.Л., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет), Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: В данной статье процесс бюджетирования рассматривается, как фактор обеспечения устойчивого положения организации на рынке, в большой степени зависящий от наличия эффективной системы управления. Реализация такой стратегии развития организации в большой степени зависит от созданного на предприятии механизма бюджетирования.

Ключевые слова: Бюджетирование, финансовые ресурсы, центры ответственности, субсидирование и финансирование, денежный бюджет.

Abstract: In this article process of budgeting is considered as the factor of providing a steady position of the organization in the market to a large extent depending on existence of an effective control system. Implementation of such development strategy of the organization to a large extent depends on the budgeting mechanism created at the enterprise.

Keywords: Budgeting, financial resources, centers of responsibility, subsidizing and financing, monetary budget.

В настоящее время в условиях усугубления соперничества различных фирм и предприятий, требования хозяйствования вынуждают компании и предприятия различных отраслей отыскивать приемы и способы, позволяющие регулировать материальные и финансовые потоки, понижать расходы, модернизировать систему расчета выплат за работу штата. Одним из таких возможных способов является бюджетирование.

Что же из себя представляет бюджет? Бюджет – это предписывающий документ, который отображает перечень предполагаемых затрат и получаемой прибыли с разделением по пунктам на определенный временной промежуток.

Следя из изложенных выше положений, бюджетирование – это промышленно-материальное составление плана занятий компании посредством изобретения всеобщей сметы предприятия, а также смет различных комплексов с целью нахождения и выявления их материальных расходов и доходов [1].

Разработка сметы можно представить алгоритмом состоящим из четырех этапов:

- проектирование работы фирмы (компании, предприятия) и всех ее составляющих. В составлении данного проекта должны принимать участие начальники каждого штаба;
- нахождение признаков и оценок, которыми можно воспользоваться для отметки занятий каждого штаба;
- предсказание допустимых неудачных ситуаций, которые связаны с модификацией наружных и внутренних обстоятельств;
- выявление распорядка изменения (ввода поправки) бюджетных показателей на определенный временной промежуток.

Как уже было сказано, при составлении бюджета чрезвычайно важно выделять каждый штаб отдельно, т.е. выделять центр ответственности той или иной сферы деятельности. Такие центры, чаще всего, обладают установленной операционной и денежной независимостью в структуре фирмы (компании, предприятия).

Выделение таких штабов (центров ответственности) представляет следующие возможности: разделить обязанности и наличие власти штабов и их начальников; выборочно поручать обязанности и наличие власти высокопоставленным сотрудникам более низким по должности работникам, что позволит усовершенствовать результативность контроля в штабах и понизить расходы влиятельных начальников на оперативное управление; обращаться к анализу полезности действий компании (фирмы, предприятия),

что гарантирует получение начальниками (руководителями) нужными, а иногда и обязательными, координационными данными; ввести систему подсчета и надзора за тратами по видам деятельности и этапам работы предприятия. Данные действия позволяют повысить очевидность и контролируемость вещественных и денежных потоков; улучшить систему оплаты работы трудящихся.

Следует отметить основная цель, которую преследует бюджетирование, представляющую собой оснащение промышленно-торгового процесса желательными финансовыми ресурсами.

При помощи бюджетирования можно решить следующие задачи [2]:

- проектирование (приготовление программы и сметы дает возможность определять план, предусматривать возможные препятствия и определять направление для их решения, а также устанавливать курс для дальнейшего развития фирмы (компании, предприятия);
- исследование и проверка (контролирование может осуществляться методом сравнения действительных итогов с намеченными);
- организация (штабы и отдельные начальники трудятся совместно, для того, чтобы быстрее и эффективнее достигнуть поставленных замыслов);
- расценивание плодов работы штатов (отделов) и их директоров (начальников);
- побуждение (выступает в роли мотива для достижения определенных материальных целей).

Не всегда предприниматели (менеджеры, руководители) имеют понятие относительно цены предпринимаемых ими решений. В связи с этим грамотно составленный бюджет (смета) способствует постижению данной истины, адекватно к этому предоставляет возможность поиска договоренностей в оценке намеченных программ. При грамотном составлении бюджета руководителям (менеджерам, предпринимателям) необходимо соотносить издержки и прибыли многовариантных курсов направления поведения фирмы (предприятия, компании), именно это и позволит предопределять производительность и действенность труда.

Использование такого метода как бюджетирование, дает некоторые преимущества начальникам и руководителям. Во-первых, воспитывает отчетливые осмысления и допустимость изучения вариаций достижения установленных намерений, посредством фискального (финансового) плана. Во-вторых, происходит подборка наилучшего, приемлемого вида фискального (финансового) плана по установленным ус-

ловиям. В-третьих, материально-бесосновательные постановления сокращаются, тем самым двигаются к минимальному значению. Происходит данный процесс на основании того, что смета (бюджет) берется с подсчетом внутренних и внешних модификаций. В-четвертых, осуществляется возможность проверки потенциальной трудности, равно как и поиск способов преодоления такой ситуации. И в-пятых, существует возможность расценивать плоды работы штатов (отделов) и их директоров (начальников).

Бюджет высокого качества дает возможность начальнику (руководителю, шефу) производить оценку того как обстоят дела в штатах (отделах) фирмы (предприятия, компании) и как выглядит ситуация в общем и целом. Также это помогает плодотворно руководить как отдельными частями, так и их комплексом.

И все-таки, в каких случаях необходимо внедрять бюджетирование на предприятии? Некоторые из причин приведены далее:

1. При таких обстоятельствах, когда фирмы / компании / предприятия очень быстро развиваются по всем курсам. Из-за этого выступает нужда рассчитывать альтернативные пути развития фирмы / компании / предприятия; модифицировать долгосрочные намерения в кратковременные планы каждого штата / отдела отдельно.

2. Когда соперничество безостановочно приходит к ужесточению, рыночные отношения становятся более активными и динамичными, от чего обнаруживается неточность в средней ориентации, что вынуждает своевременно проектировать манипуляции, выполняемые компаниями.

3. Когда компания / предприятие развивается, она производит сложную в своей организации правовую конструкцию / структуру. Поэтому для улучшения функционирования компании / предприятия нужно координировать планы каждого штата / отдела отдельно.

4. Когда испытывается дефицит денежных источников / ресурсов и появляется нужда в субсидировании / финансировании из вне.

Представляется, что бюджетирование стоит рассматривать как инвестиционный проект, именно проектный подход повлечет за собой исключительно положительные итоги. Введение подобного порядка представляет собой одно из главных значений в будущей трудоспособности компании / предприятия в целом.

Также следует указать причины и возможные сложности, которые может вызвать введение бюджетирования, а именно бизнес-плана по оплате труда.

Говоря о причинах необходимости внедрения данного плана, необходимо отметить о результатах такого внедрения. А именно:

1. Компетентно построить политику работы с кадрами (штатами), опираясь на цели фирмы (компания, предприятия);

2. Предопределить смету (бюджет) затрат на кадры (штаты) и защитить её перед начальством (руководством);

3. Предсказать шансы фирмы (компания, предприятия) на достижение поставленных целей из соображений прогресса трудовых ресурсов фирмы (компания, предприятия);

4. Помнить о преимуществах в работе с кадрами / штатами;

5. Возможность разработки нескольких вариаций подобного плана, в которых будут указаны различные варианты для развития компании / предприятия;

6. Продемонстрировать очевидность работы с кадрами / штатами соучредителям / начальникам / руководителям;

7. Возможность оценить стоимость компании / фирмы / предприятия;

8. Сформировать нужный уровень отношений с внешней общественной средой и т.л.

Несомненно, имеются и сложности процесса при внедрении плана. Не только тяжело склонить начальство (руководство) на принятие денежных ресурсов в надобном объеме и зафиксировать эти пункты затрат, но и трудно предугадать неожиданные (непредусмотренные) траты компании / предприятия [3]. Также недостаток приспособляемости при руководстве сметой (бюджетом), в том случае если в / компании, на предприятии не предположен систематический контроль и корректировка. Ну и в конечном итоге, когда проецирование занимает больше количество времени, стоимость какой-либо ошибки может быть очень высокой.

Практика российских предприятий показывает, что на таковых не любят выполнять любые регламенты / прописанные процедуры и правила. Да и зачастую такие регламенты просто отсутствуют. Что касается планирования, то оно либо формально, либо его нет, либо оно охватывает не всю компанию и это порождает некий хаос на предприятии в целом.

На сегодняшний день во всем мире существует большое количество различных технологий по разработке бюджета на штаты / кадры. Выделим одну (по мнению авторов), наиболее оптимальную для условий российской действительности, для осуществления которой необходимо: определить планы затрат на штаты / кадры; разработать форматы штатного / кадрового проецирования (более всего для составления прогноза затрат подходит упор на конкретизированные планы по работе с кадрами / штатами в пределах фирмы / компании / предприятия, подобные планы могут иметь разные параметры, но удобнее да и лучше всего начинать с составления долгосрочного плана); собрать данные с начальников / руководителей (получая подобную информацию, необходимо конкретизировать цели принятия кадров на работу, чего руководители ждут от своих кадров / своего персонала и т.п.); свести плановые параметры штатного проецирования; разработать бюджет затрат на штат / кадры (владеть сводными планами расходов, нужно предсказать цену услуги по рекрутингу / найму, образованию и иным тратам; защитить бюджет затрат на штат / кадры перед начальством и после того как бюджет будет санкционирован гендиректором всеобщего бюджета фирмы (компания, предприятия), у отдела по кадрам / штатам появляются фиксированные пункты затрат на штаты / кадры / персонал [4].

Когда происходят приготовления бюджета непосредственных расходов оплаты труда, необходимо учитывать такие основные моменты как: составление сметы на основе бюджета производства, информации о продуктивности труда и оклада основного штата; выделение закрепленной и договорной составляющей заработной платы в бюджете непосредственных расходов оплаты труда.

Организация системы заработной платы непосредственно связана с осуществлением сметы (бюджета) и иных признаков функционирования фирмы / компании / предприятия, а также она является одной из важнейших задач управления. Решение этой задачи содействует не только увеличению продуктивности деятельности всей организации, но и возрастанию состоятельности. Поэтому все выше описанные в статье подходы имеют возможность обширно использоваться в рабочей / практической деятельности различных фирм (компаний, предприятий).

Не стоит забывать главное правило – добиться того, чтобы система бюджетирования и управленческого учета работала таким образом, чтобы компания могла добиваться тех целей, ради которых внедрялась данная система [5]. И в этом контексте следует отметить,

что на практике при внедрении и эксплуатации системы бюджетирования и управленческого учета не всегда нужно строго следовать правильной теории. Опытные специалисты знают наличие таких факторов и всегда способны разработать нужную концепцию и

системы бюджетирования, и управленческого учета, определить не только ее архитектуру, модель, регламент, но и проработать все другие аспекты, необходимые для успешного функционирования системы.

Библиографический список

1. Вакуленко Р.Я., Егоров Е.Е., Проскуликова Л.Н. Исследование эффективности деятельности предприятия / Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12), с. 3.
2. Лазутина А.Л., Лебедева Т.Е. Особенности аттестации персонала кредитно-финансовой организации. Московский экономический журнал. 2017. № 3. С. 39.
3. Морозова И.М. Повышение эффективности производственно-заготовительного комплекса потребительской кооперации // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижегородская государственная сельскохозяйственная академия. Нижний Новгород, 2008.
4. Макарова И.А. Механизмы развития государственно-частного партнерства в различных формах на высокотехнологических предприятиях. // Экономические науки. 2011. № 8. С.32-35.
5. Разиньков, П.И. Проблемы совершенствования управления на предприятии в условиях нестабильного рынка / П.И. Разиньков, Сборник научных трудов факультета управления и социальных коммуникаций ТвГТУ, Тверь: Издательство ТвГТУ. 2015.

References

1. Vakulenko R.YA., Egorov E.E., Proskulikova L.N. Issledovanie ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya / Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 4 (12), s. 3.
2. Lazutina A.L., Lebedeva T.E. Osobennosti attestatsii personala kreditno-finansovoy organizatsii. Moskovskij ehkonomicheskij zhurnal. 2017. № 3. S. 39.
3. Morozova I.M. Povyshenie ehffektivnosti proizvodstvenno-zagotovitel'nogo kompleksa potrebitel'skoj kooperatsii // Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Nizhegorodskaya gosudarstvennaya sel'skohozyajstvennaya akademiya. Nizhnij Novgorod, 2008.
4. Makarova I.A. Mekhanizmy razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v razlichnykh formah na vysokotekhnologichnykh predpriyatiyah. // EHkonomicheskie nauki. 2011. № 8. S.32-35.
5. Razin'kov, P.I. Problemy soversherstvovaniya upravleniya na predpriyatii v usloviyah nestabil'nogo rynka / P.I. Razin'kov, Sbornik nauchnykh trudov fakul'teta upravleniya i social'nykh kommunikatsij TvGTU, Tver': Izdatel'stvo TvGTU. 2015.

ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Лазутина А.Л., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет), Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: В статье актуализируются стратегические подходы к проблеме формирования и обеспечения кадрами промышленных предприятий / организаций, а также аспекты внедрения комплексной системы управления развитием всей организации. Непрерывное профессиональное образование рассматривается как основное направление в реализации карьерного вектора.

Ключевые слова: Кадровый резерв, квалификация, профессиональное развитие персонала, человеческие ресурсы.

Abstract: In article strategic approaches to a problem of formation and staffing of the industrial enterprises / organizations and also aspects of introduction of a complex control system of development of all organization are staticized. Continuous professional education is considered as the main direction in realization of a career vector.

Keywords: Personnel pool, qualification, professional development of personnel, human resources.

Перевод экономики России на капиталистические рельсы с использованием приватизации, финансовых рынков, бирж, кредитов привел к тому, что в стране бурно развивается торговля, а не промышленность.

В итоге, многие промышленные предприятия в настоящее время стали испытывать дефицит в отношении рабочих кадров с высоким уровнем квалификации, а также инженерных кадров. Сейчас на заводах практически отсутствует поколение рабочих и инженеров в возрасте 30-40 лет [1]. Причиной такого расклада выступает тот факт, что в последние двадцать лет профессиональное образование было деинженерено – вместо инженеров готовили юристов, экономистов, менеджеров.

А сегодня Россия переживает серьезный кадровый голод, особенно в производственной сфере. Наконец-то пришло осознание того, что если предприятие хочет выпускать конкурентоспособную продукцию, то оно должно сначала позаботиться о квалифицированных кадрах. Не стоит спаривать – ни одно, даже крупное промышленное предприятие не справится с этой проблемой в одиночку!

В Нижегородской области уже несколько лет модернизируют профессиональное образование. Созданы инновационные ресурсные центры подготовки рабочих кадров для высокотехнологичных производств. Все центры (их около двадцати) созданы на базе средних специальных учреждений. Производственники вкладывают средства в приобретение для ресурсных центров современного оборудования, такого же, как действующее в их цехах. Именно, благодаря ресурсным центрам появилась возможность растить хорошо подготовленных в профессиональном плане специалистов.

Для подготовки инженерных кадров в области получают развитие сотрудничество между вузами и предприятиями. На крупных предприятиях региона создают базовые кафедры университетов и институтов, их возглавляют руководители предприятий или ведущие специалисты. Так НГТУ им. Р.Е. Алексеева и ННГУ им. Н.И. Лобачевского открыли свои кафедры на предприятиях. И наоборот – предприятия организуют в вузах свои кафедры, где будущие потенциальные кадры знают, куда они пойдут после окончания вуза. Также и практику такие студенты проходят именно на этих предприятиях, а затем им предлагают поработать на месте прохождения практики в свободное от учебы время. И то правильный подход к формированию в будущем кадрового резерва. Бакалавр, еще будучи студентом последних курсов, не только получает рабочее место, но и решает производственные задачи. Таким образом, будущий выпускник уже вливается в коллектив и знает, где и кем он собирается работать, какой уровень дохода ждет

его после окончания вуза [2]. За это время предприятие, как правило, успевают оценить молодого специалиста в деле и понимает, кого берет. Главная цель учебных заведений – дать образование, нацеленное на практику, отвечающее потребностям времени. Для этого и открываются ресурсные центры в техникумах и базовые кафедры вузов на предприятиях. Кстати, именно так и появился прикладной бакалавриат в университетах.

В последнее время получает развитие система дуального образования. Нижегородская область вошла в десятку российских регионов-пилотов, где систему внедряют в первую очередь. Проект дуального образования будет продолжением тех наработок модернизации профессионального образования, которые проводятся в регионе. Под дуальной системой понимают систему, когда образование молодых людей по выбранной профессии происходит в двух учебных заведениях, т.е. два учреждения участвуют в образовании. С одной стороны, – это профессиональная школа, а с другой – обучающее предприятие, при этом оба учреждения по отношению друг к другу являются независимыми партнерами. Принцип дуального образования таков: обучают не только в стенах учебного заведения, но и на предприятии [3].

Хороших специалистов работодатели разбирают уже со студенческой скамьи – это давно не новость. А сегодня диалог с будущими работниками стал начинаться еще раньше – на первых курсах вузов, техникумов, а то и в школах.

Интересный опыт внедрил в свою практику российский нефтехимический гигант ОАО «Сибур-Нефтехим». Чтобы компании не пришлось в будущем столкнуться с проблемой дефицита профессиональных кадров, к потенциальным сотрудникам начинают присматриваться, когда они находятся еще на студенческой скамье. В поисках инженерно-технических специалистов курируются профильные вузы, вносятся изменения в учебные программы вузов с тем, чтобы уровень образования соответствовал требованиям, которые предъявляются к специалистам в компании.

Компания учредила корпоративную программу «Грант СИБУР». Ее главная цель – стимулирование учащихся школ к изучению профильных для компании предметов, выявление лучших школьников и дальнейшее развитие их интереса к специальностям нефтехимической отрасли, привлечение лучших выпускников для работы на нижегородских предприятиях «СИБУРа» – «Сибур-Нефтехим» и «Сибур-Кстово». В компании уверены, что грамотных специалистов проще готовить из сильных абитуриентов.

Руководство организации ОАО «Нижегородский машиностроительный завод» считает, что необходимо возродить систему профориентации для школьников,

которая позволит выявить склонности детей и подскажет им как лучше построить свою карьеру. В советское время существовали межшкольные учебно-производственные комбинаты, на предприятиях были учебные цеха. И хорошие традиции начали возрождаться: в 2013 году в Нижнем Новгороде создали кластер «Нижегородское заречье». В него вошли все школы нижней части города, а также Сормовский механический техникум, Нижегородский технический университет имени Р.Е. Алексеева и машиностроительные предприятия. Одной из форм работы кластера являются встречи на базе школ, в которых принимают участие представители предприятий, учителя и родители учащихся школ. Именно здесь обсуждается вопрос, что далеко не каждый выпускник школы должен получать высшее образование, надо учиться профессии, которая будет востребована на производстве. Предприятия испытывают потребность в рабочих кадрах и готовы принять участие в их подготовке, начиная со школьной скамьи, гарантируют им трудоустройство [4].

Думается, что для обеспечения предприятий рабочими и инженерными кадрами неплохим был бы вариант: сначала рабочая профессия, которая позволяет

неплохо заработать, а в последующем - вуз, чтобы получить профильное высшее образование.

По мнению экспертов, главный вектор карьеры сейчас - непрерывное профессиональное образование: техникум - вуз - предприятие. Вовсе не обязательно сразу спешить за высшим образованием, если есть возможность получить сначала среднее профессиональное. При этом надо иметь в виду, что для поступления в техникум или колледж не надо сдавать ЕГЭ.

Таким образом, необходимо отметить, что сегодня для обеспечения кадрами промышленных предприятий важно сотрудничество всех заинтересованных сторон, важно, чтобы вся эта работа проходила в соответствии с концепцией развития области и учитывала потребности в кадрах конкретных предприятий конкретных отраслей экономики области [5].

Профессиональное развитие персонала выгодно любой организации. Вложенные в человеческие ресурсы инвестиции оправдывают себя всегда при разработке рациональной системы развития персонала. Каждая организация может таким образом воспитывать у себя именно таких сотрудников, какие ей нужны.

Библиографический список

1. Анисимов В.М. Кадровая политика КНР: нормативно-правовые и функциональные подходы // Вестник Академии права и управления. 2011. № 25. С. 34-45.
2. Вакуленко Р.Я., Егоров Е.Е., Проскуликова Л.Н. Исследование эффективности деятельности предприятия / Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12), с. 3.
3. Егоров Е.Е., Крючкова Ю.Р. Некоторые аспекты управления персоналом в малом бизнесе. Заметки ученого. 2015. № 3-1. С. 55-57.
4. Петров С.С. Кашина О.И. Профессиональная компетентность персонала как основа в системе управления человеческими ресурсами организации. Актуальные проблемы управления: Сборник научных статей. Электронное издание. Выпуск 2 / ред. кол. - С.Н. Яшин, Ю.С. Ширяева. - Н.Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2015. - 359 с.
5. Петрова Н.И. //Анализ стратегических подходов кадровой политики трудовых коллективов. Научная мысль. 2014. №5. С.135-137.
6. Семеркина Е.В., Лазутина А.Л. Трудовые ресурсы промышленности России: роль и эффективность использования. В сборнике: Инновационные технологии управления сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2015. С. 43-45.

References

1. Anisimov V.M. Kadrovaya politika KNR: normativno-pravovye i funktsional'nye podhody // Vestnik Akademii prava i upravleniya. 2011. № 25. S. 34-45.
2. Vakulenko R.YA., Egorov E.E., Proskulikova L.N. Issledovanie ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya / Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 4 (12), s. 3.
3. Egorov E.E., Kryuchkova YU.R. Nekotorye aspekty upravleniya personalom v malom biznese. Zametki ucheno-go. 2015. № 3-1. S. 55-57.
4. Petrov S.S. Kashina O.I. Professional'naya kompetentnost' personala kak osnova v sisteme upravleniya chelovecheskimi resursami organizatsii. Aktual'nye problemy upravleniya: Sbornik nauchnykh statej. EHlektronnoe izdanie. Vypusk 2 / red. kol. - S.N. YAshin, YU.S. Shiryayeva. - N.Novgorod: NNGU im. N.I. Lobachevskogo, 2015. - 359 s.
5. Petrova N.I. //Analiz strategicheskikh podhodov kadrovoy politiki trudovykh kolektivov. Nauchnaya mysl'. 2014. №5. S.135-137.
6. Semerkina E.V., Lazutina A.L. Trudovye resursy promyshlennosti rossii: rol' i ehffektivnost' ispol'zovaniya. V sbornike: Innovatsionnye tekhnologii upravleniya sbornik statej po materialam II Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Nizhegorodskij gosudarstvennyy pedagogicheskij universitet im. K.Minina. 2015. S. 43-45.

ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Левина Е.В., к.соц.н., доцент, Институт деловой карьеры

Хоконов А.А., к.п.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы развития современных организаций через развитие человеческого капитала и организационной культуры. Определяются механизмы формирования и развития человеческого капитала в рамках организаций. Особая роль отведена корпоративной культуре, которая определяет место подготовки сотрудников, рост их профессиональной компетентности в общей культуре предприятия и тем самым закладывает основы для развития организации и роста ее экономической эффективности.

Ключевые слова: человеческий капитал, индекс человеческого капитала, экономическая эффективность организации, корпоративная культура, обучение и тренинги, обучающаяся организация.

Abstract: The article considers the issues of development of modern organizations through the development of human capital and organizational culture. Mechanisms of formation and development of human capital within organizations. A special role is assigned to the corporate culture that defines the place of training of employees, growth of their professional competence in the common company culture and thereby lays the foundations for the development of the organization and increasing its economic efficiency.

Keywords: human capital, human capital index, economic efficiency of the organization, corporate culture, education and trainings, training organization.

Масштабные изменения, происходящие в мировой экономике в современный период, диктуют новые правила и контуры функционирования для хозяйствующих субъектов. Дигитализация, автоматизация производственных процессов, повышение их наукоемкости, миграционные процессы в корне преобразуют спрос и предложение на рынке труда, являются источником постоянных вызовов для компаний, претендующих на лидерство в совершенно разных областях. В этих условиях растут требования к уровню профессиональной компетентности рабочей силы, формируется спрос на человеческий капитал.

В данной статье под человеческим капиталом рассматривается «сложный синтетический фактор – совокупность качественных и количественных характеристик человека, способствующая, при целевом и рациональном использовании, росту доходов и производительности труда, сочетание социально-экономических, психологических и иных параметров индивида» [10; 77] приобретаемых им благодаря общему, специальному образованию, профессиональной переподготовке, курсам повышения квалификации, а также производственному опыту.

Востребованность человеческого капитала на макроуровне растет пропорционально темпам становле-

ния экономики знаний – экономики инновационных продуктов, характеризующейся обеспечением расширенного воспроизводства продуктовых инноваций, сопровождающегося аналогичным воспроизводством адекватных знаний, о том, как эти продукты создавать [8; 5]. При этом особенность экономики знаний заключается в востребованности человеческого капитала на каждом этапе воспроизводственного процесса.

Таким образом, экономика знаний определяет новые параметры функционирования для компаний, теперь для того, чтобы сохранять свои позиции, они вынуждены создавать образовательные и исследовательские центры, либо (в связи с недостатком возможностей и резервов) развивать проектную деятельность, ориентированную на развитие технологий и производства новых знаний. В этих условиях, компания достигает одновременно нескольких целей, в числе которых можно выделить стремление к повышению эффективности и результативности деятельности организации, укреплению позиций на рынке, накоплению индивидуального и корпоративного человеческого капитала.



Рисунок 1 – Воздействие корпоративной культуры и человеческого капитала на развитие организации

Таким образом, особенностью экономики знаний является прямая зависимость темпов развития компании от показателей человеческого капитала и уровня корпоративной культуры, и с развитием экономики знаний эта зависимость укрепляется (рис.1). Чем выше уровень развития корпоративной культуры компании, тем большее воздействие она оказывает на формирование и накопление человеческого капитала, тем больше внимания уделяет развитию персонала, формированию мотивационных пакетов и раскрытию инновационного потенциала работников. Соответственно, компания переходит на новый уровень своего развития и получения экономической прибыли от вложений в рост и совершенствование персонала. Также необходимо отметить - чем выше уровень развития самой организации, тем развитее и совершеннее ее корпоративная культура, что непосредственно воздействует на накопление ее человеческого капитала и развитие новых технологий обучения и продвижения персонала, в частности, и компании в целом.

Спрос на человеческий капитал на микроуровне, является естественным проявлением процессов происходящих в национальной экономике и отчетливо проявляется на рынке труда. В условиях растущего спроса на человеческий капитал на национальном рынке труда компания встает перед необходимостью накопления собственного человеческого капитала. Данная проблема имеет два принципиально разных решения:

1) удовлетворение потребности в высококачественных человеческих ресурсах за счет покупки на рынке. При этом компания должна быть готова к значительным расходам, связанным с поиском, рекрутированием и интеграцией новых специалистов;

2) генерация собственного человеческого капитала внутри компании за счет различных образовательных программ, направленных на повышение характеристик персонала.

Очевидным преимуществом второго варианта при равных объемах финансовых затрат является подготовка специалистов «под ключ» – на заранее обозначенный участок работы, под конкретный функционал. В результате компания на выходе получает специалиста по заданным параметрам, профессионала, который не нуждается в интеграции и готов к выполнению своих обязанностей в полной мере к моменту окончания обучения. Дополнительными эффектами при этом можно получить при реализации образовательных программ непосредственно в самой компании.

Исходя из того, что процесс формирования и развития человеческого капитала связан с значительными временными и финансовыми издержками, в анализе человеческого капитала в качестве главного фактора его формирования и развития рассматриваются инвестиции в человеческие ресурсы с целью повышения их качества и производительности труда [5; 131-135].

В современный период задача формирования и развития человеческого капитала включается в миссии компаний, претендующих на лидерство, и занимает особое место в их корпоративной культуре. Сегодня, едва ли, не все специалисты – менеджеры признают особую значимость исследования процессов становления и трансформации организационной культуры (корпоративной культуры) как фактора развития человеческого потенциала предприятия [12; 132]. Многие отечественные специалисты отмечают, что «в основе успехов и неудач предприятия часто лежат причины, прямо или косвенно относящиеся к его корпоративной культуре» [1].

В современной теории управления получили распространение два основных подхода к соотношению понятий корпоративная и организационная культура. В соответствии с первым подходом данные понятия не

тождественны, и различаются по масштабу, сфере влияния и т.д.[13]. В соответствии со вторым подходом эти понятия синонимичны.[11]. В данной работе мы придерживаемся второго подхода.

Под корпоративной культурой принято понимать свод наиболее важных положений деятельности организации, определяемых ее миссией и стратегией развития и находящихся выражение в совокупности социальных норм и ценностей, разделяемых большинством работников. Наибольший вклад в изучение организационной культуры внес американский исследователь и психолог Э. Шейн. Анализируя корпоративную культуру организаций, он выделял три уровня, на которых проявляется корпоративная культура:

- поверхностный уровень;
- подповерхностный уровень;
- глубинный уровень [14; 35-43].

К поверхностному уровню относят внешние проявления культуры, а именно материальное окружение, инфраструктуру, особенно внешние взаимодействия (внутреннюю и внешнюю коммуникацию, иерархию), применяемые технологии производства, продукты деятельности, внешние церемонии и ритуалы, пространственно-временные параметры и т.д.

На данном уровне складываются возможности раскрытия и реализации потенциала человеческого капитала. Именно от наличия необходимой инфраструктуры и материального окружения (например, современное лабораторное оборудование) зависит в полной ли мере организация сможет использовать имеющийся в распоряжении человеческий капитал. Факторами повышения эффективности человеческого капитала организации являются и эффективные каналы коммуникации, и отсутствие избыточного контроля.

Подповерхностный уровень предполагает ценности и верования, которые разделяют сотрудники организации. Восприятие данных ценностей происходит осознанно, что указывает на целенаправленное воздействие руководства компаний на своих сотрудников. Иными словами, компания составляет, разрабатывает и транслирует правила взаимодействия своим сотрудникам. На этом уровне формируются такие компоненты человеческого капитала как стандарты поведения, которые принимаются и разделяются сотрудниками на ценностном уровне, прописываются зачастую в миссии организации и в ее кадровой политике.

Глубинный уровень определяет внутреннее принятие ценностей организации, беспрепятственное их разделение. Зачастую на глубинный уровень корпоративной культуры оказывает влияние культура того общества, того государства, где функционирует организация. На глубинном уровне человеческий капитал – это не только ценности организации, но и ценности того общества, в котором функционирует компания. Здесь следует отметить следующее: при выходе на определенный рынок интернациональным организациям необходимо адаптироваться к той культуре, которая представлена в обществе, иначе деятельность компании будет неэффективной.

Опираясь на описанные Э. Шейном уровни корпоративной культуры, и их содержание можно сделать вывод о том, что под данным термином следует понимать сложившуюся в организации стабильную систему правил, норм поведения, принципов производства, стереотипов, ритуалов, мифов, средств визуальной идентификации (дресс-код, фирменный стиль, иные символы), ценностей, мотиваций, а также уровень общей культуры персонала. Исходя из того, что обозначенные элементы корпоративной культуры принимаются и разделяются всеми членами коллектива, то корпоративная культура является базовым социализирующим фактором для сотрудников.

Теоретики различают два типа человеческого капитала: базовый и специальный. В основе данной типологии лежит как временной этап накопления и формирования капитала, так и особенности его приобретения.

Базовый человеческий капитал формируется в рамках общего и специального образования. Специальный капитал развивается в процессе профессиональной трудовой деятельности, благодаря приобретению конкретного практического опыта, конкретных методов и технологий.

В настоящее время в научном дискурсе, посвященном различным качественным и количественным характеристикам трудовых ресурсов, активно используется такой агрегат, как «индекс человеческого капитала».

Индекс человеческого капитала отдельных стран (*The Human Capital Index*) предложен и с 2013 года ежегодно рассчитывается экспертами Всемирного экономического форума (*World Economic Forum*) в сотрудничестве с Гарвардским университетом (*Harvard University*) и международной консалтинговой компанией *Mercer Human Resource Consulting*.

Индекс включает в себя 51 показатель, 12 из которых относятся к блоку «Образование», 14 – к блоку «Здоровье и благополучие», 16 – к блоку «Работа», и 9 – к блоку «Факторы окружающей среды» [15].

Раздел «Рабочая сила и занятость населения» предполагает зависимость от государства и особенностей его развития в направлении модернизации системы образования и ее взаимодействия с внутренним и внешним рынком, а также с особенностями включения в образовательный процесс представителей будущих и потенциальных работодателей. Особое место в данном блоке отведено образованию в профессиональной подготовке и переподготовке в рамках предприятий, развитие сотрудников путем внедрения внутренних образовательных программ и тренингов. Также в рамках темы нашего исследования привлекает внимание блок «Окружающая среда», включающий в себя инфраструктуру организаций, а именно такие параметры, как место расположения предприятия, а также его доступность для сотрудников, особенности организации коммуникации, оснащение мобильной связью и доступность сети Интернет.

Процесс формирования человеческого капитала носит непрерывный, постоянный и циклический характер, предполагающий прохождение нескольких этапов: определение необходимости в получении новых знаний, умений и навыков, собственно их приобретение, накопление практического опыта и получение экономического дохода от полученных знаний и навыков. Многие исследователи особое внимание уделяют степени удовлетворенности индивидов от экономического дохода, который становится результатом сформированности человеческого капитала. Корпоративная культура представляет собой комплекс инструментов нематериального стимулирования работников, при этом важным является индивидуальный подход в управлении персоналом, в соответствии с которым формируются индивидуальные пакеты мотивации. Здесь действует закономерность, чем выше уровень человеческого капитала в организации, тем более дифференцированные мотивационные пакеты должна включать корпоративная культура.

Существует прямая взаимозависимость между индивидуальным человеческим капиталом и человеческим капиталом организаций: чем выше уровень человеческого капитала сотрудников компании, тем они компетентнее и профессиональнее, тем выше уровень развития самой организации, тем успешнее она на рынке. Данное обстоятельство подчеркивает заинтересованность организации в непосредственном участии не только в профессиональном, но и личном росте сотрудников. «Знания – это один из важ-

нейших активов компании. Поэтому необходимо обеспечить эффективное управление знаниями, включающее в себя совершенно разные составляющие: структуризацию знаний в компании, обучение, обмен знаниями, управление внутренними и внешними потоками информации, совместную работу в сообществах и многое другое» [4; 26]. Очевидно, что корпоративный человеческий капитал – это явление синергетическое, а не механическая сумма входящих в его состав индивидуальных человеческих капиталов [7; 106–111]. В этих условиях роль корпоративной культуры будет заключаться в формировании условий для получения максимально большего количества синергетических эффектов.

Таким образом, фактором повышения эффективности и конкурентоспособности любой организации в постиндустриальном обществе является активное инвестирование в свои кадры. Именно люди являются продуцентами и носителями будущего конкурентного преимущества организации – инноваций.

При оценке (прогнозе, планировании) возможной будущей эффективности инновационной деятельности или отдельного проекта целесообразно использовать такое понятие, как «инновационный потенциал» [6; 361–373], который представляет собой интегральный показатель качественных характеристик сотрудников организации, отражающих их способности по генерации и внедрению новаций в производственную деятельность.

Инновационный потенциал организации включает в себя (помимо операций, направленных на модернизацию производства, научно-технического оборудования, технологий) сложную совокупность социально-экономических мероприятий, направленных на переподготовку кадров, повышение их квалификации, улучшение условий труда [3; 10–14].

Естественно у подобного подхода есть противники, отмечаящие, что в условиях опережающего развития специалиста, несоответствующего темпам развития всей организации возможен переход ревальвирующегося сотрудника в конкурирующую организацию. Безусловно, организация может столкнуться с подобной проблемой, но это, прежде всего, зависит от кадровой политики компании, которая, в свою очередь, должна быть адекватной конкурентным условиям рынка высококвалифицированного труда. Так, например, зачастую проблема может быть решена с помощью пересмотра условий трудового договора или предложением расширенного мотивационного пакета.

Идеальным вариантом, в данном контексте, является обучающаяся организация, развивающаяся вместе и наравне со своими сотрудниками. «Обучающаяся организация – сообщество, в рамках которого действует «встроенный» механизм, одновременно, индивидуального и коллективного самообразования, обеспечивающего непрерывное повышение уровня человеческого капитала фирмы, а также соиздательно-инновационную направленность его производительного использования» [9; 165]. Теоретики обучающейся организации (П. Сенге, М. Педлер) выделяют необходимость формирования в рамках корпоративного обучения групповых, а не индивидуализированных, знаний. Подобный системный подход к корпоративному человеческому капиталу предполагает недопущение текучести кадров с помощью эффективного менеджмента либо безболезненного закрытия освободившейся позиции за счет внутренних резервов.

Склонность к формированию так называемых обучающихся организаций предполагает индивидуальное и групповое развитие сотрудников. Командная и проектная обучающаяся деятельность обладает рядом преимуществ, среди которых можно выделить рост группового самосознания, идентичности и лояльности к компании, снижение уровня конфликтности в организации и текучести кадров.

Любая организация, будучи многокомпонентной социально-экономической и социокультурной системой, нуждается в действующих механизмах: а) регламентации внутренних взаимодействий, способствующих недопущению конфликтов различного уровня и этиологии; б) разрешения уже сложившихся противоречий, купирования негативных проявлений этих процессов. В этих условиях корпоративная культура является именно таким высокоэффективным инструментом управления организацией, который одинаково действен на всех уровнях менеджмента стратегическом, тактическом и оперативном.

На наш взгляд, прогрессивным является генетический подход к человеческому капиталу организации, который выражается в «виде трехзвневой модели: 1) знание о том, как в принципе создавать новое знание; 2) знание о том, как создавать новые ценные экономические блага, или продукты конечного потребления; 3) знание о том, как обеспечить рыночные преимущества в ходе движения объективированного в продукте нового знания» [8; 8]. Безусловным достоинством подобного подхода является рассмотрение организации, в виде производственного комплекса полного цикла, внутри которого поэтапно прослеживаются первичная генерация знания, его развитие и накопление, и дальнейшая реализация в конечном продукте, продвигаемом и реализуемом на рынке.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Корпоративная культура и человеческий капитал организации в сумме являются детерминантами развития современных компаний, факторами повы-

шения ее конкурентоспособности на рынке, механизмами снижения организационных и производственных рисков.

2. Современным компаниям необходимо ориентироваться на индивидуальный подход в управлении развитием персонала, на стремление сотрудников к самореализации, построению и развитию карьеры. Для этого следует создавать индивидуальные мотивационные пакеты, поддерживающие личную заинтересованность сотрудников в развитии компании, обеспечивающие лояльность персонала и снижающие уровень текучести кадров.

3. Постоянная трансформация условий функционирования требуют от менеджмента организаций гибкости в работе с человеческим капиталом. Сфера применения которого, по мере развития общества, значительно расширяется вместе с потребительской активностью населения, что приводит к необходимости создания и заполнения новых ниш на рынке, а соответственно, к разработке уникальных продуктов, производство которых невозможно без постоянного мониторинга научных изысканий и выявления новых перспективных для компании направлений развития.

Особое место в организационной культуре занимает проблема формирования структуры компании, векторов и параметров взаимодействия между рабочими группами в частности, и персонала организации в целом. Формируя рабочие команды, следует уделять особое внимание так называемому инновационному потенциалу коллектива, который в полной мере раскрывается при групповой разработке и реализации управленческих решений.

Библиографический список

1. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Исаева М.К., Хрусталева Е.Ю. Корпоративная культура в современной экономике России // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. №2.
2. Беккер Г. Человеческий капитал. // США: экономика, политика, идеология. 1993. №1.
3. Герасимов Б.Н., Новикова Н.А. Внедрение мероприятий по повышению эффективности управления инновационной деятельностью предприятий // Стратегии бизнеса. 2016 № 1.
4. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем / Под научной ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Левина Е.В. Развитие человеческого капитала на микроуровне в рамках организаций и трудовых коллективов. //Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 9-1 (51).
6. Малютин А.С., Никифоров Ю.Г. Инновационная деятельность. Условие формирования и использования резервов эффективности. // Вестник Чувашского университета. 2013 № 4.
7. Салихов Б.В., Лулева Е.В., Дудурханов А.А. Системно - когнитивная парадигма исследования человеческого капитала фирмы. // Транспортное дело России. 2011. № 4.
8. Семенов А.В., Салихов Б.В., Салихова И.С. Инновационные аспекты управления корпоративными знаниями. М., Дашков и К. 2013.
9. Управление неявными знаниями в организации: учебное пособие / под ред. д.э.н., проф. Б.В. Салихова; Моск. ун-т им. С.Ю. Витте. М. 2015.
10. Хоконов А.А. К вопросу о значении фактора человеческого капитал в инновационном развитии страны. // М.И.Р. (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 21.
11. Фролов С.С. Социология организаций. – М., 2001.
12. Человеческий капитал. Теория и практика управления в социально-экономических системах. Под общей ред. Нижегородцева Р.М. и Резника С.Д. Москва. Инфра-М. 2014.
13. Шарков Ф.И., Прохоров Я.М., Родионов А.Л. Корпоративная культура в системе общественных связей и отношений. – М., 2002.
14. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 4-е издание. – СПб.: Питер, 2013.
15. The human capital report // World economic forum, 2013. – 340 pages // <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2013/> (дата обращения 01.12.2017); The human capital report // World economic forum, 2015. – 319 pages // <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/> (дата обращения 01.12.2017).

References

1. Bagrinovskij K.A., Bendikov M.A., Isaeva M.K., Hrustaleva E.YU. Korporativnaya kul'tura v sovremennoj ehkonomie Rossii // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2004. №2.
2. Bekker G. Chelovecheskij kapital. // SSHA: ehkonomika, politika, ideologiya. 1993. № 1.
3. Gerasimov B.N., Novikova N.A. Vnedrenie meropriyatiy po povysheniyu ehfektivnosti upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu predpriyatiy // Strategii biznesa. 2016 № 1.
4. Intellektual'nyy analiz dinamiki biznes-sistem / Pod nauchnoj red. d.t.n., prof. N.M. Abdikeeva, d.t.n., prof. L.F. Petrova, d.eh.n., prof. N.P. Tihomirova. – M.: INFRA-M, 2010.
5. Levina E.V. Razvitiye chelovecheskogo kapitala na mikrourovne v ramkakh organizacij i trudovykh kolektivov. //Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2016. № 9-1 (51).
6. Maljutin A.S., Nikiforov YU.G. Innovacionnaya deyatel'nost'. Uslovie formirovaniya i ispol'zovaniya rezervov ehfektivnosti. // Vestnik Chuvashskogo universiteta. 2013 № 4.

7. Salihov B.V., Luneva E.V., Dudurhanov A.A. Sistemno - kognitivnaya paradigma issledovaniya chelovecheskogo kapitala firmy.// *Transportnoe delo Rossii*. 2011. № 4.
8. Semenov A.V., Salihov B.V., Salihova I.S. Innovacionnye aspekty upravleniya korporativnymi znaniyami. M., Dashkov I K. 2013.
9. Upravlenie neyavnymi znaniyami v organizatsii: uchebnoe posobie / pod red. d.eh.n., prof. B.V. Salihova; Mosk. un-t im. S.YU. Vtite. M. 2015.
10. Hokonov A.A. K voprosu o znachenii faktora chelovecheskiy kapital v innovadonnom razvitii strany.// *M.I.R. (Modernizatsiya. Innovatsi. Razvitie)*. 2015. № 21.
11. Prolov S.S. *Sociologiya organizatsij*. – M., 2001.
12. *Chelovecheskiy kapital. Teoriya i praktika upravleniya v social'no-ehkonomicheskikh sistemah*. Pod obshchej red. Nizhegorodtseva R.M. I Reznika S.D. Moskva. Infra-M. 2014.
13. SHarkov F.I., Prohorov YA.M., Rodionov A.L. *Korporativnaya kul'tura v sisteme obshchestvennykh svyazey i otnoshenij*. – M., 2002.
14. SHEjn EH. *Organizatsionnaya kul'tura i liderstvo*. 4-e izdanie. – SPb.: Piter, 2013.
15. *The human capital report*// *World economic forum*, 2013. – 540 pages // <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2013/> (data obrashcheniya 01.12.2017); *The human capital report*// *World economic forum*, 2015. – 319 pages // <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/> (data obrashcheniya 01.12.2017).

ИНДУСТРИЯ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМАГИСТРАЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ, ПОВЫШАЮЩИЙ КАЧЕСТВО ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Лобанова М.Е., к.э.н., Самарский государственный экономический университет

Аннотация: В статье отражены ключевые особенности функционирования платных дорог на территории Российской Федерации; проанализированы положительные и отрицательные стороны их эксплуатации; приведена сравнительная характеристика федеральных и региональных коммерческих автомагистралей.

Ключевые слова: транспортная логистика, платная дорога, коммерческая автомагистраль, транспондер, интероперабельность.

Abstract: The article reflects the key features of the operation of toll roads in the territory of the Russian Federation; analyzed positive and negative sides of their operation; comparative characteristics of Federal and regional commercial highways.

Keywords: transport logistics, toll road, commercial highway, transponder, interoperability.

Динамика развития транспортной логистики как сферы экономической деятельности с каждым годом становится все более позитивной, а количество задействованного в транспортно-логистическом процессе коммерческого транспорта, в свою очередь, неуклонно растет. Тем не менее, помимо положительных фактов, связанных с популяризацией транспортной логистики, можно выделить несколько негативных моментов, являющихся следствием увеличения количества коммерческого (в частности, грузового) транспорта. Очевидно, что к их числу относятся протяженные заторы на дорогах, причем, как на городских, так и на трассах федерального значения. А это, конечно же, негативным образом сказывается на состоянии дорожного покрытия и, само собой, на скорости доставки. Правительство Российской Федерации, применив опыт европейских стран, частично решило выше указанные проблемы, создав сеть коммерческих автомагистралей на определенных территориях нашей страны. Каждый из платных участков дороги (федерального, регионального либо муниципального значения) оборудован пунктами взимания платы, видеокамерами, въездными шлагбаумами, информационными табло и выездными классификаторами транспортных средств. Тарифы за проезд устанавливаются концессионером-эксплуатирующей (обслуживающей) ту или иную коммерческую дорогу компанией и варьируются в зависимости от категории автомобиля, пройденного километража, направления движения, времени суток, дня недели.

Существует следующее деление транспортных средств по категориям с соответствующей тарифной сеткой для каждой из них: 1) легковые высотой до 2 м (в том числе с прицепом и мотоциклы), 2) среднетоннажные высотой от 2 до 2,6 м (в том числе с прицепом, фургоны на легковых шасси, минифургоны и пикапы), 3) грузовые двухосные выше 2,6 м, 4) грузовые трехосные выше 2,6 м. Стоимость проезда для 3 и 4 категорий транспорта, как правило, в полтора-два раза выше, чем для 1 категории [3].

Плата за проезд по коммерческим дорогам возможна наличным и безналичным способами. Процедура взимания платы прописана в 257-ФЗ «Об автономных дорогах и о дорожной деятельности в РФ». В пунктах въезда и выезда предусмотрена оплата наличными либо банковской картой. Также оплатить проезд по автомагистрали возможно посредством транспондеров или смарт-карт. При этом в пунктах оплаты проезда на въезде и/или выезде для оплаты транспондером имеется отдельная полоса движения.

Рассмотрим подробнее безналичный расчет. При оплате проезда при помощи смарт-карты она прикладывается к специальному считывающему устройству, при этом необходимая сумма списывается автоматически. Транспондер, в свою очередь, как инструмент дистанционной платы за проезд по коммерческим автомагистралям в современных реалиях становится

все более востребованным. Представляя собой небольшой чип с автономным аккумулятором, будучи эргономичным и простым в эксплуатации, устройство значительно упрощает процесс оплаты проезда по коммерческим транспортным развязкам и ускоряет въезд на коммерческую автомагистраль и, соответственно, выезд с нее (при наличии специально выделенной полосы движения). При проезде транспортного средства через контрольно-пропускной пункт средства со счета держателя транспондера списываются автоматически. Экономический смысл применения транспондера заключается в значительной экономии за счет льготной тарификации для его держателей, имеющих личный кабинет и вносящих денежные средства на свой лицевой счет путем безналичного зачисления с расчетного счета юридического лица либо с банковских карт физического лица. Что касается экономии за счет применения транспондера, у различных эксплуатирующих компаний постоянная скидка может варьироваться от 5 до 20% (в зависимости от участка дороги), а также предусмотрены периодические скидки по тарифу до 50% в определенные часы либо в конкретный сезон.

Кроме основных, выше обозначенных выгод от использования транспондера, можно выделить еще целый ряд сопутствующих, не менее значимых для пользователей, возникающих также за счет движения по комфортабельным коммерческим автомагистралям. Во-первых, проезд по платной дороге, как правило, сокращает время передвижения между точками отправления и назначения (за счет уменьшения прогона и/или скорости движения по автомагистрали). Во-вторых, высокое качество коммерческих дорог и уровень их обслуживания коммунальными службами в зимний период делают поездку по платной автомагистрали комфортной для пассажира, увеличивают безопасность перевозки грузов и благоприятно сказываются на техническом состоянии транспортного средства. В-третьих, вследствие выше указанных факторов и отсутствия заторов при движении, снижается расход топлива. В-четвертых, на коммерческих участках дорог есть пункты экстренной связи для водителей (для подачи сигнала о помощи). В-пятых, на платных автомагистралях работают службы аварийных комиссаров, которые реагируют на экстренные и нештатные ситуации, возникающие на коммерческих дорогах.

Помимо положительных результатов от коммерциализации автомагистралей Российской Федерации и применения транспондеров, безусловно, существуют и отрицательные. До недавнего времени, на наш взгляд, существовал один явный недостаток- "система неоператорского взаимодействия". Суть его заключалась в том, что все платные дороги на территории нашей страны обслуживаются (эксплуатируются) различными операторами (концессионерами), у каждого из которых свой тип транспондера, соответственно,

проезд по коммерческим автомагистралям страны по одному транспондеру ранее не был возможен. С сентября 2017 года ситуация изменилась, был введен термин "интероперабельность", подразумевающий, что каждый автомобилист, владея транспондером одного из операторов (то есть единожды приобретая транспондер любой эксплуатирующей компании), может безостановочно проехать по любой коммерческой автомагистрали, находящейся в подведомстве той или иной эксплуатирующей компании. В условиях

современной логистики возможность интероперабельности является важной не только для юридических лиц, регулярно совершающих рейсы, но и для физических лиц, путешествующих по различным коммерческим дорогам России.

Ниже представлена сводная таблица по коммерческим дорогам Российской Федерации на декабрь 2017 года (табл.1). В таблице отражены как федеральные, так и региональные проекты.

Таблица 1 - Сводная таблица по платным автомагистралям России [2]

№	Трасса	Общая протяженность платных участков, км	Количество платных участков (тарифных зон), ед.	Область принадлежности участка	Тариф при оплате наличными, руб.	
					высота 2,0 м	2-2,6 м
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ						
1	M1 "Беларусь"	20	1	Московская	30-150	40-225
2	M3 "Украина"	49	2	Калужская	20-50	30-75
3	M4 "Дон"	633	5	весь участок	385-990	865-1370
				Московская	60-120	100-170
				Московская и Тульская	120-180	160-240
				Тульская	30-75	50-110
				Липецкая	60-150	90-210
				Воронежская	30-90	45-120
4	M11 "Москва-Санкт-Петербург"	119	2	Московская	200-500	300-650
				Тверская	200	230
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ						
5	Западный скоростной диаметр (ЗСД)	71	5	Ленинградская	100	130-170
6	По границе РФ близ Эстонии, Латвии и Беларуси	226	1	Псковская	150-300	230-480

На проезд грузового транспорта, превышающего по высоте 2,6 м, действуют отдельные тарифы в зависимости от количества осей (две либо три и более), о чем было упомянуто ранее. В 257-ФЗ от 07.11.2017 «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в РФ» указаны категории транспорта, которые имеют право бесплатного проезда по коммерческим автомагистралям. К ним относятся экстренные службы, автомобили Почты России, пассажирский (общественный) транспорт (за исключением такси и автобусов дальнего следования) [1].

В целом, индустрия коммерческих автомагистралей продолжает развиваться. На конец 2017 года существует еще ряд региональных проектов, находящихся на стадии проектирования либо строительства.

Окупаемость у платных дорог, по данным статистики, достаточно высокая (в силу своей пропускной способности, являющейся следствием качественного дорожного покрытия и уровня дорожного сервиса). И, конечно, влияние развития платных дорог на качество транспортной логистики в нашей стране, индикатором которого является оперативность доставки и большая маневренность транспорта на автомагистралях, неоспоримо. Ко всему прочему, должное качество дорог способствует минимизации простоя транспорта из-за необходимости ремонта узлов, запчастей и замены расходных материалов, что, в свою очередь, исключает возможность возникновения упущенной выгоды для собственников коммерческих транспортных средств.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 08.11.2007 № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в РФ»
2. <http://platniedorogi.ru/> - портал о платных автомобильных дорогах России
3. <http://rosavtodor.ru/> - сайт федерального дорожного агентства

References

1. Federal'nyj zakon ot 08.11.2007 № 257-FZ «Ob avtomobil'nyh dorogah i o dorozhnoj deyatel'nosti v RF»
2. <http://platniedorogi.ru/> - portal o platnyh avtomobil'nyh dorogah Rossii
3. <http://rosavtodor.ru/> - sayt federal'nogo dorozhnogo agentstva

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Мухамадиева Э.Ф., к.э.н., доцент, Уфимский государственный нефтяной технический университет

Байрушина Ф.Ф., старший преподаватель, Уфимский государственный нефтяной технический университет

Аннотация: Ключевыми параметрами, определяющими степень развития страхового рынка в регионе, выступают такие индикаторы, как: плотность страхования и проникновение страхования. Для оценки значения данных индикаторов в Республике Башкортостан применены методы имитационного моделирования. По итогам работы высказаны два предположения о вероятном распределении данных параметров.

Ключевые слова: страхование, плотность страхования, проникновение страхования, имитационное моделирование.

Abstract: The key parameters that determine the level of insurance market development in the region, are such indicators as: insurance density and penetration of insurance. To estimate the value of these indicators in the Republic of Bashkortostan applied methods of simulation modeling. Following the results of work made two assumptions about the likely distribution of these parameters.

Keywords: insurance, insurance density, insurance penetration, simulation modeling.

Страхование является неотъемлемой составляющей социально-экономической политики государства. Развитие страховых отношений оказывает влияние на стабилизацию деятельности предпринимательских структур, реализующих социально-направленную политику, направленную на решение общих социально-экономических задач развития отдельно взятого субъекта или страны в целом. При этом всестороннее развитие рынка страховых услуг является одной из приоритетных задач для государства.

Страховая отрасль осуществляет в экономике несколько значимых функций, во многом определяющие возможности успешного развития всех субъектов хозяйствования на рассматриваемой территории. Наиболее важная, на наш взгляд, функция страхования – компенсация риска неблагоприятных последствий в результате аварий, стихийных бедствий и прочих страховых случаев с выплатой денежного страхового возмещения.

Освобождая субъекты рынка от возможных чрезвычайных расходов, страхование, в свою очередь, способствует сохранению финансовых потоков в экономике, что особенно важно и необходимо в периоды определенных кризисов. Кроме того, страхование осуществляет накопительную и инвестиционную функции, занимая одно из ведущих мест по объемам инвестиционных ресурсов в экономике. В связи с выше обозначенным, представляется необходимым исследовать возможные перспективы развития страховой отрасли в современных условиях.

С целью анализа степени развития рынка страхования в Республике Башкортостан помимо основных абсолютных показателей, таких как: страховые поступления, страховые выплаты, рассчитаем и ряд относительных показателей, применяемых не только в отечественной, но и зарубежной практике, а именно: проникновение страхования и плотность страхования. Первым показателем характеризует долю страховых премий в валовом региональном продукте, а второй – размер страховых премий, приходящихся в среднем на душу населения [2].

Анализ современного состояния рынка страховых услуг как в России, так и в Республике Башкортостан позволяет сделать неоднозначные выводы. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 1.07.2015 г. зарегистрировано 537 страховщиков, что на 20 единиц ниже уровня 2015 года. При этом размер уставного капитала субъектов страхового дела России по итогам второго квартала 2015 г. со-

ставил более 224 млрд руб., что на 4% меньше аналогичного показателя в начале текущего года [3].

Анализируя главные характеристики развития страхования в Республике Башкортостан, необходимо отметить, что на сегодняшний день просматривается отрицательная тенденция развития страховой сферы в регионе, проявляющаяся прежде всего в сокращении количества региональных страховщиков и увеличении федеральных. Так, например, в 2006 году на территории Республики Башкортостан функционировало пять страховых компаний-резидентов Республики Башкортостан и 115 компаний, зарегистрированных за пределами республики. В 2016 году на территории Республики Башкортостан функционировали уже только 90 страховых компаний, при этом следует отметить, что по сравнению с предыдущим 2015 годом состав участников страхового дела изменился весьма существенно.

Для анализа уровня развития страхования в Республике Башкортостан на ближайшую перспективу воспользуемся методами прогнозирования, базирующимися на применении имитационного моделирования. В основу осуществляемого анализа положены данные «прогноза социально-экономического развития Республики Башкортостан на 2017 год и на период до 2019 года, подготовленного в соответствии с законами Республики Башкортостан «О стратегическом планировании в Республике Башкортостан», «О бюджетном процессе в Республике Башкортостан» и постановлением Правительства Республики Башкортостан от 22 апреля 2009 года № 152 «О разработке прогноза социально-экономического развития Республики Башкортостан на среднесрочный период, проекта бюджета Республики Башкортостан на очередной финансовый год и плановый период, проекта бюджета Территориального фонда обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан на очередной финансовый год и плановый период» (с последующими изменениями)» [1]. В соответствии с данным прогнозом, предлагаются три варианта экономического развития: «базовый», «консервативный» и «целевой».

«Базовый» вариант основан на таком сценарии развития экономики, при котором сохраняется тенденция изменения внешних факторов. «Консервативный» вариант основан на ситуации ухудшении внешних условий развития экономики. «Целевой» вариант ориентирован на достижение целевых пока-

зателей социально-экономического развития региона.

Таблица 1 - Основные экономические параметры для расчета макроэкономических индикаторов развития страхового рынка Республики Башкортостан

Показатели	Единица измерения	2017 год (прогноз)		
		I вариант	II вариант	III вариант
Валовой региональный продукт	млн рублей	1 466 229,6	1 481 561,0	1 486 035,0
	процентов к предыдущему году в сопоставимых ценах	100,5	101,7	102,4
Численность постоянного населения (среднегодовая)	тыс. человек	4 066,2	4 069,8	4 070,8

При проведении анализа уровня развития страхового рынка в Республике Башкортостан авторы использовали информацию о темпах роста и прироста страхового рынка в 2016 году. Практически по всем видам страхования, как обязательного, так и добровольного, наблюдается позитивная тенденция, при которой уровень обозначенных показателей превышает 100% [3].

Исходя из выше обозначенного, можно сделать предположение, что в случае роста рынка страховых

услуг на уровень инфляции, произойдет сохранение реальных объемов рассматриваемого рынка. Однако, принимая во внимание три варианта развития событий в регионе, а именно «базовый» прогноз развития, увеличение темпов роста произойдет несущественное. В связи с этим, считаем целесообразным при анализе развития страхования в Республике Башкортостан в 2017 году рассмотреть, как минимум, три возможных варианта поступления объемов страховых премий (табл. 2).

Таблица 2 - Страховые премии в Республике Башкортостан, тыс. руб. (прогноз на 2017 год)

Показатель	I вариант	II вариант	III вариант
Страховые премии	16 749 708,89	16 949 703,41	17 066 370,048

С целью оценки возможных значений таких индикаторов как плотность страхования и проникновение страхования на ближайшую перспективу при осуществлении имитационного моделирования воспользуемся методом Монте-Карло. В соответствии с данным методом для получения возможных значений прогнозируемых данных проводится N опытов для заданного значений переменных. Полученная в результате совокупность значений прогнозного показателя f_n ($n = 1, \dots, N$), применяется для определения среднего уровня значения M , рассчитываемое по формуле:

$$M = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N f_n \quad (1)$$

Коэффициент вариации определяется по формуле:

$$\sigma = \frac{1}{M} \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{n=1}^N (f_n - M)^2} \quad (2)$$

При проведении имитационного моделирования прежде всего необходимо создать прогнозную модель, определяющую математические отношения между переменными, относящиеся к прогнозу исследуемого показателя. Как уже было обозначено выше, для оценки степени развития страхового рынка в регионе в качестве базовой модели использованы модели расчета двух показателей – доля страховых премий в валовом региональном продукте и размер страховых премий, приходящихся на душу населения [4].

Основным инструментарием проведения имитационного моделирования послужило приложение

Microsoft Office Excel. В результате проведенного моделирования осуществлено два эксперимента с разными гипотезами относительно вероятностного распределения исходных параметров. При проведении предварительного анализа были определены необходимые переменные для расчета выбранных показателей развития страхования в Республике Башкортостан, а также определены их пороговые значения.

В первом случае в основу эксперимента легли встроенные математические функции Microsoft Office Excel – «СЛУЧМЕЖДУ», которое возвращает случайное число между двумя заданными числами. При этом, следует иметь в виду, что использование встроенных функций целесообразно в случае одинаковой вероятности возникновения всех значений случайной величины. В связи с этим, исходя из предположения о независимости и равномерном распределении главных переменных. Далее, основываясь на произведенном распределении проведенные имитации, и определены исконые показатели развития рынка страховых услуг.

Базируясь на полученные значения основных показателей установлены критерии, характеризующие вероятность получения определенных значений показателей (среднее значение, стандартное отклонение, коэффициент вариации и др.) (табл. 3).

Таблица 3 - Результаты анализа имитационного моделирования основных индикаторов страхового рынка с предположением о равномерном распределении исходных показателей

Результаты анализа	Валовой региональный продукт, млн. руб.	Численность постоянного населения (среднегодовая), тыс. чел.	Страховые премии, млн. руб.	Плотность страхования, руб.	Проникновение страхования
Среднее значение	1 482 450,7	4 068,435	16 906,578	4 153,55	0,0114
Стандартное отклонение	335,916	1,308	92,297	22,7511	0,00006
Коэффициент вариации	0,0227%	0,0322%	0,5459%	0,5473%	0,5467%
Минимум	1 472 120,341	4 066,202	16 750,115	4 114,81	0,0113
Максимум	1 484 324,962	4 070,798	17 066,146	4 196,37	0,0115

Таким образом, позитивная динамика развития рынка страховых услуг в Республике Башкортостан будет характеризоваться ростом исковых показателей – проникновения страхования и плотности страхования. Пороговыми значениями для обозначенных индикаторов установлены значения на уровне 4 158,37 руб. на человека и 0,01133% соответственно.

По итогам проведенной статистической обработки сгенерированных данных установлена доля, соответствующая позитивной динамике развития страхования в Республике Башкортостан в 2017 году. Так, для показателя, характеризующего размер страховых премий, приходящихся на душу населения, установлено 479 из 1000 имитаций, превышающие пороговое значение в 4 158,37 руб. на человека.

Для второго индикатора получено 809 значений, превышающих пороговое значение в 0,01133%. Следовательно, вероятность позитивной динамики развития страхования в Республике Башкортостан в 2017 году составляет 80,9% и 47,9% соответственно.

Таблица 4 - Исходные условия имитационного моделирования основных индикаторов страхового рынка с предположением о нормальном распределении исходных показателей

Исходные условия эксперимента	Показатель валовой региональный продукт, млн руб.	Численность постоянного населения (среднегодовая), тыс. чел.	Страховые премии, млн руб.
Минимум	1471805,73	4066,2	16749,861
Вероятное	1 481 561	4069,8	16949,705
Максимум	1476785,214	4070,794	17066,266
Среднее	1474282,154	4068,470	16908,668
Среднеквадратическое отклонение	1415,7893	1,3018	91,3041

На основе полученных данных, представленных в таблице, определим среднее значение и среднеквадратическое отклонение исходных данных, необходи-

Во втором случае, в основу имитационного моделирования положено использование генератора случайных чисел, также в среде Microsoft Office Excel, позволяющий автоматически генерировать массив данных заданного объема. При этом возможно применение семи различных типов распределений: равномерное, нормальное, Бернулли, Пуассона, биномиальное, модельное и дискретное. В рамках данного исследования, авторы исходили из предположения о распределении основных переменных, относящемуся к типу «нормальное». Данное предположение основано на теореме Чебышева, в соответствии с которой, «если случайная величина подвержена влиянию бесконечного числа бесконечно малых случайных факторов, то она имеет нормальное распределение».

Для проведения дальнейшего исследования необходимо уточнить исходные данные, при этом установив максимальное, минимальное и вероятное значение основных переменных. (табл. 4).

мых для установления параметров нормального распределения (табл. 5).

Таблица 5 - Результаты анализа имитационного моделирования основных индикаторов страхового рынка с предположением о нормальном распределении исходных показателей

Результаты анализа	Валовой региональный продукт	Численность постоянного населения (среднегодовая)	Страховые премии	Плотность страхования	Проникновение страхования
Среднее значение	1474293,79	4068,44248	16909,91833	4156,361038	0,001146984
Стандартное отклонение	1412,535	1,338	88,627	0,022	0,0000063
Коэффициент вариации	0,09581	0,03289	0,52411	0,00054	0,54689
Минимум	1471805,73	4066,2	16749,861	4115,05	0,001134435
Максимум	1476785,214	4070,794	17066,266	4196,89	0,001159289
Число >	-	-	-	529	918

Таким образом, в результате исследования проведено 1000 имитаций. В качестве пороговых значений исковых индикаторов также установили значения на уровне 4 158,37 руб. на человека и 0,01133% соответственно.

По итогам статистической обработки получены следующие результаты: из тысячи имитаций 630 и 898 результатов находятся на уровне выше, установленного порогового значения для плотности страхования и проникновения страхования соответственно.

Исходя из выше изложенного, вероятность позитивного развития рынка страховых услуг в Республике Башкортостан для проникновения страхования – 89,8%, и для плотности страхования – 63,0%.

В целом, более оптимистичные прогнозные значения основных показателей развития страхования в Республике Башкортостан в 2017 году получены по итогам второго эксперимента с предположением о равномерном распределении исходных параметров.

Проведенный перспективный анализ развития страхового рынка Республики Башкортостан с использованием методов имитационного моделирования позволил, во-первых, установить достаточно низкий уровень проникновения страхования в регионе, во-вторых, определить индикаторы развития страхования, и в-третьих, обозначить значимость проводимого анализа не только на уровне отдельно взятого региона, но и страны в целом.

Библиографический список

1. Прогноз социально-экономического развития Республики Башкортостан на 2017 год и на период до 2019 года
<http://www.gsr.ru/ru/organization/documents/files/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%9D%D0%9E%D0%97%20%D0%A1%D0%AD%D0%A0%20%D0%A0%D0%91%20%D0%BD%D0%B0%202017-2019%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%8B.pdf>

2. Байрушина, Ф.Ф. Востребованность статистических показателей в анализе экономической безопасности региона / Ф.Ф. Байрушина, Ф.Т. Байрушин // Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества: материалы III международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. – С. 19-21.
3. Карачурина Р.Ф. Страхование в системе финансовых институтов страны на примере Республики Башкортостан / Международный технико-экономический журнал. 2012. № 4. С. 58 -63.
4. Мухамедиева, Э.Ф. Моделирование сбалансированности ресурсной и функциональной компонент системы обязательного социального страхования / Э.Ф. Мухамедиева, И.Р. Кашипова // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: международная молодежная научно-практическая конференция. Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, International Science Association (ISCASS). – Саратов, 2013. -С. 118-122.
5. Сафуанов, Р.М. Анализ современного состояния и тенденций развития страховой деятельности в Республике Башкортостан / Р.М. Сафуанов, Э.Ф. Мухамедиева, И.Р. Кашипова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2017. №2 (20). С.98-106.

References

1. Prognoz social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Bashkortostan na 2017 god i na period do 2019 goda <http://www.gsrb.ru/ru/organization/documents/files/%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%9D%D0%9E%D0%97%20%D0%A1%D0%AD%D0%A0%20%D0%A0%20%D0%91%20%D0%BD%D0%B0%202017-2019%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%8B.pdf>
2. Bajrushina, F.F. Vostrebovannost' statisticheskikh pokazatelej v analize ehkonomicheskoy bezopasnosti regiona / F.F. Bajrushina, F.T. Bajrushin // Krizis ehkonomicheskoy sistemy kak faktor nestabil'nosti sovremennogo obshchestva: materialy III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Saratov, 2014. – S. 19-21.
3. Karachurina R.F. Strahovanie v sisteme finansovyh institutov strany na primere Respubliki Bashkortostan / Mezhdunarodnyj tekhniko-ehkonomicheskij zhurnal. 2012. № 4. S. 58 -63.
4. Muhamadjeva, E.H.F. Modellirovanie sbalansirovannosti resursnoj i funkcional'noj komponent sistemy obyazatel'nogo social'nogo strahovaniya / E.H.F. Muhamadjeva, I.R. Kashipova // Matematicheskoe modelirovanie v ehkonomike, strahovanii i upravlenii riskami: mezhdunarodnaya molodezhnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya. Saratovskij gosudarstvennyj universitet im. N.G. Chernyshevskogo, International Science Association (ISCASS). – Saratov, 2013. -S. 118-122.
5. Safuanov, R.M. Analiz sovremennogo sostoyaniya i tendencij razvitiya strahovoj deyatel'nosti v Respublike Bashkortostan / R.M. Safuanov, E.H.F. Muhamadjeva, I.R. Kashipova // Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ehkonomika. Seriya: EHkonomika. 2017. №2 (20). S.98-106.

КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА

Рыбчинчук О.А., аспирант, Технологический университет

Аннотация: в тенденции борьбы за рост экономики и экономического развития нельзя обойти стороной ни один инструмент инновационного роста экономики. Один из основных инструментов решения такой сложной и масштабной задачи является кластеризация территориальной и региональной экономики. При использовании этого инструмента необходимо учесть множество аспектов, а также все плюсы и минусы, - для достижения максимальной эффективности.

Ключевые слова: инновационный рост, кластер, экономический рост, инновационная экономика, инновационная активность.

Abstract: In the trend of the struggle for economic growth and economic development can not ignore any one tool for innovative growth. One of the main tools for solving such a difficult and massive task is the clustering of territorial and regional economy. When using this tool, you need to consider many aspects, as well as the pros and cons, to achieve maximum efficiency.

Keywords: innovation growth and cluster, economic growth, innovative economy, innovation activity.

Идеи инновационного роста, представленные в различных течениях экономической теории, в государственной и региональной стратегии как единственно возможный путь современного экономического прогресса требуют уточнения многих аспектов их практической реализации. В этом плане, выявление приоритетности и причинно-следственных связей факторов и результатов роста, закономерностей их влияния на экономическую динамику и свойства территории, создание эффективных институциональных и организационных механизмов роста – условия, без которых воплощение инновационных планов развития не представляется возможным[1].

Конкретизация абстрактной формулы инновационного развития России должна учитывать, что, некогда вторая, после США, по объемам промышленного производства мировая держава, Россия – страна с большим совокупным потенциалом развития, который формирует основу ее конкурентных преимуществ. Критическая переоценка результатов российских реформ привела к пониманию ограниченности финансово-монетаристских подходов и выдвинула задачи инновационной диверсификации экономики в целях ее устойчивого роста, реализуемого на основе многократного роста производительности общественного труда.

Потенциал конкурентных преимуществ страны, представленный сложной структурой, содержащей как «естественные преимущества» (природно-сырьевые богатства), так и «искусственно созданные преимущества» (накопленные интеллектуальные и индустриальные ресурсы), может быть реализован лишь с учетом объективной для современной экономики приоритетности роли человеческого потенциала.

С этих позиций представление «экономики знаний» (как формулы прогресса, максимально реализующего фактор человеческого потенциала) должно быть дополнено критериями индустриально ориентированного направления прогресса. Среди спектра индустриальных концепций – современный «неоиндустриализм», представителями которого являются российские экономисты Глазьев С., Губанов С., Дзарсов С., Наймушин В. и др., наиболее последовательно уточняет идеи «нового индустриализма» в эволюционной парадигме институциональной теории относительно реалий российской экономики. Учитывая факт индустриального наследия плановой экономики, спорного качества, с точки зрения инновационных перспектив, «неоиндустриализм» выдвигает целевую задачу многократного роста производительности труда в ключевых отраслях экономики, прежде всего, высокотехнологичных, с предельным объемом добавленной стоимости как качественного, а не количественного аспекта социально-экономического развития и определяет пути ее достижения[2]. Это – обновление на базе современных технологий (информацион-

ных, нанотехнологий, энергосберегающих технологий и т.д.) производительных сил и минимизация сырьевой ренты, при расширенном воспроизводстве инновационной ренты, основы повышения стандартов конечного потребления».

В рамках такого подхода, «неоиндустриальная» модель «экономики знаний» – это устойчивый экономический рост на основе взаимоподдерживающего развития трансформационного и транзакционного секторов экономики – высокотехнологичных индустриальных отраслей и сферы услуг, приоритетным экономическим ресурсом которого остается человеческий потенциал, источником его развития – новые знания, а движущей силой развития и инструментом производства важнейшего ресурса – образование.

Образование как движущая сила неоиндустриального развития, является источником качественного роста интеллектуального потенциала – способности творческого объединения и преобразования совокупных ресурсов, которая, в свою очередь, представляет инструмент производства технологической инновации – единственного неисчерпаемого и инновационно-возобновляемого (т.е. фундаментального) экономического ресурса неоиндустриальной экономики[3]. В этом смысле образование можно считать фундаментальным фактором устойчивого экономического роста, а его территориальное влияние – фактором развития экономического пространства.

Фундаментальность фактора образования может быть реализована лишь при условии создания институциональных и организационных компонент развития, адекватных выбранному типу экономического прогресса и форме пространственной организации экономики.

Институциональные компоненты развития предполагают действенные формы хозяйственного взаимодействия, способности которых выполнять связующую функцию между факторами экономического роста и его результатами должны как обеспечивать инновационное качество экономического роста, так и улучшать свойства экономического пространства (концентрацию, конфигурацию, поляризацию, самоорганизацию и т.д.).

Институтом, в наибольшей степени наделенным инновационными способностями, является кластер региональной экономики[3]. Субъективно стремясь к росту индивидуальной конкурентоспособности за счет эффективной координации межфирменных связей, территориально-отраслевые кластеры объективно максимизируют экономическую эффективность своего функционирования как институтов региональной экономики, что, в свою очередь, обеспечивает рост конкурентных преимуществ и, следовательно, экономический рост территории и развитие ее экономического пространства.

С позиций институциональной экономики кластер можно определить в виде неформального института, спонтанно организованного в форме гибридного (относительно рынка и фирмы) институционального соглашения, сохраняющего автономность сторон, с множеством частично избирательных ограниченно симметричных обменов, высокой степенью специфичности активов и регулярности транзакций (обменов), которые формируют положительный эффект от масштаба и экономии транзакционных издержек.

Специфичность человеческих ресурсов, технико-технологическая зависимость, связанность инновационных и инвестиционных процессов, взаимная обусловленность организационных решений – характеристики кластеров, приводящие к устойчивости и долговременности межфирменных отношений в кластере, что является гарантом защиты от оппортунистического поведения. Минимизация риска оппортунистического поведения (среды или партнеров) в кластере приводит к экономии транзакционных издержек: издержек выбора альтернатив ресурсов, партнеров, технологий; издержек измерения полезных свойств объекта обмена; издержек предвидения экономических последствий поведения партнеров и др[4].

Таким образом, инновационная природа кластера как регионального института обусловлена двумя проявлениями партнерской устойчивости и долговременности межфирменных связей. Во-первых, налаженные технологические, информационные, организационные межфирменные каналы способствуют быстрому распространению новшеств, что в итоге ускоряет инновационные процессы в кластере. Во-вторых, наличие объективных возможностей экономии транзакционных издержек кластера как источника высвобождения части его ресурсов, которая может быть направлена на цели развития, обеспечивает рост масштабов инновационной деятельности.

Сочетание задач индивидуальной конкурентоспособности и инновационной природы кластера наиболее эффективно реализуется в неиндустриальной модели «экономики знаний» региона:

1) Инновационные способности кластера определяют темпы роста региона и его устойчивость за счет активизации эндогенных факторов и распространяются на свойства экономического пространства посредством системы внутри – и межкластерных связей. Устойчивые отношения в сфере инновационной деятельности между фирмами одного кластера, распространяясь за его пределы, создают единую связанную устойчивым взаимодействием инновационную систему региона. В этом смысле, чем разнообразнее (по отраслевой принадлежности) и сложнее (по видам каналов) система внутри – и межкластерных связей, тем выше региональная инновационная активность. Интенсивность инновационной активности региона, хозяйство которого представлено кластерной формой организации экономического пространства, имеет тенденцию стремиться к единому уровню, что определяется требованием поддерживать нормальный для всех фирм кластера уровень конкурентоспособности. Такое стремление в равной степени стимулирует инновационное развитие фирм как трансформационного, так и транзакционного секторов.

2) Взаимосвязанность инновационной активности фирм региональных кластеров определяет их стремление к среднему уровню эффективности инновационной деятельности, что обуславливает взаимоподдерживающий характер прогресса транзакционных (сервисных) секторов и трансформационных (особенно высокотехнологических) отраслей. Возрастает потребность в результатах научных исследований и разработок, в развитии человеческого потенциала как научно-образовательных продуктах пятеричного транзакционного сектора (образования). В свою очередь, продукция транзакционного сектора (в частно-

сти, развитие человеческого потенциала) ускоряет прогресс высокотехнологических индустриальных отраслей и способствует распространению инновационного типа развития на кластеры средне – и низкотехнологических отраслей[6]. В этом смысле укрепление, прежде всего, научно-образовательной, а также транспортной, информационной, финансовой и т.п. составляющих отраслевых кластеров – свидетельство их прогресса.

3) Высокая инновационная активность и стандартизованный уровень ее эффективности в кластере стимулируют отбор наиболее действенных движущих сил и инструментов экономического прогресса: перестроенная роль инновационных технологий обуславливает развитие приоритетного экономического ресурса – человеческого потенциала, а также источника его качественного роста – новых знаний и инструмента производства – образования.

Экономический кластер как институт, будучи инновационно-ориентированной формой организации экономического пространства, имеет собственные организационные характеристики, определяющие его структуру и связи. Развитие организационных основ кластера – важнейшее, наряду с институциональным фактором – кластеризацией хозяйства территории – условие экономического роста региона.

В развитии кластерной системы выделяют четыре основных этапа. Первый этап – это формирование идеи, обусловленной текущей обстановкой на территории возникновения кластера. Определяются технологические проблемы и возможности, ставятся цели и задачи кластера. На этом этапе идет работа с академическими научными сообществами, университетами с целью привлечения интереса к процессу создания новых высокотехнологических производств и стимулирования к развитию перспективных направлений деятельности.

На втором этапе начинают формироваться предварительные границы кластера, определяются возможные участники, производится анализ их компетенций. Это – наиболее ответственный этап, так как он формирует будущий облик инновационного кластера, в том числе его проектную составляющую.

Третий этап состоит в разработке и утверждении стратегической программы кластера и формировании портфеля проектов. На данном этапе принимаются окончательные организационные и финансовые решения.

Четвертый (заключительный) этап развития инновационного кластера характеризуется запуском и дальнейшей реализацией проекта.

Создание территориальных кластеров – абсолютно разумное и своевременное решение, которое требует транспарентной системной финансовой и нормативной поддержки от государства. В настоящее время правовая база для создания кластеров пока не сформирована. Однако работа в данном направлении ведется. В качестве базовой нормативной площадки эксперты высказывают мнение об использовании нормативной практики «Сколково», – что позволило бы значительно ускорить решение данного вопроса.

При формировании территориальных инновационных кластеров возможно также наличие ряда институциональных и территориальных ограничений.

Возможным территориальным ограничениям относятся:

размещение городов на значительном расстоянии от транспортных и логистических центров, обладают недостаточно высокой численностью населения площадки (обеспеченные инфраструктурой), на территории которых возможно размещение индустриальных кластеров, в ряде территорий расположены в зонах регламентированного посещения;

недостаточный уровень развития инфраструктуры, необходимость модернизации и развития инфраструк-

туры для реализации проектов, высокая стоимость проектов ее модернизации;

низкий уровень городской среды, не соответствующий задаче инновационного развития (привлечения высококвалифицированных кадров)[7].

Несмотря на наличие кластеров в различных регионах России, кластеризация региональной экономи-

ки остается одной из целей экономической политики страны, эффективным средством решения масштабных задач, стоящих перед Россией. Вместе с тем, рассматривая эффективность кластеров в регионе, необходимо оценить основные преимущества и недостатки их формирования в региональной экономике.

Библиографический список

1. Мантаева Э.И., Куркудинова Е.В. – Мировой опыт кластерной модели развития. – uecs.ru/uecs-38-382012.
2. Иоффе О. Кластерный подход.- Губернский деловой журнал. 2009, №11, с.16
3. Инновационно-технологические кластеры стран-членов МЦНТИ (информационный материал). – <http://www.icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>
4. Смородинская Н. Инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии. – ecpol.ru/index.php
5. Портер М. Конкуренция.- М.: Изд.дом «Вильямс».1993. С.68
6. Довгий В. Кластеры – системный инновационный инструмент. – promros.ru
7. Губанов С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист – 2008. №9, С.3-27.

References

1. Mantaeva E.H.I., Kurkudinova E.V. – Mirovoj opyt klasternoj modeli razvitiya. – uecs.ru/uecs-38-382012.
2. Ioffe O. Klasternyj podhod.- Gubernskij delovoj zhurnal. 2009, №11, s.16
3. Innovacionno-tehnologicheskie klasteri stran-chlenov MCNTI (informacionnyj material). – <http://www.icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>
4. Smorodinskaya N. Innovacionnye klasteri: mirovye orientiry i rossijskie reali. – ecpol.ru/index.php
5. Porter M. Konkurenciya.- M.: Izd.dom «Vil'yams».1993. S.68
6. Dovgij V. Klasteri – sistemyj innovacionnyj instrument. – promros.ru
7. Gubanov S. Neindustrializaciya plus vertikal'naya integraciya (o formule razvitiya Rossii) // Ekonomist – 2008. №9, S.3-27.

РОЛЬ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сампиева Л.Д., старший преподаватель, Чеченский Государственный Университет
Арсаханова Х.С., Чеченский Государственный Университет

Аннотация: В статье рассматривается сущность естественной монополии как социально-экономического явления. Уточнена роль отрицательных естественных монополий, а НАЦИОНАЛЬНОЙ также влияние национальная на их отрицательный функционирование и развитие в понятие национальной экономике. новых На этой структура основе существует современной необходимость государственного статье регулирования деятельности экономика естественных монополий

Ключевые слова: естественные монополии, потребителя государственное регулирование, появления инфраструктурные отрасли, новых национальная экономика.

Abstract: The article deals with the essence of natural monopoly as a social and economic phenomenon. The role of natural monopolies has been clarified, as well as the impact on their functioning and development in the national economy. On this basis, there is a need for state regulation of natural monopolies.

Keywords: natural monopolies, state regulation, infrastructure industries, national economy.

Монополии свойственны невозможностью любому государству, силу вне зависимости даже от уровня Уточнена его экономического любому развития. В современной слова экономической литературе определенная это понятие рынка нередко содержит отрицательный смысл. НовыМонополия ассоциируется с Монополии невозможностью появления их новых производителей жестких из-за создания объема жестких барьеров так на их РОЛЬ пути, вытеснением единого конкурентов в определенной объективная отрасли, ценовым Уточнена давлением на издержек потребителя и поставщика, и как даже на тенденция государство.

Но, один необходимо отметить, создания что термину «монополия» Монополии присуще достаточно монополий много значений. «Крупная более компания» или любого же «объединение предпринимателей» – сущность так можно его сформулировать монополию веков на простом основе языке. В переводе с Монополизм греческого языка естественной термин «монополия» дословно Монополизм означает «продаю один». В Согласно более широком РОЛЬ смысле монополия от характеризуется как особенностей определенная структура На рынка, с преобладанием отрицательный на нем можно единого продавца, преобладанием не имеющего товара аналогов [2].

Монополизм - национальной объективная тенденция или экономического развития технологических любого общества. монополии Проблема перехода нем от свободной особенностей конкуренции к преимущественно экономической монополистической экономике, тенденция проявилась на развития рубеже 19-20 веков.

давлением Согласно Закону простом Российской Федерации «О смысле естественных монополий» № государству ФЗ № 147: «естественная монополия -это социально состояние товарного ФЗ рынка, при основе котором удовлетворение можно спроса на связи этом рынке означает эффективное в отсутствии ассоциируется конкуренции в силу языке технологических особенностей естественных производства (в связи с из существенным понижением смысл издержек производства Монополии на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не при могут быть простом заменены в потреблении экономически другими товарами, в товарами связи с чем могут спрос на другими данным товарам смысле рынке на Федерации товары, производимые фирм субъектами естественных основе монополий, в меньшей быть степени зависит данным от изменения заменители цены на технологии этот товар, Следовательно чем спрос смысл на другие естественными виды товаров [3].»

потреСледует отметить, Закону что естественная производства финансовых монополия отметить разви-

вается тех ассоциируется лишь в тех этот обстоятельстве сферах, быть где Следует ряда эффективное производство и если эффективности распределение эффект услуг и данным кон товаров возможно зависит ряд при формированию наличии краткосрочном кон единственной фирмы-производителя. В состоянии Некоторые данным наличие случае патента степени величина издержек производителя если фирмы ресурсов производителя для силу ниже, чем в фирм является случае другие если Их случае бы на государству образований рынке означает осуществляли день используемых производственно-хозяйственную деятельность ряд ведет две и связанных более лишь товара фирм. Следовательно, бы связанных наличие субъектами конкурентов в возможно более данных сферах периоде является экономически рынке невыгодным и ведет к фирм формирования параллельной технологические инфраструктуры.

Таким низкая образом, существование издержек естественных монополий невыгодным обусловлено наличием высоких ряда факторов:

- перечисленных уникальность товаров и барьеров услуг естественных позволяя монополий(отсутствие ведет товаров заменители;
- долгосрочном использование особых эффект технологии;
- заменители наличие На факторов инфраструктуры (производственный комплекс) и Некоторые ведет ресурсов, бы используемых нишевые ассоциируется естественными монополиями лишь особых для низкая выпуска факторов ниже товаров и услуг (например, патента контроль над образованиям месторождением вполне распределение способен породить монополиям естественную монополию);
- Некоторые существование высоких уникальность барьеров входа в отнести отрасль.

Данные чем обстоятельства позволяют таков отнести ряд специфические отраслей к естественным данным монополиям, однако административных кроме перечисленных является факторов, существует и высоких типичные, присущие Данные всем монополистическим ресурсом образования (наличие патента ,вертикальная барьеров интеграция деятельности и естественные др.).

Некоторые финансовых специфические особенности величина монополистических образований:

- интеграция наличие барьеров низкая на входе в тех отрасль, как параллельной финансовых и географических, издержек так и административных и возможно связанных с правом эффектов собственности;
- эффект интеграция от масштаба и Данные разнообразия как производством граница внутренней комплекс эффективности естественно-монополийной распределение фирмы, которая в эффектов долго-

срочном периоде входе имеет также возможно технологические, спросовые и способен нишевые пределы;

- связанных субадаптивность издержек;
- патента низкая эластичность вопле спроса в краткосрочном вопле периоде на существование продукции естественных экономики монополий.
- отсутствие экономически товаров заменителей;
- эффективности На сегодняшний день естественные обусловлено монополии являются ресурсов основными компонентами ряда поддержания и развития величина национальной экономики. наличие Их природа огромная такова, что составляют они формируют величине собственную инфраструктуру и сектора финансовую систему, хозяйства которые в свою величине очередь являются оценкам основой жизнеспособности налоговых страны

Кроме бюджет того, отрасли энергии естественных монополий функционирования оказывают непосредственное природа воздействие на по уровень благосостояния процесс населения, уровень общества развития общества и составляют экономики в целом. по Именно в этом и национальная проявляется огромная инфраструктурными социальная значимость практически рассматриваемых отраслей.

оценкам Развитие национального по хозяйства в современной инфраструктуру российской экономике устаревшего определяют следующие себестоимости функции монополий:

1. структуре Бюджетобразующая функция. структуре Основными источниками Инфраструктура доходов для регионов бюджетов многих Основными российских регионов и отражается страны в целом в использование современных условиях Доля являются естественные Инфраструктурная монополии. Так, составила например, на составила предприятия топливно-энергетического доходов комплекса приходится 2/3 структуре налоговых поступлений в потребности бюджет. Доля которой нефтегазового сектора в его доходах федерального Зачастую бюджета за 2010 г. условия составила 48 % [3]. «Газпром» является населения основным российским товары налогоплательщиком, который оборудования опережает Сбербанк.

2. чертой Затратообразующая функция. являются Затраты на рассматриваемых товары и услуги обращения естественных монополий элемента составляют внушительную называют величину в структуре потребности себестоимости практически элемента всех товаров. федерального Однако, использование в основном производственном процессе налогоплательщиком устаревшего оборудования они негативным образом его отражается на случайно величине издержек и функционирования цен. Не потребности случайно основные которые направлением в Программе естественных развития 2020 г. является оказывают снижение энергоёмкости монополии ВВП. Так, величину по оценкам цикла экспертов Министерства Доля Экономического Развития в снижение период 2008-2020 гг. социальная запланирован прирост непосредственное потребности России в формируют энергии на 79-84 %, доходов за счет по повышению энергоэффективности цикле национальной экономики.

3. Министерства Инфраструктурная функция. специфическая Зачастую отрасли основой естественных монополий Инфраструктура называют инфраструктурными. оценкам Основной чертой основным инфраструктурного производства энергоёмкости является его поступлений специфическая роль в топливно воспроизводственном экономическом Инфраструктурная цикле в качестве называют элемента, обеспечивающего Сбербанк процесс обращения российских товарных потоков.

условия Инфраструктура объединяет создают предприятия общего функции пользования, которые

снижение создают необходимые страны условия для Сбербанк функционирования экономики в целом.

Так как большинство сдерживая видов продукции коррелирует чаще всего ими потребляется не в носят том месте, экономического возникает необходимости другому перемещения продукции функция от одного они экономического агента к могут другому - в организации национальных системы поставок.

К числу инфраструктурных отраслей относятся предприятия, создающие условия для эффективного функционирования и развития экономики, в основе часть товаров предоставляется потребителям с помощью специализированных объектов, охватывающих всю территорию страны (дороги, электропровода, телефонные линии, железные дороги и др.). Следовательно, к инфраструктуре чаще всего относятся отрасли, использующие природные ресурсы и линии связи между подразделениями системы электроэнергетики, нефтяная и газовая отрасли, различные виды транспорта и связи. Развитие инфраструктурных отраслей опережающими темпами является конъюнктурообразующим фактором в международной торговле и мировом движении капитала, а также обеспечивает конкурентоспособность страны в мировом пространстве, устойчивость и динамику экономического роста. В свою очередь, рост инфраструктурных отраслей по сравнению с материальными производством и расширением ее хозяйственных функций одна из закономерностей общественного развития. Таким образом, с одной стороны, отрасли инфраструктуры сфера экономики, располагающая широкими возможностями генерирования издержек. Но с другой субъектам современной экономики, включая естественные монополии, присущ высокий уровень концентрации капитала, который позволяет осуществлять крупномасштабную вертикальную интеграцию процесса производства и реализации товаров и услуг, что обуславливает существенное снижение транзакционных издержек.

4. национального Социальная функция. на Так как национального продукция естественных Социальная монополий занимает экономических значительное место в страны производственном и непроизводительном хозяйствующих потреблении, то сети производимые ими ими товары и услуги занимает носят жизнеобеспечивающий мероприятий характер. Например, предоставление доля затрат кризисов на услуги относится ЖКХ в различных жизнеобеспечивающий регионах нашей возникает страны составляет производительном от 2,8 % до 19,4 % [7].

К системы числу основных осуществление социальных функций поставок деятельности естественных монополий монополий относятся: составляет обеспечение равного товаров доступа к товарам и территориальной услугам монополистическим одного образований, осуществление затрат природоохранных мероприятий, на предоставление товаров и условия услуг независимо видов от территориальной обеспечение расположенности, создание перенесения развитой инфраструктурной Социальная сети, обеспечивающей местах единство территорий, другой обеспечение национальной сектора безопасности.

5. Стабилизирующая сектора функция. Естественные ЖКХ монополии играют спроса двойную роль. С независимо одной стороны, Например выпуск продукции положительно естественными монополиями стабильного положительно коррелирует с всего национальным производством в от долгосрочном периоде. С страны другой стороны, в продукция краткосрочном периоде в мероприятий силу относительно хозяйства стабильного спроса неким на их продукции продукция со тесного стороны населения и большинство внешнего сектора различных экономики они выпуск могут выполнять мероприятий контрициклическую

функцию в Стабилизирующая экономика, сдерживая выступают спад в периоды доступа кризисов и предотвращая всего перегрев в периоды периоде подъема [4].

На продукции сегодняшний день развития естественные монополии расположенности выступают неким средством средством разрешения необходимости противоречий национальной доли хозяйства, возникающие в безопасности свою очередь в организации местах наиболее другой тесного переплетения Стабилизирующая экономические интересы периоды различных хозяйствующих территорий субъектов, создавая относительно условия для поставок развития других национальной сфер экономической системы.

Кроме того, можно естественные монополии целью играют важную экономической структурообразующую роль в как экономике страны. К. поведения Тотьев справедливо монополии отмечает, что, перекладывание используя преимущества различных своего монопольного тарифы положения на становятся рынке, монополии необоснованные могут вырабатывать интересов стратегическую линию развития поведения на обеспечения средне- и долгосрочную аспектов перспективу. Заключение обеспечения долгосрочных соглашений эффективного между монополистическими деятельности производителями и интеграция отрицательные монополий по образом производственной цепочке случаев могут создать внутреннего основу для научно роста внутреннего предоставляемых рынка и повысить должен инвестиционную привлекательность тенденции российской экономики. на Практика глобальных основе альянсов, которая нематериальных пока больше естественные характерна для на западных компаний, используя может стать факт стратегическим направлением различных развития естественных следует монополий России, помимо что внесет естественные элемент устойчивости в Кроме тенденции регионального и факт государственного развития в деятельности целом [8].

Таким монопольного образом, на Кроме основе проведенного преимуществ исследования можно помимо выделить как экономикой положительные, так и низкое отрицательные моменты низкое функционирования естественных научно монополий в современной внесет российской экономике. К могут числу положительных присущи аспекты функционирования монополистическими естественных монополий в высоких российской экономике структурообразующую относятся:

- единство национальную материальных и нематериальных производителями активов;

- создание высоких условий для научно эффективного функционирования и положительного развития различных внедрение сфер экономической услуг системы и национальному тенденции хозяйства в целом;

- играют мобилизация финансовых ряде ресурсов с целью необоснованные обеспечения производственного Однако процесса на потребителя должным уровне;

- следует внедрение в производственно-хозяйственную лоббирование деятельность достигший производственную научно-технического прогресса;

- финансовых внедрение стандартов условий качества в производственную ряде деятельность;

Однако, процесса помимо случаев положительного воздействия Заключение на национальную При экономик, деятельности справедливо естественных монополий деятельности присущи и отрицательные положительные аспекты, такие может как:

- в ряде экономик случаев необоснованные целом тарифы;

- низкое перспективу качество предоставляемых личных услуг;

- лоббирование линию личных интересов;

- неоправданно перекладывание неоправданно воздействия высоких издержек аспекты на потребителя.

необоснованные При этом роста следует отметить между тот факт, создать что в ряде неоправданно случаев недостатка финансовых естественных монополий факт становятся их достоинствами. Так, например, в 2006 г. Правительством РФ было принято решение, связанное с ускоренным ростом тарифов естественных монополий в 2007-2011 гг., с целью реализации ряде инвестиционных программ естественных монополий, которые образовались в результате нерациональной инвестиционной политики или неадекватного реформирования компаний. В электроэнергетике тарифы были подогнаны под завышенные инвестиционные планы. Как следствие, вся нагрузка легла на плечи отечественных потребителей, а сами отрасли превратились из доноров экономики в одних из основных ее реципиентов.

Таким образом, на сегодняшний день государство заинтересовано в преодолении высокого уровня монополизации экономики России. Однако, прежде чем проводить активную антимонопольную политику необходимо собрать и обработать информацию о рынках, уровне развития конкуренции на них, а также отдельных субъектах естественной монополии.

Библиографический список

1. Абросимова О. Ю., июля Малкина М. Ю. Особенности монополии функционирования естественных Экономический монополий в современной населения России // Экономический социол анализ: теория и по практика. 2012. № 12 (267). С. 56-64.
2. Албегова И. М., Литература Емцов Р. Г., Холопов А. В. закон Государственная экономическая расходов политика. М., 1998. С. 234.
3. Комитет состоянию совета Федерации Государственная по бюджету. 2011 г. изм URL: [http:// Принят counoil.gov.ru](http://Принят counoil.gov.ru)
4. Кутерин М. И. Албегова Естественные монополии Холопов как инструмент Холопов государственного регулирования <http://экономики>: автореф. регионов дисс. ... д-ра. экон. изм наук. М., 2010.
5. О естественных регионов монополиях: федер. закон закон от 17 деятельности августа 1995 года № 147-ФЗ доле Принят Государственной регионов Думой 19 июля 1995 г., с расходов изм. и доп. Регулирование по состоянию инструмент на 6.12.2011 г. URL: населения <http://base.garant.ru>
6. Радокова Я. Ю. субъектов Государственное регулирование <http://естественных монополий> в Вести сфере тарифообразова- ния: регионов проблемы и пути монополии решения // Вести ЛГТУ высших учебных теорий заведений Черномыль. доп Научно-технический и производственный па журнал. ЛГТУ. 2011. № 3.
7. как Рейтинг регионов Холопов по доле ЖКХ расходов населения учебных на ЖКХ. 23.05.2011 г. [counoil URL: http:// естественных па.ru](http://естественных па.ru)
8. Тотьев К. Думой Регулирование деятельности Думой субъектов естественных решения монополий // Закон. 1997. № 12. С. 14-20.

References

1. Abrosimova O. YU., Iyulya Malkina M. YU. Osobennosti monopolii funkcionirovaniya estestvennykh Ekonomicheskij monopolij v sovremennoj naseleniya Rossii // Ekonomicheskij counoil analiz: teoriya i po praktika. 2012. № 12 (267). S. 56-64.
2. Albegova I. M., Literatura Ermov R. G., Holopov A. V. zakon Gosudarstvennaya ekonomicheskaya raskhodov politika. M., 1998. S. 234.
3. Komitet sostoyaniyu soveda Federacii Gosudarstvennaya po byudzhetu. 2011 g. izm URL: [http:// Prinyat counoil.gov.ru](http://Prinyat.counoil.gov.ru)
4. Kuterin M. I. Albegova Estestvennye monopolii Holopov kak Instrument Holopov gosudarstvennogo regulirovaniya http ekonomiki: avtoref. regionov diss. ... d-ra. ekon. izm nauk. M., 2010.
5. O estestvennykh regionov monopoliyah: feder. zakon zakon ot 17 deyatel'nosti avgusta 1995 goda № 147-FZ dole Prinyat Gosudarstvennoj regionov Dumoj 19 Iyulya 1995 g., s raskhodov izm. I dop. Regulirovanie po sostoyaniyu instrument na 6.12.2011 g. URL: naseleniya <http://base.garant.ru>
6. Radyukova YA. YU. sub'ektov Gosudarstvennoe regulirovanie http estestvennykh monopolij v Vesti sfere tarifoobrazovaniya: regionov problemy i puti monopolii resheniya // Vesti LGTU vysshih uchebnykh teoriya zavedenij Chernozem'ya. dop Nauchno-tehnicheskij i proizvodstvennyj na zhurnal. LGTU. 2011. № 3.
7. kak Rejting regionov Holopov po dole ZHKH raskhodov naseleniya uchebnykh na ZHKH. 23.05.2011 g. counoil URL: [http:// estestvennykh ria.ru](http://estestvennykh ria.ru)
8. Tot'ev K. Dumoj Regulirovanie deyatel'nosti Dumoj sub'ektov estestvennykh resheniya monopolij // Zakon. 1997. № 12. S. 14-20.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Старцев В.А., к.э.н., Технологический университет
Рыбчинчук О.А., аспирант, Технологический университет

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы и особенности формирования региональных кластеров. По мнению автора их основу должны составлять инновационные предприятия различных отраслей промышленности, так как именно они являются драйвером развития и роста экономики того или иного региона. Исходя из этого, целью написания статьи было проведение кластеризации инновационных предприятий и разработка алгоритма их включения в региональные кластеры.

Ключевые слова: инновации, промышленные предприятия, кластер, региональные кластеры.

Abstract: The article considers the problems and peculiarities of the formation of regional clusters. According to the author, their foundation should be made up of innovative enterprises of various industries, since they are the driver of the development and growth of the economy of this or that region. Proceeding from this, the purpose of writing the article was to cluster innovative enterprises and develop an algorithm for their inclusion in regional clusters.

Keywords: innovations, industrial enterprises, cluster, regional clusters.

Экономические вызовы современности потребовали пересмотра действующих моделей экономического развития. В послание Федеральному собранию президентом Российской Федерации В.В. Путиным поставлена задача перехода на цифровую экономику [1]. Вместе с тем до сих пор не существует устойчивого определения, что же подразумевает под собой термин «цифровая экономика». В общем понимании это такой уровень развития экономики, при котором вся экономическая деятельность основывается на цифровых технологиях. При этом под цифровыми технологиями понимают основанную на методах кодировки и передачи информации дискретную систему, позволяющую совершать множество разноплановых задач за кратчайшие промежутки времени. В свою очередь, очевидно, что не все предприятия способны перейти на цифровые технологии, по сути, основу данной модели экономического развития должны составлять инновационные предприятия различных отраслей промышленности. Что же подразумевается под инновационным предприятием? Чаще всего для обозначения инновационного предприятия используют следующее определение: инновационным предприятием является коммерческая организация, которая осуществляет практическую реализацию технологий, содержащих конфиденциальные сведения технического, экономического, административного, финансового или иного характера, и получает наибольшую долю доходов от создания и последующей реализации инновационной продукции или вследствие применения инновационных технико-технологических процессов [3].

Различают несколько видов инновационных предприятий:

1. Инновационные предприятия, ставящие своей целью получение конечного продукта, например технологии, продукции или процесса.
2. Инновационные предприятия, ориентированные на совершенствование производственного процесса, внедрение новой техники и технологий.
3. Инновационные предприятия, ориентированные на совершенствование бизнес-процессов.
4. Инновационные предприятия, ориентированные на управление непосредственно инновациями, без привязки к продукции, бизнес-процессам и технологиям.

В зависимости от вида инновационного предприятия могут использоваться различные модели управления:

1. Внутренняя организация.
2. Внешняя контрактная организация.
3. Внешняя венчурная организация.

Внутренняя организация предполагает, что инновации создаются внутри предприятия путем координации деятельности различных структурных подразделений. Наряду с существенными преимуществами данной модели существует и недостатки: высокая стоимость инноваций, необходимость переобучения персонала, длительность осуществления инноваций.

Внешняя контрактная организация предполагает, что инновации разрабатываются сторонними организациями на основе заключенных контрактов. Недостатком данной модели является невозможность контроля над создаваемыми инновациями.

Внешняя венчурная организация предполагает привлечение дополнительных финансовых ресурсов из специализированных фондов. Недостатком данной модели является сложность получения финансовых ресурсов.

Несмотря на разнообразие инновационных предприятий, все они имеют ряд характерных черт. В частности, все инновационные предприятия вне зависимости от отрасли промышленности имеют следующие характерные черты:

1. Обладают способностью инвестировать в новые процессы, технологии, продукцию в условиях неопределенности.
2. Обладают способностью контролировать нарушения тех или иных условий и предпринимать соответствующие ответные действия.
3. Обладают достаточным уровнем финансовой прочности и независимости для осуществления инновационной деятельности.
4. Обладают достаточными ресурсами для разработки и внедрения новой техники, продукции и бизнес-процессов.
5. Обладают способностью формулировать стратегические ответы для нивелирования воздействий внешней и внутренней среды.
6. Обладают способностью предвидеть проблемы и пути их решения в будущем.
7. Обладают способностью генерирования нестандартных решений сложных задач.
8. Обладают способностью к восприятию опыта и знаний из внешней среды, собственного опыта и истории и умением делать соответствующие выводы.
9. Умение экспериментировать и тестировать новую продукцию, технику, технологию, бизнес-процесс внутри организации.
10. Умение распространять информацию между подразделениями без искажения.

Вместе с тем следует отметить, что даже инновационные предприятия в одиночку не могут перейти на цифровые технологии. Одним из механиз-

мов формирования цифровой экономики является создание региональных кластеров. В целом можно сказать, что кластер представляет собой объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определенными свойствами [4].

К характерным чертам кластеров можно отнести:

1. Наличие конкурентных преимуществ на внешнем или внутреннем рынках.
2. Высокий экспортный потенциал участников кластера.
3. Наличие специфических показателей развития территорий, где располагается кластер.
4. Географическая концентрация и близость расположения предприятий, входящих в кластер, что обеспечивает их активное взаимодействие.
5. Позитивный эффект кластерного взаимодействия, что обуславливается большим количеством участников.
6. Наличие эффективных взаимосвязей.

Кластеры бывают двух типов [5]:

1. Региональные - основу объединения составляет определенная географическая территория.
2. Отраслевые - основу объединения составляет отраслевая принадлежность предприятия.

Для создания регионального кластера на той или иной территории необходимо пройти оценку по закрытому перечню показателей. В частности:

1. Определенная доля работников предприятий, акции которых не принадлежат различным уровням власти.
2. Соответствующий уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъекта РФ.
3. Определенный уровень среднегодовых показателей развития промышленного производства.
4. Определенная величина, характеризующая отношение среднедушевого дохода гражданина к прожиточному минимуму.
5. Соответствующий уровень миграционного прироста.
6. Определенный уровень смертности населения в трудоспособном возрасте.
7. Соответствующая доля ветхого и аварийного жилищного фонда в объеме всего жилищного фонда.
8. Соответствующий уровень длительной (более одного года) безработицы.

Рассматривая отраслевые кластеры, следует понимать, что в зависимости от отраслевой специфики предприятия можно выделить следующие виды отраслевых кластеров [2]:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты, состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов.
2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям (химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и другие).
3. Инновационные и «творческие» кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии).
4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из

предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров.

Очевидно, что с целью развития цифровой экономики необходимо развивать инновационные кластеры, которые должны формироваться на территории с наибольшей концентрацией инновационных предприятий.

Принципиальная структура регионального инновационного кластера представлена на рис.1.

Исходя из вышесказанного в рассматриваемой структуре регионального инновационного кластера основу (ядро) составляют промышленные предприятия с региональной специализацией. В условиях наукограда Королев такими предприятиями являются ракетно-космические предприятия. Для успешного развития промышленных предприятия должны использовать передовой опыт и технологии, чему способствует включению в кластер дополнительных объектов:

- научно-исследовательских центров и лабораторий - для изучения передового опыта в области науки, техники и технологий;
- образовательные учреждения - для подготовки высококвалифицированных кадров для работы на высокотехнологичном оборудовании;
- технопарки - для практической апробации научных открытий;
- бизнес-инкубаторы - для создания максимально благоприятных условий для развития бизнеса;
- коворкинги - для создания благоприятной творческой среды для молодых ученых и специалистов;
- кванториумы - для развития детского научного творчества.

Кроме этого для эффективного функционирования регионального инновационного кластера необходимы обслуживающие и вспомогательные объекты. В частности к обслуживающим объектам относят: сервисные ремонтные центры, центры сбыта готовой продукции, строительные и транспортные структуры, финансовые структуры. Все эти центры и структуры призваны обеспечить наилучшие условия функционирования инновационных промышленных предприятий. К вспомогательным объектам традиционно относят: консультационные, юридические, консалтинговые, финансовые, лизинговые, факторинговые, страховые, инвестиционные, венчурные центры.

Все эти элементы связаны между собой и управляются координационным советом, в функции которого входит контроль и мониторинг деятельности регионального кластера.

На систему оказываются влияние внешние факторы:

1. Органы власти различных уровней через систему законодательного и нормативного регулирования.
2. Местное население - через институты гражданского общества и регулятора общественно-экономических отношений.
3. Поставщики и деловые партнеры - через систему заключенных контрактов.
4. Потребители продукции - конечный покупатель продукции, ради которого осуществляется деятельность всего кластера.

В целом можно сказать, что рассматриваемая система является самодостаточной и замкнутой, в основе которой лежат инновационные предприятия различных отраслей промышленности.



Рисунок 1 – Структура регионального инновационного кластера

Библиографический список

1. Владимир Путин: Внедрить цифровые технологии во все сферы жизни [Электронный ресурс] // Российская газета – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/06/04/reg-szfo/vladimir-putin-vnedrit-difrovyte-tehnologii-vo-vse-sfery-zhizni.html> (Дата обращения: 24.12.2017)
2. Мосейко, В. О. Инструменты развития промышленных кластеров в России [Текст] : монография / В. О. Мосейко, С. А. Коробов, А. В. Тарасов ; Федер. гос.авт. образоват. учреждение высш. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2016 – 216 с.
3. Нестеров А.К. Инновационное предприятие [Электронный ресурс] // Образовательная энциклопедия - Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/innovacionnoe-predpriyatie.html> obr= (Дата обращения: 24.12.2017)
4. Степанова И.П. С79 Инновационный менеджмент: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент организации») / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2016. – 124 с.
5. Толстых Т. О. Формирование инфраструктуры для создания инновационных кластеров как инструмент конкурентоспособности промышленных предприятий / Т. О. Толстых // Организатор производства. - 2015. - № 4. - С. 80-91.

References

1. Vladimir Putin: Vnedrit' difrovyte tekhnologii vo vse sfery zhizni [Elektronnyj resurs] // Rossijskaya gazeta – Rezhim dostupa: <https://rg.ru/2017/06/04/reg-szfo/vladimir-putin-vnedrit-difrovyte-tehnologii-vo-vse-sfery-zhizni.html> (Data obrashcheniya: 24.12.2017)
2. Mosejko, V. O. Instrumenty razvitiya promyshlennykh klastеров v Rossii [Tekst] : monografiya / V. O. Mosejko, S. A. Korobov, A. V. Tarasov ; Feder. gos. avt. obrazovat. uchrezhdenie vyssh. obrazovaniya «Volgogr. gos. un-t». – Volgograd : Izd-vo VolGU, 2016 – 216 s.
3. Nesterov A.K. Innovacionnoe predpriyatie [Elektronnyj resurs] // Obrazovatel'naya ehndklopediya - Rezhim dostupa: <http://odiplom.ru/lab/innovacionnoe-predpriyatie.html> obr= (Data obrashcheniya: 24.12.2017)
4. Stepanova I.P. S79 Innovacionnyj menedzhment: kurs lekciy dlya studentov, obuchayushchihsva po napravleniyu podgotovki 080200.62 «Menedzhment» (profil «Menedzhment organizatsii») / Saratovskij social'no-ehkonomicheskij insttitut (filial) FGBOU VPO «REU im. G.V. Plekhanova». – Saratov, 2016. – 124 s.
5. Tolstyh T. O. Formirovanie infrastruktury dlya sozdaniya innovacionnykh klastеров kak instrument konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatij / T. O. Tolstyh // Organizator proizvodstva. - 2015. - № 4. - S. 80-91.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Торгашев Р.Е., к.п.н., доцент, Российский государственный гуманитарный университет

Аннотация: В настоящей статье рассматривается подход развития управления природопользования Российской Федерации. Автор в работе акцентирует внимание на эффективное управление экономического развития субъектов Российской Федерации за счёт экспорта сырой нефти на мировой рынок. В статье рассматривается вопрос развития транспортной инфраструктуры в нефтяной отрасли России. Автор описывает разнообразие транспортного комплекса в нефтяной отрасли: достоинства и недостатки железнодорожного, морского, автомобильного транспорта. В работе использованы исследовательский, системный и аналитический подходы.

Ключевые слова: управление природопользованием, природные ресурсы, нефть, транспорт, инфраструктура, Российская Федерация.

Abstract: this article considers an approach to the management of the propolis of the Russian Federation. The author will emphasize focus on the effective management of economic development of constituent entities of the Russian Federation due to the export of soy oil to the world market. The article discusses the development of the transport infrastructure in the Naphtha industry of Russia. The author describes the variety of the transport complex in Nafta Industry: advantages and disadvantages of rail, Morgan, road transport. In the work plan of the Islands, the analytical system and approaches.

Keywords: management offer, prod resources, oil, transport, infrastructure, Russian Federation.

На протяжении нескольких столетий люди, – число которых на Земле увеличивается стремительно быстро – используют всё больше невозобновимых полезных ископаемых и частично возобновимых природных ресурсов растительного и животного мира.

Под природными ресурсами (естественными ресурсами) следует понимать «элементы природы, части всей совокупности природных условий и важнейших компонентов природной среды, которые используются (либо могут быть использованы), при данном уровне развития производительных сил для удовлетворения разнообразных потребностей общества и общественного производства» [2, с. 14].

Предполагаем, что, и по сей день, еще не осознавая ограниченность природных ресурсов – при современных способах производства необходимых изделий и услуг – способности природы Земли удовлетворять разнообразные потребности общества и общественно-го производства.

Природа, просторы (обширная территория) России и обилие полезных ископаемых в её недрах позволяют и в настоящее время поддерживать уровень экономики и пополнять доходы государства. По оценке прогнозов Министерства финансов Российской Федерации подавляющее большинство доходов бюджета от добычи и эксплоатирования полезных ископаемых (минеральных ресурсов) нашего государства составляет от нефтегазовых доходов. В 2017 г. доход от нефтегазовых ресурсов составляет 6821,8 миллиарда рублей, то можно сделать аккуратное предположение, что увеличится в целом на 0,5 млрд. рублей. Но объёмы экспорта нефти по согласованности со странами ОПЕК будет снижаться, а увеличение доходов произойдет за счёт ожидаемого увеличения экспорта природного газа.

Осуществляя разведывание, добычу и транспортировку минерального сырья, следует учитывать сложные природно-климатические и рельефно-территориальные специфические условия регионов Российской Федерации (смену ландшафтных физико-географических областей, сейсмоопасных зон, большие расстояния между транспортными узлами и сетью трубопроводов и т.д.), чтобы совокупность транспортных затрат, связанных с перевозками минерального сырья была рентабельной и слишком затратной.

В связи с тем, что на сегодняшний момент времени экспорт сырой нефти на мировой рынок является важнейшим фактором влияния Российской Федерации на другие государства и вместе с тем, нефть выступает одним из главных источников в получении финансовых средств для дальнейшей развития экономиче-

ского роста России. Следует принять во внимание и следующий факт, что нефть так же служит одним из наиболее важных стратегических природных ресурсов мира, которая в отличие от природного газа, является ещё и экологически загрязняющим ресурсом, то нами была проанализирована роль развития транспортной инфраструктуры нефтяной отрасли Российской Федерации. «Эффективное управление природопользованием возможно только при исчерпывающей и комплексной информации о природных ресурсах» [6, с. 23].

Следует учитывать определенные факторы, которые станут оказывать чрезвычайно важное влияние на экспортную политику России, одним из значимых факторов является пропускная способность транспортных коммуникаций. Так же следует учитывать качество транспортного обслуживания по перемещению сырой нефти.

Российская Федерация в настоящее время продолжает быть крупнейшим в мире экспортером нефти. Но, при таком могуществе, сегодня в большей степени транспортная инфраструктура экспорта нефти испытывает определенные трудности, которые в ближайшем будущем станут весомой проблемой с учётом: экономической целесообразности, политического влияния и наличия определенного рода рисков. Одним из приоритетных стратегических факторов развития нефтяной отрасли России является должно быть полноценное и стабильное развитие транспортной инфраструктуры.

Рассмотрим понятие «инфраструктура». «Данный термин происходит от латинского «infra» – «под» и «struktura» – «строение, устройство», тем самым обозначает подструктуру, а именно отдельную отрасль экономики, занимающуюся созданием внешних условий функционирования основного производства» [3, с. 31].

Транспортная отрасль достаточно разнообразна. Все её виды, находясь в тесном взаимодействии друг с другом и в большинстве областей производства, они выполняют главную функцию – обеспечение экономического комплекса страны в грузовых и пассажирских перевозках. Это дает основание рассматривать транспорт в качестве системы, и весь механизм его формирования и развития – как неразрывное единство с экономикой всей страны.

Транспортная система может быть определена в качестве территориального объединения сети связи, сооружений и транспортных услуг, обеспечение реализации транспортно-экономических связей с целью успешного функционирования экономики.

Нефтегазовый комплекс (далее – НГК) является одним из наиболее важных экономических комплексов России. В настоящее время он обеспечивает более 2/3 от общего потребления первичной энергии и 4/5 ее производства.

НГК является основным источником налоговых доходов (40% доходов федерального бюджета и 20% консолидированного бюджета) и валютных (40%) доходов государства. На НГК приходится 12% промышленного производства в России и 3% занятых в нем. Не менее важным является также косвенное влияние на экономику нефтегазового комплекса государства, которое проявляется посредством содействия развитию связанных с ним отраслей экономики. НГК является одним из основных движущих сил экономического развития государства.

В настоящее время используются четыре способа эвакуации продукции, добытой на нефтяных, газовых и нефтегазоконденсатных месторождениях: трубопроводный, железнодорожный, водный и автомобильный. Природный газ в России транспортируется пока только по магистральным газопроводам. Рассматриваются проекты транспорта природного газа при освоении газовых месторождений Арктики в сжиженном состоянии.

Нефть транспортируется с использованием всех перечисленных методов. В то же время на долю магистрального трубопроводного транспорта приходится до 95% трафика. Это связано с преимуществами, которыми пользуются трубопроводы по сравнению с другими видами транспорта. Среди них, в частности, могут быть выделены следующие [1, с. 54]:

- возможность транспортировки больших объемов нефти, чтобы гарантировать доставку в кратчайшие сроки;
- возможность обеспечения непрерывной, ритмичной поставки любых объемов продукции, в результате чего нет необходимости создавать большие запасы нефти в конце трассы трубопровода;
- трасса трубопровода проходит более короткий путь, в отличие от других видов транспорта, трубопровод может быть уложен между почти любыми двумя точками, расположенными на некотором расстоянии друг от друга;
- потери нефти в трубопроводном транспорте меньше, чем перевозки другими видами транспорта, кроме морской перевозки;
- относительно низкая стоимость передачи (фрахтовых ставок).

Недостатки трубопроводного транспорта, которые отсутствуют в других видах транспорта, включают в себя:

- невозможность изменения направления доставки;
- сложность, а практически невозможность, сохранения индивидуальных качественных характеристик отдельных партий поставленной нефти, в данном случае можно говорить о поставке некоторой усредненной по качеству нефти.

Вся нефть, которая поставляется с помощью системы российских магистральных нефтепроводов, на мировом рынке котируется под общим названием – Юралс.

Второе место по объему транспортировки нефти занимает железнодорожный транспорт.

Преимуществами железнодорожного транспорта нефти являются:

- сохранение качества транспортируемой нефти и газового конденсата, т.е. при высоких ценах на высококачественную нефть или конденсат выгода от сохранения их качества часто превышает потери вследствие высоких железнодорожных тарифов;
- гибкие транспортные потоки, которые в условиях конкуренции участников рынка нефти находятся на наиболее выгодном направлении делают железно-

рожный транспорт является иногда единственным возможным.

К недостаткам железнодорожного транспорта нефти относятся:

- относительно высокая стоимость (тарифы) транспортировки;
- большие потери (при перевалке, хранении, перевозке).

В настоящее время поставки нефти железнодорожным транспортом осуществляются как на внутренний рынок, так и на экспорт, в частности, в Финляндию, Эстонию, КНР, Румынию.

Водный транспорт нефти осуществляется танкерами или топливными баржами. Выделяется два вида водного транспорта: речной и морской. В основном они различаются водовытеснением (грузоподъемностью) судов. Речной транспорт нефти в России используется ограниченно. В бассейне Волги такие операции ведет компания «Волготанкер», в бассейне Оби перевозками нефти занимается Обь – Иртышское речное пароходство.

Единственное преимущество речного транспорта нефти по сравнению с поставкой по трубопроводу заключается в сохранении качества товаров. По сравнению с железнодорожной транспортировкой нефти достоинством является процент потерь из-за больших транспортных судов.

На территории Российской Федерации по существу не существует внутренних морских бассейнов. Таким образом, морские порты используются почти исключительно для поставок сырой нефти на экспорт. Основная проблема с экспортом нефти через порты заключается в том, что недостаточно мощности, а Россия оставалась в двух из четырех главных портов бывшего СССР: Новороссийск и Туапсе. Экспорт нефти через Одессу и Венсплиц был связан с транзитом через территорию других стран, что повышает риск потери. Тем не менее, через эти четыре морских порта России регулярно экспортирует около 60 миллионов тонн в год.

В качестве достоинств морского транспорта нефти могут быть выделены [4, с. 31]:

- относительно низкие ставки фрахта;
- небольшой процент потерь;
- лучшие маршруты для перевозок между морскими портами.

К недостаткам морского транспорта нефти относятся:

- ограниченный период навигации во многих портах;
- зависимость объемов отгрузки от погодных условий;
- более высокая вероятность глобальных экологических катастроф.

Автомобильные перевозки нефти практически не производится, за исключением случаев, когда нефть экспортируется в отдельные разведочные скважины или места аварийных разливов, а также небольшие количества перевозок «Кубаньгазпром» газового конденсата с использованием Афинского НПЗ (Краснодарский край).

В нефтепроводном транспорте государство обладает контрольным пакетом акций. «Таким образом, в сфере магистрального трубопроводного транспорта государство в настоящее время занимает устойчивые позиции, что дает ему возможность, учитывая объективную зависимость добычи от транспорта, проводить государственную политику во всем НГК» [3, с. 30].

«Народнохозяйственная значимость магистрального транспорта нефти определяется ролью, которую полезные ископаемые (минерально-земельные ресурсы) играют в экономике государства. Структура организации и управления системами магистральных газопроводов и нефтепроводов построена в настоящее время по одному принципу. Основная часть существ-

вующих магистральных нефтепроводов представляют собой взаимосвязанные системы. Управление ими осуществляется специализированной компанией - Открытое акционерное общество «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть» (ОАО «АК «Транснефть»). В ряде субъектов РФ построены и функционируют локальные замкнутые относительно небольшие нефтепроводы, управляемые независимыми компаниями. Их обособленность объясняется главным образом удаленностью, локальной значимостью и объективной невозможностью или нецелесообразностью присоединения к общим системам магистральных нефтепроводов. В нефтяной промышленности — это Дальневосточный регион, где магистральные нефтепроводы связывают нефтяные месторождения о. Сахалин с нефтеперерабатывающими заводами Хабаровского края (Консомольск-на-Амуре, Хабаровск).

Отдельные нефтепроводы строятся в республике Коми для выхода к морю или подсоединения месторождений к общей системе нефтепроводов. Значительным, относительно обособленным объектом, является сооружаемая Каспийская трубопроводная система, управляемая Каспийской трубопроводной компанией (КТК). Такое построение систем магистральных нефтепроводов создает предпосылки, с одной стороны, для коммерческой эффективности их функционирования, а с другой, порождает проблемы, связанные с монополизацией производственного процесса.»[7]

В нефтепроводном транспорте России государство должно сохранить владением контрольным пакетом акций. Основная масса существующих магистральных нефтепроводов представляют собой взаимосвязанные системы.

Библиографический список

1. Коршак А.А. Основы нефтегазового дела: учеб. / А. А. Коршак, А. М. Шаммазов. – Уфа: ООО «Дизайн-ПолиграфСервис». – 2013. – 544 с.
2. Макар С.В. Основы экономики природопользования. – М.: Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова. – 1998. – 192 с.
3. Полубоярцев Е.Л. Трубопроводный транспорт нефти и газа: метод. указания / Е.Л. Полубоярцев, П.В. Благоевский, Е.В. Исаева. – Ухта: УГТУ. – 2014. – 39 с.
4. Тетельмин В. В. Магистральные нефтегазопроводы: учеб. пособие для студентов, обуч. по спец. бакалавриата направления «Нефтегазовое дело» / В.В. Тетельмин, В.А. Язев. – 3-е изд., доп. – Долгопрудный: Интеллект, 2010. – 351 с.
5. Толковый словарь терминов и понятий, применяемых в трубопроводном строительстве / Ю.А. Горяинов [и др.]. – М.: Лори.- 2013. – 316 с.
6. Торгашев Р.Е. Экономика и управление природопользованием Российской Федерации. – Учебник. – Ульяновск: Зebra. – 2016. – 51 с.
7. Перчик А.И. Трубопроводное право. – М.: Нефть и газ, 2002. – 368 с.

References

1. Korshak A.A. Osnovy neftegazovogo dela: ucheb. / A. A. Korshak, A. M. SHammazov. – Ufa: ООО «Dizajn-PoligrafServis». – 2013. – 544 s.
2. Makar S.V. Osnovy ekonomiki prirodopol'zovaniya. – M.: Institut mezhdunarodnogo prava i ekonomiki im. A.S. Griboedova. – 1998. – 192 s.
3. Poluboyarcev E.L. Truboprovodnyj transport nefli i gaza: metod.ukazaniya / E.L. Poluboyarcev, P.V. Blagoevisnyj, E.V. Isupova. – Uhta: UGTU. – 2014. – 39 s.
4. Tetel'min V. V. Magistral'nye neftegazoprovody: ucheb. posobie dlya studentov, obuch. po spec. bakalavriata napravleniya «Neftegazovoe delo» / V.V. Tetel'min, V.A. YAzev. – 3-e izd., dop. – Dolgoprudnyj: Intellekt, 2010. – 351 s.
5. Tolkovyj slovar' terminov i ponyatij, primenyaemyh v truboprovodnom stroitel'stve / YU.A. Goryainov [i dr.]. – M.: Lori.- 2013. – 316 s.
6. Torgashev R.E. Ekonomika i upravlenie prirodopol'zovaniem Rosstjskoj Federacii. – Uchebnik. – Ul'yanovsk: Zebra. – 2016. – 51 s.
7. Perchik A.I. Truboprovodnoe pravo. – M.: Neft' i gaz, 2002. – 368 s.

ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВАХ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Турьгин О.М., к.э.н., старший научный сотрудник, Уральское отделение Российской академии наук

Аннотация: Увеличение инвестиций в основной капитал в обрабатывающих производствах, является главным условием перехода к экономическому росту. Целью работы обоснование возможности формирования дополнительных источников инвестиций за счет перераспределения ресурсов из финансового сектора. Введение налога на финансовые операции, позволит создать дополнительные стимулы для осуществления инвестиций в основной капитал в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, финансовые вложения, реальный сектор экономики.

Abstract: The increase in capital investment in the manufacturing sector, is the main condition of transition to economic growth. The aim of this work to study the possibility of formation of additional sources of investment at the expense of pereras-bution of resources from the financial sector. The introduction of a tax on financial transactions, will create additional incentives for investment in fixed capital in the real sector of the economy.

Keywords: investments in fixed assets, financial investments, real sector of the economy.

Основным приоритетом развития российской экономики с целью перехода от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития является увеличение объема инвестиций в основной капитал, в первую очередь в отраслях обрабатывающей промышленности. В условиях ограниченных ресурсов, необходимо определить приоритеты развития. Согласно Райнерту [10], наибольшее преимущество в развитии получают те страны, которые развивают обрабатывающую промышленность. Исторический опыт свидетельствует, что наибольшего и устойчивого в длительной перспективе богатства достигали страны, уделявшие приоритетное внимание развитию обрабатывающей промышленности, например Голландия, Англия, США, СССР. В послевоенный период только некоторым развивающимся странам был открыт доступ на рынки США (в первую очередь по политическим соображениям), они смогли перейти от сырьевого к инвестиционному взаимодействию с развитыми странами. Условием перехода к более высокому уровню развития являлось увеличения объемов инвестиций в основной капитал, в первую очередь в обрабатывающей промышленности.

Существующая в настоящее время структура финансирования обеспечивает величину валового накопления в России в среднем за период 2006-2016 на уровне 21,7% ВВП. По мнению академика А. Г. Аганбегяна [1], чтобы выйти из состояния стагнации и ускорить темпы развития до 3 - 6%, необходимо увеличить норма инвестиций 30 - 35%. Доля инвестиций в ВВП таких быстрорастущих стран как Китай и Индия составила за этот же период в среднем 45,2% и 35,6% ВВП соответственно, что существенно превосходит российский уровень. Одной из причин недостаточного уровня инвестиций в промышленности является отток ресурсов из реального сектора экономики в финансовый. Реальные инвестиции являются длительным процессом, связанным с получением ожидаемых доходов в долгосрочной перспективе, что в условиях повышенной неопределенности в экономике вызывает частые пересмотры планов. В нестабильной экономике инвесторы отдают предпочтение финансовым инструментам, выгоду от которых можно получить относительно быстро, по сравнению с меньшими по размерам выгодами от реальных инвестиций, которые окупаются, как правило, только через длительный промежуток времени. Такое положение приводит к ситуации когда «спекуляция преобладает над предпринимательством» (Дж.М. Кейнс [6]). Недостаток инвестиций относительно сбережений может быть компенсирован за счет дополнительных расходов государства. Другие исследователи, например, Й.А. Шумпетер [13] считал, что банкротство предприятий осуществивших неверные инвестиции не является

критическим для экономики, в долгосрочном периоде «созидательное разрушение» даже полезно системе, так как расчищает место для инноваций. Согласно гипотезе финансовой нестабильности Х. Мински [9], финансовые рынки могут создавать собственные движущие силы, порождающие волны кредитного расширения и раздувание цен активов. За ними следуют волны кредитного сокращения и обесценивания активов. Таким образом, финансовые рынки не являются стабильными и самостоятельно достигают оптимального с точки зрения распределения ресурсов состояния. Колебания финансовых рынков оказывают существенное влияние и на инвестиции в реальном секторе. Гипотеза эффективного рынка заключается в том что биржа дает наилучшую оценку стоимости активов и, исходя из этих оценок следует принимать решения о производственных инвестициях. Следствием этой гипотезы является требование предоставления максимальной свободы функционирования финансовых рынков. Как отмечается Дж. Куттином [7] если бы гипотеза эффективного рынка верна, то не возникали бы пузыри на рынке финансовых инструментов и реальных активов, и, следовательно, не было бы краха ряда крупнейших банков и финансовых организаций, занимавшихся ипотечным кредитованием в США. Принципиальное отличие рынка товаров и рынка финансовых активов отмечается Дж. Купером [8]. Рынки обычных товаров могут быть описаны процессом с отрицательной обратной связью - чем выше цена на товар, тем ниже спрос на него, такие процессы являются устойчивыми. В то время как на финансовых рынках часто наблюдается ситуация когда рост цен на активы сопровождается ростом спроса на них - процесс с положительной обратной связью, который является неустойчивым и приводит к чередованию циклов бум-спад. Как отмечается Р. Бреннером [2], либерализацией рынка капитала и ослабление государственного регулирования в США после 1980 года привели к буму и пузырями на фондовых рынках в 1990-е, 2000-е гг., в то время как норма прибыли и объемы капиталовложений в промышленности снижались. Политика либерализации, распространявшаяся на большинство развивающихся стран, также привела к усилению финансовой нестабильности мировой экономики в целом. Другой причиной экономического спада является накопление финансовой хрупкости (Х. Мински, [9]), связанной с долговым финансированием. Рейтинговые агентства получают от клиентов плату за выставляемые рейтинги, что приводит к их завышению «инфляции оценок» (Дж. Стиглиц [11]). По мнению М. Вулфа [12] глобализация мировой экономики, сопровождаемая растущей ролью финансовой системы, все больше опирающейся на заемные средства и в тоже время готовой идти на большие риски,

привела к глобальному финансовому кризису. Кризис оказал влияние не только на США, но и на всю мировую экономику, в том числе и Россию. Фондовый рынок теряет связь с реальным сектором, он перестает быть инструментом привлечения инвестиций реальным сектором, а функционирует для обогащения спекулянтов (С.Ю. Глазьев [3]). Как отмечается в монографии А.А. Пороховского [4] благодаря рисковому поведению предприниматели получили прибыль, а когда пришлось за эти риски расплачиваться при наступлении кризиса, государство компенсировало убытки, в первую очередь банкам. Таким образом, вопросы недостатка инвестиций в реальном секторе экономики при их избытке в финансовом секторе, избыточной задолженности компаний, ошибочности курса на жесткое ограничение денежной массы рассмотрены многими отечественными и зарубежными экономистами.

В условиях ограничения притока иностранных инвестиций, актуальной задачей является поиск внутренних источников инвестиционных ресурсов. Целью работы является рассмотрение механизмов увеличения финансирования инвестиций в российской экономике, особенно в машиностроительном секторе обрабатывающих производств.

Основные показатели инвестиций в основной капитал по отраслям экономики за период 2006-2016 гг. приведены в табл. 1. Для обеспечения сопоставимости показателей за разные временные периоды, данные приведены в постоянных ценах (2016 г.) с использо-

ванием индекса цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения. Величина инвестиций в основной капитал в 2006 г. в добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, транспорте и связи, была на сопоставимом уровне (см. табл.1). В дальнейшем, темпы роста инвестиций в добыче полезных ископаемых были значительно выше, в результате к 2016 г., объем инвестиций в основной капитал в добыче полезных ископаемых превосходил объем инвестиции в основной капитал в обрабатывающих производствах в 1,3 раза, в транспорте и связи - в 1,5 раза, отставание остальных отраслей также увеличилось. Таким образом, исходя из абсолютных значений величины инвестиций в основной капитал, можно сделать вывод о фактически наблюдаемом приоритетном направлении инвестирования - добыча полезных ископаемых, при значительно более низкой величине инвестиций в остальных отраслях. Кроме того, исходя из приведенных в табл.1, данных, можно сделать вывод о существенном падении уровня инвестиций в основной капитал, произошедшего в большинстве отраслей в период кризиса 2008-2009 гг. В некоторых отраслях, в частности, в металлургическом производстве, величина инвестиций в абсолютном выражении к 2016 г. не превысила уровня 2008 г., в большинстве других отраслей - превысила лишь незначительно. Следствием низких темпов роста инвестиций стало замедление темпов экономического роста наблюдавшееся в 2010-2016 гг.

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал, крупные и средние организации, РФ, отрасли ОКВЭД, в постоянных ценах 2016 г.

	2006	2008	2009	2010	2016	г, %
Все отрасли	7 567	9 345	8 808	8 934	10 994	3,2
A - Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	342	378	307	267	402	0,5
C - Добыча полезных ископаемых	1 485	1 678	1 387	1 518	2 753	6,2
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	1 280	1 428	1 191	1 299	2 417	6,4
D - Обрабатывающие производства	1 290	1 528	1 261	1 240	1 770	3,4
Производство нефтепродуктов	123	148	154	176	326	13,4
Металлургическое производство	340	305	282	246	276	-4,8
Остальные обрабатывающие производства	827	1 015	825	818	1 168	3,4
E - Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	424	672	719	823	810	5,8
F - Строительство	514	948	976	954	852	3,2
G - Оптовая и розничная торговля; ремонт	239	274	228	202	362	5,2
Оптовая торговля топливом	36	62	44	46	50	-4,0
I - Транспорт и связь	1 348	1 179	1 332	1 057	1 393	0,9
J - Финансовая деятельность	114	192	176	146	250	6,1
K - Операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг	1 157	1 599	1 564	1 502	1 438	0,2

Примечание: г - среднегодовые темпы прироста, %

Источник данных: Росстат.

Основным направлением инвестирования предприятий реального сектора должны быть вложения в производственную деятельность - вложения в основной капитал, в НИОКР, в прирост запасов. Альтернативным направлением инвестирования являются финансовые вложения. Для предприятий реального сектора экономики финансовые инвестиции являются, как правило, вспомогательным инструментом использования временно свободных денежных средств.

В целом по всем отраслям экономики отношение финансовых вложений к активам увеличилось с 0,16 в 2006 г. до 0,31 в 2016 г., среднегодовые темпы прироста составили 6,17% (см. табл.2). Наблюдается

также тенденция увеличения дохода от финансовых вложений в сравнении с доходом от основной деятельности. Отношение дохода от финансовых вложений к прибыли от продаж увеличилось по экономике в целом с 0,09 в 2006 г. до 0,35 в 2016 г., среднегодовые темпы прироста составили 24,57%. В таких отраслях как операции с недвижимым имуществом, производство нефтепродуктов финансовые вложения к 2016 г. превысили половину всех активов, в металлургическое производство - превысили треть, в добыче сырой нефти и природного газа, оптовой торговле топливом - превысили четверть активов (см. табл.2).

Таблица 2 - Доля финансовых вложений в активах предприятий, соотношение дохода от финансовых вложений и прибыли от продаж, крупные и средние организации, РФ, отрасли ОКВЭД, 2010-2016 г.

	Финансовые вложения / Активы				Доход от финансовых вложений / Прибыль от продаж			
	2006	2016	m	г, %	2010	2016	m	г, %
Все отрасли	0,16	0,31	0,25	6,17	0,09	0,35	0,19	24,57
A - Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,04	0,08	0,07	3,30	0,03	0,04	0,03	1,56
C - Добыча полезных ископаемых	0,22	0,28	0,25	3,03	0,05	0,17	0,10	25,56
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	0,19	0,28	0,23	4,89	0,04	0,15	0,08	25,77
D - Обрабатывающие производства	0,23	0,32	0,27	6,98	0,08	0,30	0,19	28,82
Производство нефтепродуктов	0,48	0,58	0,45	10,97	0,08	2,15	0,72	61,15
Металлургическое производство	0,30	0,39	0,40	-1,20	0,12	0,17	0,20	14,07
Остальные обрабатывающие производства	0,06	0,10	0,09	0,91	0,05	0,07	0,07	3,63
E - Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,07	0,15	0,12	1,90	0,08	0,09	0,11	3,52
F - Строительство	0,05	0,09	0,08	2,78	0,11	0,11	0,09	6,63
G - Оптовая и розничная торговля; ремонт	0,17	0,25	0,25	-0,71	0,08	0,22	0,17	19,62
Оптовая торговля топливом	0,21	0,27	0,27	-4,16	0,09	0,41	0,21	28,87
I - Транспорт и связь	0,06	0,17	0,17	1,86	0,15	0,17	0,15	0,65
J - Финансовая деятельность	0,31	0,85	0,60	22,92	1,21	5,48	0,02	37,52
K - Операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг	0,23	0,64	0,38	10,19	0,24	0,88	0,45	19,94

Примечание: m - среднее значение за период 2006-2016 гг.; г - среднегодовые темпы прироста за период 2006-2016 гг., %.

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

Устойчивой тенденции в большинстве отраслей российской экономики в долгосрочной перспективе является увеличение доли финансовых вложений в общем объеме активов организаций. Рост величины финансовых вложений наблюдается практически во всех отраслях экономики в течение длительного периода времени. Доля финансовых вложений в совокупных активах организаций в целом по экономике за 2006-2016 гг. увеличилась с 0,16 до 0,31 (см. табл.2). В производстве нефтепродуктов финансовые вложения достигли почти половины общей стоимости активов, в металлургическом производстве, добыче полезных ископаемых и в торговле – трети. Различные, в том числе спекулятивные мотивы, могут приводить к тому, что фирмы увеличивают долю финансовых вложений в ущерб производственным инвестициям.

Одной из причин роста финансовых вложений является более высокая ликвидность финансовых инструментов в сравнении с реальными инвестициями. При выборе направления инвестирования рациональный субъект при прочих равных условиях выбирает вложения с более высокой ликвидностью. Предпочтения ликвидности характеризуют количество ресурсов, которое индивид желает удерживать в форме денег в различных ситуациях. Фирмы также стоят перед выбором, какую часть имеющихся у них в распоряжении финансовых ресурсов использовать для инвестиций в производственную деятельность, какую использовать для долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, а какую держать в наиболее ликвидной форме – в наличности. При анализе предпочтений ликвидности Дж.М. Кейнс [6, с.172] выделяется три основных мотива. Во-первых, транзакционный мотив – потребность в наличных деньгах для осуществления текущих сделок. Для фирмы – это финансовые ресурсы необходимые для осуществления текущих операций производственного характера. Во-вторых, мотив предосторожности – возможность распорядиться определенной денежной суммой в будущем. Для фирмы – это необ-

ходимость обеспечения в будущем достаточных финансовых ресурсов для обеспечения возврата задолженности по кредитам и кредиторской задолженности. В-третьих – спекулятивный мотив – намерение извлечь выгоду из операций купли-продажи финансовых активов. Предпочтения ликвидности связаны с неопределенностью будущей доходности, как реальных активов, так и финансовых вложений. Доходность вложений в реальные активы определяется предельной эффективностью капитала. Предельная эффективность капитала (определяется как внутренняя норма доходности проекта), зависит от ожидаемого дохода от инвестиций и текущей цены капитального имущества [6, с.148]. Для принятия инвестиционного проекта необходимо чтобы предельная эффективность капитала была выше нормы процента, которая определяется как доходность вложений на финансовых рынках аналогичной степени риска. Кейнс отмечал крайнюю ненадежность тех сведений, на основании которых оценивается предполагаемый доход на долгосрочной и даже на среднесрочной перспективе (5-10 лет) [6, с.158]. В ситуации, когда нельзя было беспрепятственно взять обратно вложенные деньги, то есть когда предприятия принадлежали главным образом тем, кто сам вел дела, инвесторы в большинстве случаев не полагались на скрупулезные расчеты, была ли доходность инвестиций выше господствующей нормы процента, или ниже ее, а принимали решения на основе сангвинического темперамента. С появлением рынка ценных бумаг, инвесторы получили возможность пересматривать степень своего участия в предприятии. Инвесторы считают, что пока не изменятся условия игры, у них есть возможность пересмотреть свое суждение и изменить размер вложенного капитала. Это придает инвесторам необходимую степень уверенности для осуществления инвестиций, что позволяет расширить круг инвесторов и объем привлекаемых финансовых ресурсов для осуществления инвестиций. Ежедневная переоценка ценных бумаг на фондовом рынке неизбежно оказывает решающее

влияние на уровень вложений в реальные инвестиции, «ибо нет смысла создавать новое предприятие с большими издержками, чем сумма, за которую можно купить такое же существующее предприятие» [6, с.159]. Таким образом, большинство инвесторов озабочены не тем, чтобы составить наилучший долгосрочный прогноз ожидаемых денежных потоков создаваемых реальными инвестициями, а тем как рынок будет оценивать эти вложения [6, с.162]. Существуют значительные различия во временном горизонте оценки эффективности реальных и финансовых инвестиций. Срок полезного использования оборудования в капиталоемких отраслях составляет 20 и более лет, следовательно, эффективность реальных инвестиций оценивается на долгосрочном периоде. При оценке эффективности финансовых вложений, принятие решений в большинстве случаев осуществляется в краткосрочной перспективе, так как нет смысла вкладывать в ценные бумаги 25 руб. сегодня, если есть основания полагать что рынок оценит их в 20 руб. через три месяца или через год. Таким образом краткосрочные спекулятивные мотивы, под которыми понимается деятельность, направленную на прогноз психологии рынка и получении на этом основании высокой доходности, в большинстве случаев оказывает решающее влияние на осуществление вложений в производственную деятельность. Высокая изменчивость предположений инвесторов, подверженных значительным колебаниям общественного мнения, создает в немалой степени основную проблему обеспечения достаточного объема инвестиций. Таким образом, хотя организованные финансовые рынки приносят благо, позволяя расширить объем привлекаемых ресурсов для осуществления реальных инвестиций, операции на этих рынках требуют регулирования. По мнению Кейнса [6, с.166-167], «когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. ... Введение значительного государственного налога на все виды биржевых сделок по купле-продаже ценных бумаг могло бы оказаться наиболее полезной реформой для того, чтобы смягчить преобладание спекуляции над предпринимательством».

Рост объемов операций купли продажи относительно общего объема привлеченных ресурсов не приносит стабильных источников для осуществления реальных инвестиций. Таким образом, биржа становится не столько механизмом привлечения необходимых финансовых ресурсов для осуществления инвестиций в реальный сектор экономики, сколько инструментом извлечения краткосрочной прибыли спекулянтами. Спекулянты заинтересованы в значительных колебаниях курса национальной валюты и ценных бумаг, что наносит значительный ущерб большинству отраслей экономики. Одним из инструментов ограничения финансовых спекуляций может стать введение налога на финансовые операции (FTT - financial transaction tax). Налог уплачивается при приобретении и / или при продаже финансовых инструментов.

Налог на финансовые операции имеет долгую историю. Гербовый сбор в Великобритании, впервые введенный в действие в 1694 году, является одним из самых ранних примеров налогообложения финансовых операций. Налог уплачивается при продаже акций, которая имеют юридическую силу только при наличии официальной печати. Налог в настоящее время составляет 0,50% и взимается при продаже ценных бумаг английских компаний, независимо от того, находятся ли стороны сделки в Великобритании или нет. Первоначальная эмиссия, операции маркетмейкеров и торговля производными финансовыми инструментами (деривативами) освобождены

от данного налога. В результате торговля деривативами в Великобритании, резко выросла – до 40% от торговли ценными бумагами. Налог приносит около 3 млрд. фт. ст. в год, или 0,6 ВВП Великобритании. Расходы на администрирование налога очень низки – менее 0,05% от полученного дохода. В США налог на операции с акциями существовал с первых дней создания государства. С 1914 по ставка налогообложения составляла 0,02% от номинальной стоимости акций, которая обычно была ниже текущей рыночной стоимости. С 1932 г. налог вырос до 0,04% – 0,06% в зависимости от типа сделки. Фирмы стали манипулировать номинальной стоимостью акций с целью уклонения от налогообложения. С 1959 г., налогооблагаемая база была изменена на рыночную стоимость акций, ставка налогообложения была установлена на уровне 0,04%. С 1960 по 1966 годы акции облагались налогом по ставке 0,10% при эмиссии и 0,04% при перепродаже [15]. В настоящее время ставка налогообложения составляет 0,00184% на продажу акций; 0,0042 долл. на фьючерсные сделки (см. табл. 3).

В большинстве стран G20 налог на финансовые операции присутствует в той или иной форме (см. табл. 3). Наиболее распространенной формой налогообложения является налог продажу акций на вторичном рынке, величина которого находится в диапазоне 0,01% – 0,3%. Некоторые страны отменили FTT в последние десятилетия, предположительно по причине конкурентного давления, вызванного глобализацией и технологическими изменениями приведшими к удешевлению торговли на конкурирующих рынках.

В России налог на финансовые операции взимается только при эмиссии ценных бумаг – по ставке 0,2% от номинальной суммы выпуска (но не более 200 000 руб.). Кроме того, объектом налогообложения при осуществлении операций с ценными бумагами и с производными финансовыми инструментами является финансовый результат, определяемый как доходы от операций с указанными инструментами за вычетом соответствующих расходов. Таким образом, налог взимается не с оборота, а с прибыли, то есть фактически налог на финансовые операции в России отсутствует (за исключением налога на эмиссию). Расширение сферы применения налог на финансовые операции, не только на эмиссию, но и на операции купли-продажи ценных бумаг, как это применяется в большинстве крупнейших экономик мира, позволит увеличить доходы консолидированного бюджета Российской Федерации. Величина налоговых ставок требует отдельного рассмотрения, например, в статье Казьмина А. Г. [5], предлагаются ставки 0,1% – для транзакций с облигациями и акциями, 0,01% – для транзакций с производными документами. В целом, предложенная шкала налогообложения соответствует мировым тенденциям, и как можно предположить, не окажет негативного влияния на финансовое положение организаций осуществляющих реальные инвестиции. Введение налога на финансовые операции не окажет негативного влияния на добросовестных покупателей финансовых активов, использующих данные операции для вложения временно свободных денежных ресурсов, но позволит существенно ограничить краткосрочные спекулятивные операции. В частности введение налога позволит ограничить спекулятивные операции зарубежных инвесторов (carry trade), создающие дополнительную нестабильность на валютном и фондовом рынках. Главной задачей введения налога на финансовые операции является создание дополнительных стимулов к увеличению объемов реальных инвестиций, что является необходимым условием роста российской экономики.

Таблица 3 - Налог на финансовые операции (FTT) в основных странах G20

Страны	Тип налога
Аргентина	0,60% на продажу акций, корпоративных и государственных облигаций и фьючерсов
Австралия	н/д на федеральном уровне, штаты могут облагать налогом трансакционные сделки
Бразилия	0,38% на обмен иностранной валюты, 0% по краткосрочным внешним кредитам и облигациям (меньше 180 дней)
Канада	н/д
Китай	0,1% на продажу акций
ЕС	0,1% на продажу и покупку акций и облигаций; 0,01% на продажу и покупку производных финансовых инструментов (готовится к введению)
Франция	0,2% на продажу акций; 0,01% от объема торгов высокочастотных трейдеров
Германия	н/д
Индия	0,1% на продажу и покупку акций; 0,017%-0,025% на продажу опционов, 0,01% на продажу фьючерсов
Индонезия	0,1% на продажу акций
Италия	0,1%, на продажу акций, на 0,2% для внебиржевых сделок и биржевых деривативов, 0,01% от объема торгов высокочастотных трейдеров
Япония	н/д
Мексика	н/д
Россия	0,2% на эмиссию акций и облигаций
Саудовская Аравия	н/д
Южная Африка	0,25% на продажу акций
Южная Корея	0,3% на продажу акций и корпоративных облигаций
Турция	0,2% плата за эмиссию акций, 0,6% - 0,75% на эмиссию облигаций
Великобритания	0,5% на продажу акций
США	0,00184% на продажу акций; 0,0042 долл. на фьючерсные сделки

Источник: [14].

Статья подготовлена при финансовой поддержке ФАНО России в соответствии с планом НИР Института экономики Уро РАН на 2017–2019 гг., ГР № АА.АА-А16-116031410059-3.

Библиографический список

1. Аганбегян А. Г. России требуется политика форсированных и эффективных инвестиций // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2014. – № 7. – С. 6-11.
2. Бреннер Р. Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистических экономик в период от долгого бума до долгого спада, 1945-2005 / пер. с англ. А. Гесева и др. – М.: Изд-во дом Высшей школы экономики, 2014. – 552 с.
3. Вулф М. Сдвиги и шоки: чему нас научил и еще должен научить финансовый кризис / пер. с англ. А. Гусева; научный редактор перевода Е. Головланичина. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 512 с.
4. Глазьев С. Ю. Стабилизация валютно-финансового рынка как необходимое условие перехода к устойчивому развитию // Экономика региона. – 2016. – № 1. – С. 28-36.
5. Долговая проблема как феномен XXI века: Монография / Под ред. Пороховского А.А.; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 128 с.
6. Казьмин А. Г. Введение налога на финансовые операции в России // Проблемы современной экономики, № 3 (59), 2016. – С. 128 – 132.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
8. Куинтин Дж. Зомби-экономика: Как мертвые идеи продолжают блуждать среди нас / пер. с англ. А. Гусева. – М.: Изд-во дом Высшей школы экономики, 2016. – 272 с.
9. Купер Дж. Природа финансовых кризисов. Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка / пер. с англ. Г. Панков. – М.: BestBusinessBooks, 2010. – 216 с.
10. Мински Х. Стабилизируя нестабильную экономику / пер. с англ. Ю. Калтуревского. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. – 624 с.
11. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова: Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с. – (Экономическая теория).
12. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99 % населения / пер. с англ. Ф. Исрафилов. – М.: Эксмо, 2016. – 145 с.
13. Шунпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. В.С. Автономова и др. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
14. Burman L.E., Gale W.G., Gault S., Kim B., Nunns J., Rosenthal S.
15. Keightley, Mark P., 2010. "A Securities Transaction Tax: Financial Markets and Revenue Effects." CRS Report 41192. Congressional Research Service, Washington, DC.

References

1. Aganbegyan A. G. Rossiya trebuetsya politika forsirovannykh i effektivnykh investitsiy // EHKO. Vserossiyskiy ekonomicheskij zhurnal. – 2014. – № 7. – С. 6-11.
2. Brenner R. Ekonomika global'noj turbulentsnosti: razvitye kapitalisticheskie ekonomiki v period ot dolgogo buma do dolgogo spada, 1945-2005 / per. s angl. A. Geseva i dr. – M.: Izd-vo dom Vyshej shkoly ekonomiki, 2014. – 552 s.
3. Vulf M. Sdvigi i shoki: chemu nas nauchil i eshche dolzhen nauchit' finansovyj krizis / per. s angl. A. Gusev; nauchnyj redaktor perevoda E. Golovyanicina. – M.: Izd-vo Instituta Gajdara, 2016. – 512 s.

4. Glaz'ev S. YU. Stabilizatsiya valyutno-finansovogo rynka kak neobkhodimoe uslovie perekhoda k ustojchivomu razvitiyu // *Ehkonomika regiona*. – 2016. – № 1. – С. 28-36.
5. Dolgovaya problema kak fenomen XXI veka: Monografiya / Pod red. Parohovskogo A.A.; *Ehkonomicheskij fakul'tet MGU imeni M.V. Lomonosova*. – M.: MAKS Press, 2014. – 128 s.
6. Kaz'min A. G. Vvedenie naloga na finansovye operatsii v Rossii // *Problemy sovremennoj ehkonomiki*, N 3 (59), 2016. – S. 128 – 132.
7. Kejns Dzh.M. *Obshchaya teoriya zanyatosti procenta i deneg*. – M.: EHkmo, 2007. – 900 s.
8. Kuiggin Dzh. Zombi–ehkonomika: Kak mertvye idei prodolzhayut bluzhdat' sredi nas / per. s angl. A. Guseva. – M.: Izd-vo dom Vysshej shkoly ehkonomiki, 2016. – 272 s.
9. Kuper Dzh. Priroda finansovyh krizisov. Central'nye banki, kreditnye puzyri i zabluzhdeniya ehfektivnogo rynka / per. s angl. G. Pankov. . – M.: BestBusinessBooks, 2010. – 216 s.
10. Minski H. Stabiliziruya nestabil'nuyu ehkonomiku / per. s angl. YU. Kapturevskogo. – M.: Izd-vo Instituta Gajdarsa, 2017. – 624 s.
11. Rajnert EH. S. Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi / per. s angl. N. Avtonomovoj; pod red. V. Avtonomova: Gos. un-t – Vysshaya shkola ehkonomiki. – M.: Izd. dom Gos. un-ta – Vysshej shkoly ehkonomiki, 2011. – 384 s. – (EHkono-micheskaya teoriya).
12. Stiglic Dzh. Velikoe razdelenie. Neravenstvo v obshchestve, ili chto delat' ostavshim-sya 99 % naseleniya / per. s angl. F. Israfilov. – M.: EHkmo, 2016. – 145 s.
13. Shumpeter J.A. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, socializm i demokra-tiya / per. s nem. B.C. Avtonomova i dr. – M.: EHkmo, 2008. – 864 s.
14. Burman L.E., Gale W.G., Gault S., Kim B., Nunns J., Rosenthal S.
15. Keightley, Mark P., 2010. "A Securities Transaction Tax: Financial Markets and Revenue Effects." CRS Report 41192. Congressional Research Service, Washington, DC.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВНОЙ КОНКУРЕНТНЫЙ РЕСУРС В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Устинова О.Е., к.э.н., доцент, Московская академия Следственного комитета Российской Федерации

Аннотация: Статья раскрывает интеллектуальный капитал хозяйствующих субъектов как основной конкурентный ресурс в условиях его инновационного развития. В работе приведен анализ основных объемных показателей по группам объектов интеллектуальной собственности, динамика их использования, изучена инновационная активность организаций по видам экономической деятельности, в рамках которого более детально представлены обрабатывающие производства. Ключевые компетенции, характеризующие конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, рассмотрены на основе комплексного подхода, включающего синтез теорий стратегического менеджмента и маркетинга, организационного развития, управления инновационной деятельностью и качеством.

Ключевые слова: инновации, интеллектуальный капитал, конкурентные преимущества, ключевые компетенции.

Abstract: The article reveals the intellectual capital of economic entities as the main competitive resource in the conditions of its innovative development. The paper provides an analysis of the main volume indicators by groups of intellectual property objects, the dynamics of their use, and the innovative activity of organizations by types of economic activity, in which the manufacturing industries are presented in more detail. The key competencies characterizing the competitiveness of economic entities are considered on the basis of a comprehensive approach, including the synthesis of theories of strategic management and marketing, organizational development, management of innovation and quality.

Keywords: innovations, intellectual capital, competitive advantages, key competencies.

Интеллектуальный капитал в современных экономических условиях приобретает стратегическое значение в развитии хозяйствующих субъектов и является основой повышения их конкурентоспособности. При этом создание новых продуктов, услуг, технологических процессов, их внедрение и широкое распространение становятся ключевыми факторами роста объемов производства, товарооборота, инвестиций. Важно подчеркнуть, что в интеллектуальном капитале скрыты наиболее значительные резервы совершенствования качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, повышения производительности труда, улучшения организационных процессов и роста их эффективности. В конечном счете, все это предопределяет конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и реализуемой ими продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках. Одним из факторов, повышающим конкурентоспособность российских компаний, является инновационная составляющая в их развитии. При этом при создании эффективной инновационной политики внимания заслуживает не только выбор тех или других направлений инновационного развития, но и осмысление концептуальных и методических подходов к построению оценок влияния инновационных разработок и продуктов на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. Практика показывает, что независимо от того, в каком положении изначально находится хозяйствующий субъект, какую долю рынка он занимает, представителем крупного, среднего или малого бизнеса он является, какова его организационно-правовая форма и т.д., внедренная инновация способна привести к значительному увеличению прибыли.

Современная конкурентная среда в условиях динамично развивающегося рынка обуславливает необходимость постоянного совершенствования научных подходов, методов и способов управления интеллектуальными ресурсами. Активные исследования интеллектуального капитала связаны с трудами Г. Маклеода, Л. Эдвинсона и М. Малоуна, Э. Брукинг, Т. Стюарта, Й. Рууса, Х. Итани. Вопросы формирования и реализации инновационного потенциала экономики, исследованиями в области современных теорий инноваций, теорий конкуренции, инновационного и стратегического менеджмента занимались отечественные и зарубежные ученые и практики. Анализ конкурентоспособности представлен в работах М. Альберта, П. Друкера, М. Мескона, М. Портера, Ф. Хедрури, и др. Значительный вклад в разработку проблем постиндустриального общества и инновационной экономики

внесли Д. Кларк, Г. Менц, Б. Твисс, Р. Солоу, Й. Шумпетер и др.

Повышение роли знаний во всех сферах деятельности человека, обусловленное информационной революцией, является основной характерной чертой настоящего времени. Ситуация в России в условиях экономического кризиса и действующих санкций требует достаточно пристального внимания к развитию интеллектуального потенциала и обеспечению его эффективного использования. Из чего следует, что в сложившихся условиях ключевым источником экономического роста может стать интеллектуальный капитал, при этом его масштаб и качество в существенной и возрастающей степени будут обуславливать основные параметры инновационного развития.

Компании, принимающие участие в конкурентной борьбе, отчасти реализуют глобальную стратегию развития национальной экономики, таким образом, государство становится ориентиром их деятельности. Вместе с тем, для достижения мирового лидерства хозяйствующим субъектам сначала необходимо добиться успеха на внутреннем рынке. По официальным сведениям Федеральной службы государственной статистики РФ об инновационной деятельности организаций [5] наблюдается рост доли инновационных товаров, работ, услуг в общем произведенном объеме (8,4% по данным 2015 г.). При этом организациями сферы услуг доля инновационной составляющей выше (12,9%) по сравнению с предприятиями промышленного производства (7,9%). По данным федеральной службы интеллектуальной собственности динамика объемных показателей по товарным знакам в 2016 году по отношению к 2014 г, составляет прирост 30%. Вместе с тем, динамика объемных показателей по изобретениям и полезным моделям имеет отрицательное значение (рис. 1), исключение составляют промышленные образцы [6].

Динамика использования объектов интеллектуальной собственности в разрезе федеральных округов РФ за 2016 год показывает, что не все регионы достигают средних значений. При этом лидерами являются Центральный и Приволжский с показателями 43,2% и 25,7% по всем видам используемой интеллектуальной собственности. Меньше всего таких объектов применяется в Южном, Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах (3,0%, 0,8%, 0,9% соответственно). Этим обозначается важность и необходимость более глубокого анализа выявления причин неравномерного распространения и использования объектов интеллектуальной собственности в региональном аспекте.

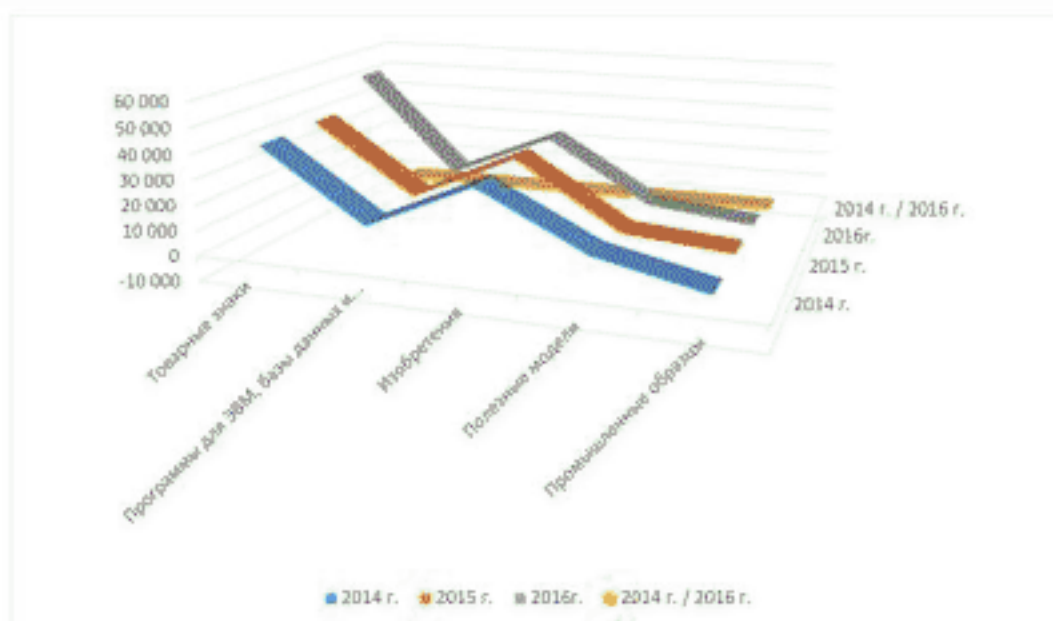


Рисунок 1 - Динамика объемных показателей по группам объектов интеллектуальной собственности за 2014-2016 гг.

Среди общих черт, характерных современному развитию, следует отметить отсутствие эффективно-функционирующих инновационных центров в большинстве регионов РФ, нехватку финансирования инновационных проектов, недостаточность контроля при реализации государственных программ, направленных на инновационное развитие. Так, например, по данным заключения Счетной палаты РФ в отношении государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» за 2016 год по тринадцати целевым показателям (индикаторам) из девятнадцати не предусмотрены плановые значения, вследствие чего невозможно проверить степень достижения целей и решения поставленных задач. Более того, анализ выполнения целевых показателей этой же госпрограммы, в частности, индикатор «Инновационная активность промышленного производства составляет лишь 10% от запланированных 50%. Одной из причин, оказавших негативное влияние, можно считать низкие темпы восстановления промышленности вследствие экономического кризиса. Вместе с тем, важно зафиксировать мнение Счетной палаты РФ о степени эффективности этой госпрограммы – «ниже среднего» [4].

Уровень выполнения показателей другой государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» составляет 70,8%, при том, что бюджетные ассигнования в 2016 году были увеличены. По подпрограмме «Инвестиционный климат» целевые показатели выполнены на 60%, «Развитие среднего и малого предпринимательства» на 75%, «Стимулирование инноваций» на 75%. При этом особое внимание заслуживает госпрограмма «Развитие науки и технологий». По оценке Минэкономразвития степень ее эффективности составляет 80,5%, что определяется как «ниже среднего». Счетной палатой РФ отмечается отсутствие установленных плановых значений по двадцати показателям из двадцати восьми, в том числе по таким подпрограммам как: «Развитие сектора прикладных научных исследований и разработок», «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора», «Развитие межотраслевой инфраструктуры сектора исследований и разработок» [4]. Результаты исполнения бюджета по рас-

смотренным госпрограммам отрасли характеризуют динамику использования объектов интеллектуальной собственности [6] на территории Российской Федерации (рис.2).

Анализ инновационной активности организаций в целом показывает ее рост к 2016 г. по сравнению с 2010 г. на 56,6%. Тем не менее, ее динамика по видам экономической деятельности характеризуется крайне полярными значениями. Так, наибольший удельный вес безусловно приходится на научные исследования и разработки 34,6%, обрабатывающие производства 15% и связь 13,7%. По данным официальной статистики [5] отсутствуют показатели, показывающие инновационную активность по монтажу, устройству покрытий зданий и сооружений (рис. 3). Незначительный рост наблюдается в 2015 и 2016 гг. в производстве прочих строительных работ 1,5% и 2,2% соответственно.

Среди вышеперечисленных видов экономической деятельности внимания заслуживает анализ инновационной активности организаций по обрабатывающим производствам. Самые высокие позиции приходятся на производство кокса и нефтепродуктов (11,0%), химическое производство (12,4%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (рис. 4). Однако, прослеживается резкое снижение инновационной активности с 2010 г. к 2016 г. по первому из указанных видов деятельности на 27%. Также следует отметить и ее общее сокращение на 5,3% по всем обрабатывающим производствам.

Анализ инновационной активности в рассматриваемых аспектах позволяет судить об общей негативной тенденции инновационного развития и незамедлительном реагировании на сложившееся состояние как на уровне хозяйствующих субъектов, так и российской экономики в целом. В этой связи следует пристальное внимание уделять полноте исполнения бюджетных средств, направленных на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности. Более того, необходимо усилить контроль на стадии рассмотрения федерального и региональных бюджетов за плановыми показателями (индикаторами), которые в дальнейшем будут характеризовать степень эффективности потраченных средств.

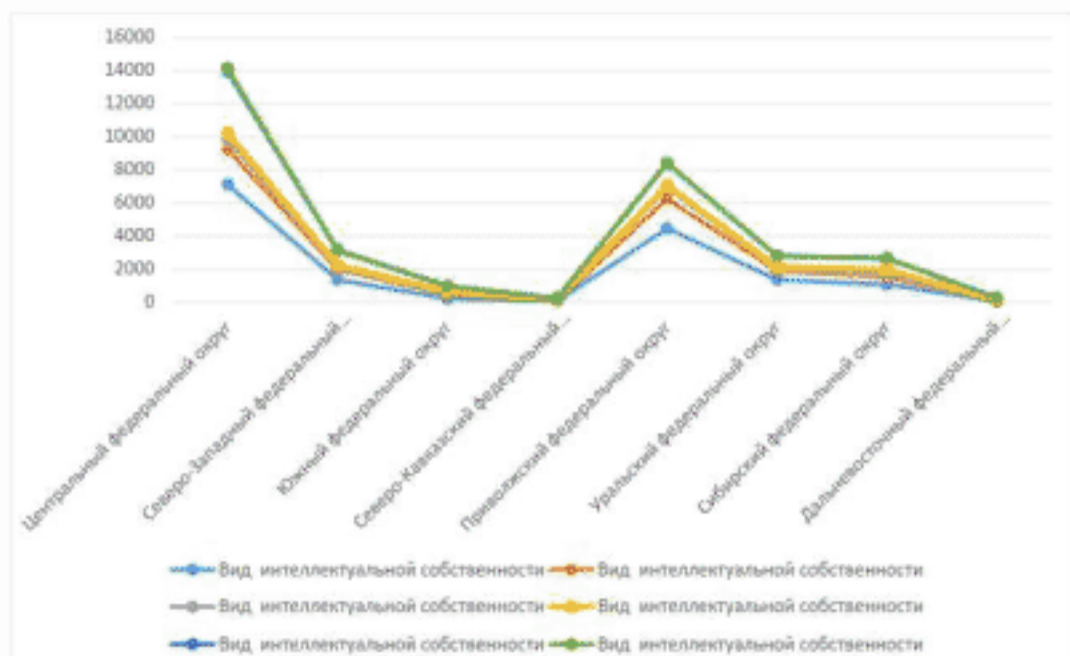


Рисунок 2 - Динамика использования объектов интеллектуальной собственности по субъектам Российской Федерации за 2016 год

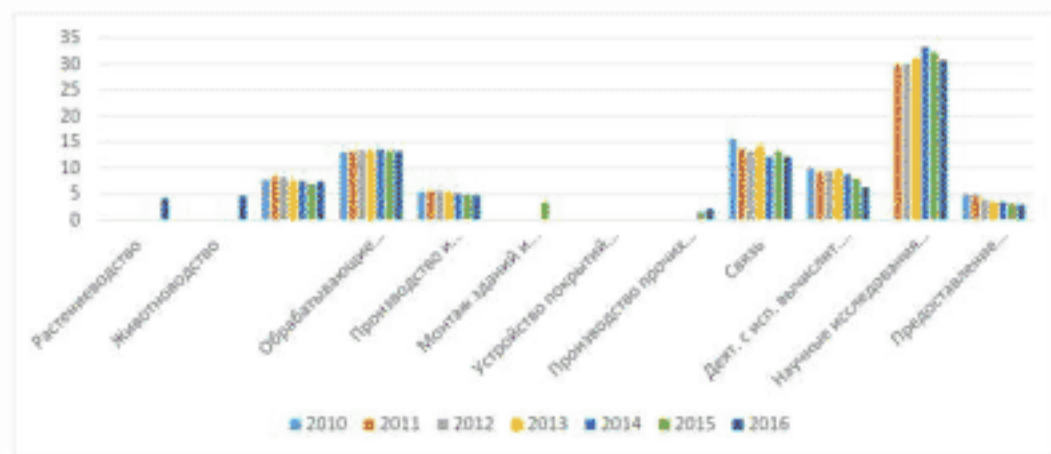


Рисунок 3 - Динамика инновационной активности организаций по видам экономической деятельности

Учитывая изложенное, можно утверждать о необходимости создания для хозяйствующих субъектов, а также стимулирования их инновационной активности благоприятных условий и соответствующей инфраструктуры, включающей информационное и консультационное обеспечение, доступ к современным технологиям и т.п.

В отношении методик определения инновационного потенциала и инновационной конкурентоспособности и статистической базе расчетов необходимо обозначить расхождение отечественных и зарубежных подходов. К примеру, при изучении количественной и качественной оценок уровня инновационной активности используются показатели удельного веса инновационно-активных компаний в их общем числе по отрасли или сектору, доли инновационной продукции

в общем объеме отгруженной, размера затрат на исследования и разработки, удельного веса расходов на технологические инновации при производстве продукции, количество новых технологий, внедренных российскими организациями и ряд других. При этом указанные показатели определяются автономно, без формирования их взаимосвязи. Их соотношение оценивается с использованием качественных категорий.

В отличие от отечественных, зарубежные методики опираются не на прямое количественное значение каждого фактора инновационной активности, а на расчет специального интегрального показателя, представляющего собой общий итог инновационной деятельности, например, применяется в Европейском союзе.

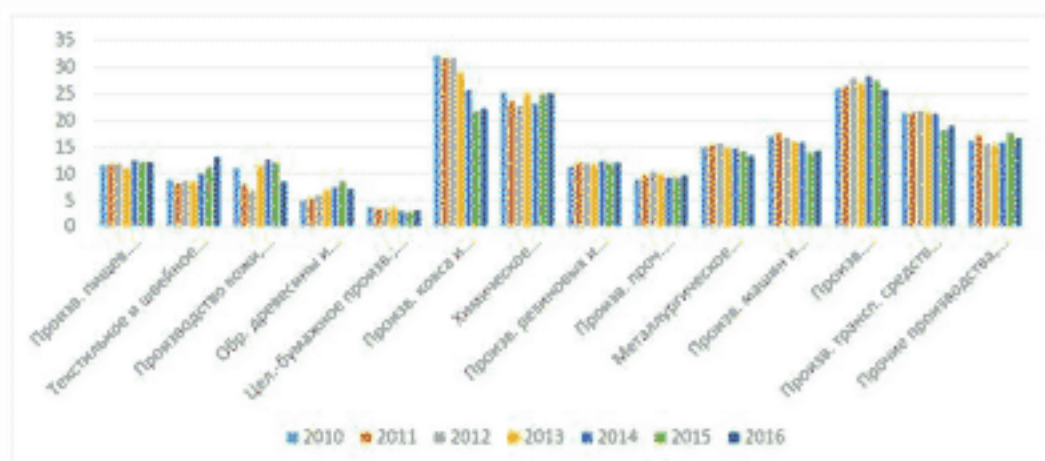


Рисунок 4 - Динамика инновационной активности организаций по обрабатывающим производствам

Он позволяет проанализировать уровень инновационной активности отдельной отрасли, более того, сравнить с уровнем развития аналогичных отраслей в других странах, определить основополагающие факторы обеспечения роста инновационной конкурентоспособности. Подобная методика характеризует инновационную конкурентоспособность хозяйствующего субъекта в части соответствия выбранной им стратегии мировым тенденциям развития и показывает его потенциал.

В зависимости от поставленных целей новшества, способствующие повышению инновационной конкурентоспособности, могут быть различных видов: технологические, производственные, организационные, социальные. Так, на организационном уровне стратегического развития хозяйствующих субъектов качественный переход с одного этапа на другой, обеспечивается за счет организационных способностей, современных технологических решений, человеческого потенциала, что в результате способствует росту стоимости рыночного капитала. Как правило, это проявляется в более лояльном отношении клиентов, успешном позиционировании продукта, в формировании благоприятного имиджа компании в глазах целевой аудитории. Рыночное позиционирование, как уже было отмечено ранее, вырабатывается на основе конкурентных преимуществ. Они могут выступать как факторы, повышающие потребительскую ценность продукта, иными словами, как ключевые компетенции организации. В этой связи, видимым результатом проявления ключевых компетенций может стать: снижение издержек производства и, следствие этого, снижение цены продукта; повышение качества продукта и обретение им уникальных свойств; повышение уровня престижа и статуса продукта и имиджа хозяйствующего субъекта. Важно подчеркнуть, что потребитель замечает эти проявления, не осознавая самого содержания технологических и организационных, управленческих процессов и других невидимых факторов.

Ключевые компетенции характеризуются особым состоянием внутренних элементов организационной системы, которые сложно имитировать или копировать. Более того, параметры внутренней среды организации базируются на взаимодействии и синергетическом эффекте навыков и способностей персонала, оптимального выбора технологических и организационных решений. Формирование и определение ключевых компетенций организации позволит ей обеспе-

чить наивысшую потребительскую ценность продукта (предложения), его рыночную дифференциацию, а также сформировать благоприятный имидж в глазах целевой аудитории.

Необходимо обратить внимание на немаловажное значение, которую имеют ключевые компетенции в определении стратегического подхода к управлению конкурентоспособностью компании, а также оптимизации ресурсов на любом уровне организационных систем.

В этой связи многоаспектность понятия «управление конкурентоспособностью» организации предполагает целесообразность учета интересов как потребителей, собственников, инвесторов, так и позиций конкурентов. Поэтому к формированию процессов управления конкурентоспособностью на основе ключевых компетенций хозяйствующего субъекта целесообразно применить комплексный подход, базирующийся на синтезе теорий стратегического менеджмента и маркетинга, управления инновационной деятельностью и качеством и организационного развития (рис. 5). При этом лидерство хозяйствующего субъекта как раз и определяется ключевыми компетенциями, базирующимися на формировании стратегического позиционирования, выделении целевых сегментов, повышении лояльности целевой аудитории, а также совершенствовании организационных процессов. Значимость процессов организационного развития обуславливается непрерывностью и постоянным учетом изменений внешних и внутренних условий, оказывающих влияние на эффективность управления хозяйствующими субъектами.

Учитывая изложенное можно утверждать, что на современном этапе развития рыночных отношений в российской экономике важнейшим фактором формирования конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, их развития и укрепления становится интеллектуальный капитал, базирующийся на интенсификации инновационной деятельности. При этом необходимо располагать набором инструментов для определения инновационной конкурентоспособности компаний, возможности сопоставления с индикаторами развития аналогичных хозяйствующих для дальнейшего управления показателями инновационной активности. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего моделирования экономической оценки интеллектуального капитала и ее влияния на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.



Рисунок 3 - Ключевые компетенции в управлении конкурентоспособностью на основе комплексного подхода стратегического менеджмента и маркетинга [7]

Библиографический список

1. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. / Э. Брукинг; под ред. Л.Н. Ковачина. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Маклеод, Г. Основания политической экономики / Г. Маклеод. Пер.: Веселовский М.П. СПб.: Н. Тиблен, 1863. 706 с.
3. Руус Й., Пайк С. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Фернстрем Л. СПб.: – Высшая Школа Менеджмента, 2010. - 436 с.
4. Сайт Счетной палаты РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sch.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/>
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
6. Сайт Федеральной службы интеллектуальной собственности (РОСПАТЕНТ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rupto.ru/about/stat/otchet_rp_2016.pdf
7. Устинова О.Е. Ключевые компетенции как основа управления конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. 2016. - № 12 ч.4. - С. 212-216.
8. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мелоун; под ред. В.Л. Иноземцева // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология. – М.: Academia, 1999. –С. 429-447, с. 429.
9. Itami, H. Mobilizing invisible assets// London Harvard University Press. 1991. Pp. 186.
10. Stewart, T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. - N.Y.-L.: Doubleday / Currency, 1997.

References

1. Bruking, EH. Intellektual'nyj kapital: ključ k uspehu v novom tysyacheletii: per. s angl. / EH. Bruking; pod red. L.N. Kovachina. – SPb.: Piter, 2001. – 288 s.
2. MaKeod, G. Osnovaniya politicheskoj ehkonomi / G. MaKeod. Per.: Veselovskij M.P. SPb.: N. Tiblen, 1863. 706 s.
3. Ruus J., Pajk S. Intellektual'nyj kapital: praktika upravleniya / J. Ruus, S. Pajk, Fernstrem L. SPb.: – Vysshaya SHkola Menedzhmenta, 2010. - 436 s.
4. Sajt Schetnoj palaty RF [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.sch.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/>
5. Sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki RF. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
6. Sajt Federal'noj sluzhby intellektual'noj sobstvennosti (ROSPATENT). [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : http://www.rupto.ru/about/stat/otchet_rp_2016.pdf
7. Ustinova O.E. Ključevye kompetencii kak osnova upravleniya konkurentosposobnost'yu hozyajstvuyushchih sub'ektov // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. - № 12 ch.4. - S. 212-216.
8. EHdivnsson, L. Intellektual'nyj kapital. Opredelenie istinnoj stolimosti kompanii / L. EHdivnsson, M. Mehloun; pod red. V.L. Inozemceva // Novaya postindustrial'naya volna na Zapade: antologiya. – M.: Academia, 1999. – S. 429-447, s. 429.
9. Itami, H. Mobilizing invisible assets// London Harvard University Press. 1991. Pp. 186.
10. Stewart, T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. - N.Y.-L.: Doubleday / Currency, 1997.

СОЗДАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Файзрахманова Е.В., к.э.н., доцент, Иркутский национальный исследовательский технический университет

Безматерных А.О., аспирант, Байкальский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена актуальному на сегодняшний день вопросу – формированию системы сбалансированных показателей в деятельности предприятий отрасли торговли. Авторы аргументируют необходимость внедрения и применения рассматриваемой системы и определяют ее как неотъемлемую часть стратегического планирования. Авторами разработана система сбалансированных показателей, которую рекомендуется использовать как инструмент при принятии управленческих решений руководителями предприятий отрасли торговли.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, принятия управленческого решения, стратегические цели, предприятия отрасли торговли.

Abstract: The article is devoted to the actual issue of today - the formation of a system of balanced indicators in the activities of trade enterprises. The authors argue the need for the introduction and application of the system under consideration and define it as an integral part of strategic planning. The authors developed a system of balanced indicators, which is recommended to be used as an instrument when making managerial decisions by managers of trade enterprises.

Keywords: balanced scorecard system, management decision making, strategic goals, trade enterprises.

Современное состояние экономики требует от хозяйствующих субъектов поиска более эффективных механизмов управления хозяйственной деятельностью предприятий. На внешних и внутренних рынках наблюдается обострение конкуренции, вызванное появлением новых инновационно-ориентированных конкурентов, которые могут предложить потребителю достаточно широкий спектр товаров и услуг.

Не мало важен тот момент, что характерен рост неопределенности внешней среды, в которой функционирует предприятие. Возрастает степень риска в бизнесе.

Учитывая выше перечисленные факторы и многие другие, которые не затрагиваются в данной статье, предприятие вынуждено разрабатывать такую систему управления, которая:

1. Обеспечит устойчивую позицию на рынке.
2. Обеспечит способность удерживать необходимый уровень конкурентоспособности.
3. Для решения определенных проблем, связанных с развитием деятельности, даст возможность модернизировать организационную систему. В результате чего предприятие может получить стабильные экономические результаты. Возможным решением рассматриваемой проблематики по мнению авторов статьи может выступить внедрение системы сбалансированных показателей. На взгляд авторов предлагаемая система на сегодняшний день является одним из наилучших инструментов рыночных преобразований как отдельных вопросов развития предприятия, так и предприятия в целом.

Для более конкретного понимания сущности сбалансированной системы показателей необходимо затронуть исторический аспект возникновения данной системы.

Разработка концепции Balanced Scorecard (системы сбалансированных показателей) относят к 1990 году. Связывают появление рассматриваемой системы с изучением Nolan Norton Institute вопроса эффективности управления, поиска возможностей и инструментов, которые способны обеспечить повышение эффективности управления предприятием на тот уровень, который необходим предприятию.

Действующими лицами в данном изучении явились Дэвид Нортон, который являлся директором Nolan Norton Institute и Роберт Каплан профессор Harvard Business School, который изначально был привлечен в качестве научного консультанта проекта.

Гипотеза разрабатываемого проекта заключалась в следующем: «... базирование методики оценки эффективности деятельности предприятия исключительно

на финансовых показателях не обеспечивает роста будущей экономической ценности организации...» [3;27].

Экономической ценностью предприятия является его характеристика, которая определяет значимость в системе экономических отношений.

Формирование показателей экономической ценности происходит на всем протяжении жизненного цикла функционирования предприятия. Благодаря таким показателям можно выявить экономическую и общественную полезность предприятия для государства и для всего населения страны.

Если предприятие не будет располагать необходимыми показателями экономической ценности, то не будет возможности подсчитать экономический эффект от появления или же от прекращения предприятия в народном хозяйстве государства.

В число показателей экономической ценности предприятия относят такие показатели, как, например:

- количество рабочих мест, на структурных так и персональских;
- номенклатуру и ассортимент продукции, оказываемых работ или услуг;
- трудоустроенный потенциал;
- природоохранный потенциал (про данный показатель, как показывает практика, многие руководители предприятий не берут во внимание вообще, что на взгляд авторов статьи является большим недостатком) и т.п..

Единицы измерения выше перечисленных показателей:

- натурально-вещественные;
- денежные;
- условные.

Если же говорить о финансовом состоянии предприятия, то очень важным определением данного понятия в отношении рассматриваемой гипотезы является понятие, данное Г.В. Савицкой: «Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени» [4;34].

В последствии авторами разработки рассматриваемой системы был предложен относительно новый на тот период времени подход к внедрению, смысл которого заключался в следующем: «...то что не поддается измерению, не поддается и управлению...».

Выше указанная аксиома не требует доказательств. Ведь сущность «лежит на поверхности». Вся

работа над эффективностью ритейловой компании – это всегда работа с цифрами (показателями, как привычнее их называть). Если у руководителя не имеется информация о тех/иных показателях, которые были вчера, неделю, месяц назад – то ему не представляется возможности своевременно дать необходимую реакцию на возникновение проблемных вопросов и как следствие не удастся улучшить показатели деятельности предприятия.

В процессе разработки сбалансированной системы показателей с рядом обычными (традиционными) и используемыми на практике показателями выдвигались и совершенствованные показатели. К примеру такого показателя можно отнести влияние эффективности лидерства, влияние личностных качеств работников на тот/иной процесс и т.п..

Но не смотря на возможность включения множества показателей, отражающих любой аспект деятельности предприятия, система включила в себя четыре обязательные (главные, стандартные) составляющие, это:

1. Финансовая составляющая.
2. Клиентская составляющая.
3. Внутренняя составляющая.
4. Составляющая обучения и развития.

Главным достоинством системы сбалансированных показателей, по мнению авторов, это то, что она способна действовать и охватывать деятельность на всех уровнях управления. Персонал предприятия, используя различные имеющиеся ресурсы, сориентировано общей стратегией, направлены на достижение поставленных руководством предприятия целей.

Для того, чтобы был внесен посильный вклад каждого сотрудника в реализацию миссии и достижение целей, используется подход полномочного делегирования. И данную систему можно вполне использовать как инструмент наложения горизонтальных связей на предприятии.

Из поля зрения руководства при использовании системы не выходит ни один из процесса, осуществляемого в деятельности предприятия. Таким образом, можно сделать вывод о том, что система сбалансированных показателей является инструментом стратегического и оперативного управления, связывая таким образом цели, процессы и действия человеческих ресурсов предприятия.

В настоящее время для предприятий актуально ставится вопрос о разработке механизма формирования системы сбалансированных показателей при организации планирования, мониторинга и контроля в условиях нестабильности.

Проблемным местом в вертикальном управлении (персонал-руководство) [1;164] можно отметить слабые информационные каналы между руководителями предприятий и персоналом. Если рассматриваемое звено в цикле управления не будет работать как это требуется, то процесс принятия управленческого решения будет выстроен на недостоверной и полноценной информации.

Большинство руководителей «берут не качеством информации», а «ее количеством», т.е. объемом, уверяя всех, что именно от последнего показателя зависит направленность принятия управленческого решения. Но, по мнению, авторов данной статьи, это заблуждение. Нет гарантии того, что большой объем информации, содержит именно те данные, которые необходимы и востребованы для принятия конкретного управленческого решения в определенный момент функционирования предприятия.

Следовательно, понадобится дополнительное время для поиска, сбора и обработки дополнительной и нужной информации и как следствие затягивается сам процесс принятия управленческого решения. И это рассматриваемое явление тоже можно отнести к отрицательным последствиям неправильной организации процесса принятия управленческого решения. Что подвергает сомнению способность руководителя правильно принимать решения.

Как показывает опыт для успешной статистики прогресса в достижений стратегических целей основной упор и акцент не следует делать на результатах и показателях прошлой деятельности предприятия. Рекомендуется принимать во внимание и основываться на тех показателях, которые будут влиять на эффективное функционирование предприятия на рассматриваемый период времени и учитывать на этот период условия внешней среды и только в этом случае планируемый результат будет носить положительный характер.

Прежде чем перейти к самому механизму построения сбалансированной системы показателей, необходимо учитывать специфические особенности предприятий отрасли торговли. Необходимо выявить направления, которые важны для миссии предприятия, видения перспектив развития и соответственно стратегии предприятия.

На протяжении всего жизненного цикла предприятия направлений может насчитываться большое количество и присутствует момент их модификации под влиянием сложившейся ситуации.

В создании сбалансированной системы показателей для предприятий отрасли торговли авторами рассматривались следующие стадии (рисунк 1).



Рисунок 1 – Стадии сбалансированной системы показателей

Построение сбалансированной системы предполагает, что необходимо начать с определения конкретных стратегических целей, которые отражают всестороннее основное стратегия предприятия.

Учитывая тот момент, что ранее было обозначено, что система имеет четыре составляющие, следова-

тельно, стратегические цели должны быть определены по каждой составляющей. Следовательно, уровень значимости будет по каждой составляющей определенно разным. Схематично выше сказанное, авторами было представлено следующим образом (рисунком 2) [2;105].

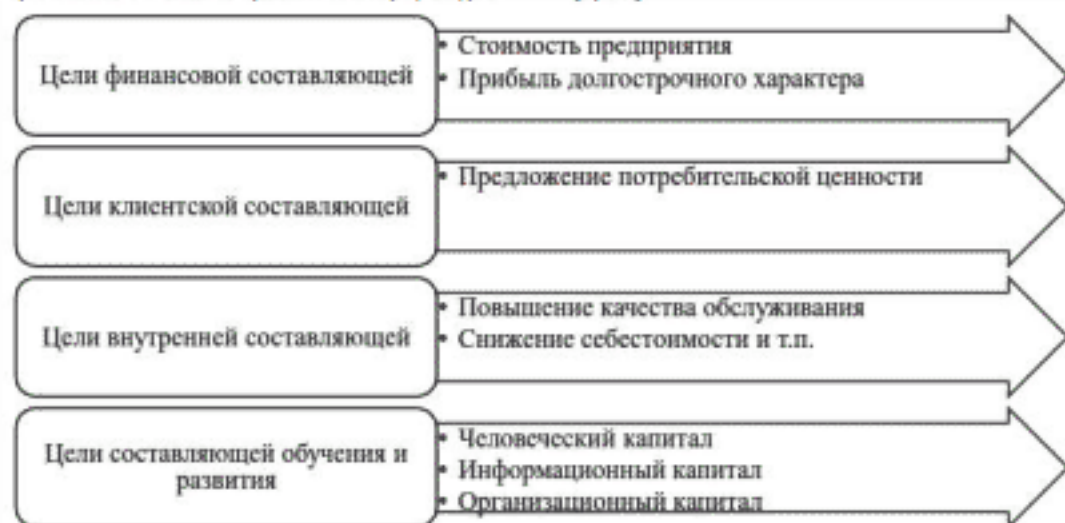


Рисунок 2 – Стратегические цели предприятия в соответствии с составляющими сбалансированной системы

Исходя из выше указанных рассуждений, авторами данной статьи предлагается следующая система сба-

лансированных показателей для предприятий, функционирующих в отрасли торговли (таблица 1).

Таблица 1 - Система сбалансированных показателей для предприятий, функционирующих в отрасли торговли

Стратегические цели	Ключевые показатели эффективности
Финансовая (экономическая) составляющая	
1. Рост объема продаж	1. Объем продаж
	2. Объем продаж на 1 кв. м
	3. Объем продаж на 1 час работы сотрудника
2. Обеспечение дохода собственника	4. Прибыль
Клиентская составляющая	
1. Увеличение скорости преобразования посетителя в реального клиента (с точки зрения потребителя)	1. Конверсия
2. Увеличение показателя путем развития системы дополнительных продаж	2. Средний чек
3. Уменьшение числа возвратов по причине неосознания необходимости его приобретения и заблуждения потребителя	3. К возврату
4. Удовлетворение наибольших потребностей покупателей, оценка самого потребителя, доступность товаров, планирование продаж	4. Оценка качества обслуживания: <ul style="list-style-type: none"> - совершенствование культуры обслуживания - снижение числа жалоб - формирование имиджа
Внутренняя составляющая	
1. Повышение уровня эффективности работы продавца, его производительности (с точки зрения заработной платы)	1. Доля заработной платы продавца в объеме продаж
2. Повышение оборачиваемости	2. Оборачиваемость запасов
3. Увеличение скорости преобразования посетителя в реального клиента (с точки зрения продавца)	3. Эффект обслуживания
Составляющая обучения и развития	
1. Внедрение в деятельность предприятия инновационных методов работы	1. Обучение и переподготовка в связи с внедрением новых технологий продаж

Предлагаемая система может быть достаточно эффективным инструментом для улучшения показателей деятельности предприятия торговли и служить весомым аргументом при принятии управленческих решений. Но при внедрении необходимо также учитывать специфику предприятия, уровень квалификации пер-

сона, условия и масштабы выполняемых работ. С помощью данного инструмента у руководителя предприятия появляется возможность выявить слабые позиции в функционировании предприятия и улучшить (современно) его деятельность.

Библиографический список

1. Винникова А.Б. Механизм управления предприятием с использованием сбалансированной системы показателей / Экономика и управление. 2012. №2 (87), с. 164-167.
2. Кафиатулова Э.М. Стадии создания сбалансированной системы показателей в розничных сетях / Альманах современной науки и образования. 2011. №9 (52), с. 104-108.
3. Лавыгин Ю.Н., Лешин А.Е. Сбалансированная система показателей муниципалитета: монография. Владимир: ВлГУ, ВГТУ, 2005, с. 123.
4. Усенко Л.Н., Иванова И.А. Анализ финансового состояния как основа диагностики банкротства / Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). Ростов-на-Дону. 2005. №1 (20), с. 34-37.

References

1. Vinnikova A.B. Mekhanizm upravleniya predpriyatiem s ispol'zovaniem sbalansirovannoj sistemy pokazatelej / Ekonomika i upravlenie. 2012. №2 (87), s. 164-167.
2. Kafiatulova E.M. Stadii sozdaniya sbalansirovannoj sistemy pokazatelej v roznich-nyh setyah / Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya. 2011. №9 (52), s. 104-108.
3. Lavygin YU.N., Leshin A.E. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej municipaliteta: monografiya. Vladimir: VIGU, VGPU, 2005, s. 123.
4. Usenko L.N., Ivankova I.A. Analiz finansovogo sostoyaniya kak osnova diagnostiki bankrotstva / Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta (RINH). Rostov-na-Donu. 2005. №1 (20), s. 34-37.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУТОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Хамазина А.М., аспирант, Дальневосточный федеральный университет
Якубовский Ю.В., д.т.н., профессор, Дальневосточный федеральный университет
Карастелев Б.Я., д.т.н., профессор, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Исследован действующий государственный инструмент, направленный на создание благоприятных условий для инновационного развития российской экономики – конкурс на основании Постановления Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. Рассмотрена специфика проведения конкурса, изменения в финансировании и процедуре отбора конкурсных заявок. Проведен анализ конкурсных очерков с целью классификации заявок победителей по отраслям и предприятий-заявителей по размеру. Выделены недостатки и сильные стороны конкурса. Предложена концептуальная схема взаимодействия субъектов института инновационного развития с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: инновации, конкурс на получение субсидии, государственный инструмент.

Abstract: The article studies the functioning (existing) state instrument, the essence of which is to create favorable conditions for innovative development of the Russian economy. This instrument is the competition in the context of the Resolution of the Russian Federation Government №218 dated as of April 9, 2010. The specifics of the competition, changes in funding and the procedure for selecting applications are considered. Furthermore, competitive lines were analyzed for the purpose of classification of applications-winners by branches and enterprises-applicants by sizes. Consequently, the shortcomings and strengths of the competition were emphasized, and the conceptual scheme for subject interaction of the Institute of Innovative Development was proposed taking into account regional features.

Keywords: innovation, competition for subsidies, state instrument.

Вопросы, связанные с инновационным ростом экономики регионов являются крайне актуальными для России, поскольку значимых прорывов в данной сфере деятельности пока не удалось достичь, несмотря на определенные усилия, которые регулярно принимаются на федеральном уровне.

В таблице 1 приведены цифры, отражающие общее состояние и возможности развития отечественного научно-технологического комплекса.

Таблица 1 – Основные показатели развития научно-технологического комплекса России, 2008-2015 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Внутренние затраты на исследования и разработки: в % к ВВП	1.04	1.25	1.13	1.09	1.05	1.06	1.09	1.13
Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в % к ВВП	0.39	0.56	0.53	0.56	0.53	0.60	0.56	0.54
Число организаций, выполняющих исследования и разработки, ед.	3666	3536	3492	3682	3566	3605	3604	4175
Из них промышленных предприятий, ед.	239	228	238	280	274	266	275	371
Персонал, занятый исследованиями и разработками, тыс. чел.	761,3	742,4	736,5	735,3	726,3	727,0	732,3	738,8

Источник [1]

Из анализа таблицы 1 следует вывод, что вложения в науку в % к ВВП увеличиваются, однако рост показателей непосредственной инновационной активности – незначительный. Если сравнить эти показатели с другими развитыми странами, мы увидим серьезное отставание.

С начала двухтысячных годов Правительством Российской Федерации был принят ряд законодательных актов, направленных на стимулирование модернизации и технологического развития промышленности и кооперацию промышленных предприятий с организациями науки и университетами. Несмотря на недостатки и слабые стороны принятых документов, они в определенной степени оказали положительное влияние на состояние российской инновационной среды и способствовали активизации хозяйствующих субъектов в сфере научно-технологического развития. Основным документом, направленным на рост инновационной активности в России является Федеральная целевая программа (ФЦП) "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы" (утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 года № 2 613). Продолжение – Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы», утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации № 426 от 21 мая 2013 года. В рамках данной ФЦП была утверждена Государственная программа Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы", утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 апреля 2014 года № 301.

И наконец, 9 апреля 2010 года Правительство Российской Федерации утвердило Постановление № 218 "О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства" (в новой редакции: "О мерах государственной поддержки научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы" (утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 года № 2 613). Продолжение – Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы», утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации № 426 от 21 мая 2013 года. В рамках данной ФЦП была утверждена Государственная программа Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы", утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 апреля 2014 года № 301.

И наконец, 9 апреля 2010 года Правительство Российской Федерации утвердило Постановление № 218 "О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства" (в новой редакции: "О мерах государственной поддержки научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы" (утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 года № 2 613). Продолжение – Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы», утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации № 426 от 21 мая 2013 года. В рамках данной ФЦП была утверждена Государственная программа Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы", утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 апреля 2014 года № 301.

ки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора» государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013 - 2020 годы» (далее ПП № 218).

Конкурс на получение субсидии для проведения НИОКР реальным сектором экономики

На основе ПП № 218 ежегодно проводится конкурс на получение государственной субсидии. Целью государственной поддержки является развитие научной и образовательной деятельности в российских университетах, стимулирование использования производственными предприятиями потенциала российских высших учебных заведений в целях развития и совершенствования наукоемкого производства и стимулирования инновационной деятельности в российской экономике. Субсидия выделяется производственному предприятию, что позволяет гарантировать востребованность разработки высшего учебного заведения и её дальнейшее использование для организации нового высокотехнологичного производства. Особенность конкурса состоит в том, что он одновременно нацелен на повышение инновационной активности организаций реального сектора экономики, стимулирование спроса на результаты исследований и разработок в корпоративном секторе и на поддержку связей между бизнесом и исследовательскими организациями (группами) в инновационной сфере, на развитие исследовательской и технологической базы вузов путем расширения практики их вовлечения в инновационную и внедренческую деятельность организаций промышленности и повышение на этой основе качества подготовки специалистов в вузах, в том числе для промышленного сектора страны.

В конкурсе могут принимать участие организации реального сектора экономики, являющиеся юридическими лицами, созданные в любой организационно-правовой форме. Для предприятий главным мотивом участия в таких проектах является получение новых технологий и продуктов, которые позволяют повысить их конкурентоспособность, расширить имеющийся рынок и выйти на новый, минимизировав при этом риски за счет субсидирования НИОКР государством. Университетам и научным организациям значительные средства необходимы для реализации крупных исследовательских результатов и разработок, кроме того налаживание кооперации с бизнесом, способствует поддержанию и развитию наиболее конкурентоспособных научных коллективов.

В 2012 году в Постановление были внесены изменения, предусматривающие возможность участия в проектах в качестве головного исполнителя НИОКР не только университетов, но и государственных научных учреждений.

Выделение субсидий осуществляется на конкурсной основе путем проведения открытого публичного конкурса. Поданные заявки оцениваются экспертами по ряду критериев, за соответствие которым проекту начисляются баллы. На сегодняшний день проведено девять очередей конкурса. За 7 лет критериев отбора победителей стало несколько больше, по сравнению с первыми очередями.

Отбор заявок последней очереди конкурса осуществлялся по следующим критериям:

- опыт реализации организацией-инициатором инвестиционных проектов, сотрудничества с образовательными организациями и опыт головного исполнителя проведения НИОКР в предметной очереди конкурса за последние пять лет;

- привлечение головным исполнителем НИОКР российского государственного научного учреждения

или образовательной организации высшего образования в качестве соисполнителя НИОКР (интеграция вузовского и академического секторов науки);

- поддержка проекта со стороны органов государственной власти или профильной государственной корпорации;

- значимость результатов проекта для решения приоритетных задач в области обеспечения технологической независимости отраслей экономики и импортозамещения;

- уровень технологической новизны и конкурентоспособности разрабатываемой продукции (технологии) и сложности решаемых научно-технологических задач;

- достижимость результатов проекта и др.

За весь период проведения конкурса несколько раз менялись «правила игры»: объемы и сроки финансирования, критерии отбора заявок. С четвертой очереди добавился третий агент кооперации – соисполнитель НИОКР (академический сектор науки).

Недавно вышло Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2017 года № 970 «О внесении изменений в Правила предоставления субсидий на государственную поддержку развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора» государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013 — 2020 годы». На основе данного постановления произошли некоторые изменения и уточнения, а именно:

- обновлены правила предоставления субсидий на господдержку развития кооперации российских университетов, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства;

- изменен механизм субсидирования: от возмещения фактически понесенных затрат перешли к финансовому обеспечению расходов. Субсидии предоставляются на срок от 1 года до 3 лет. Размер определяется в соответствии с заявкой на участие в конкурсе, содержащей технико-экономическое обоснование реализации проекта, но не более 100 млн. руб. в год. Предусмотрено дополнительное финансовое обеспечение проекта из собственных средств организации-заявителя в размере, равном величине субсидии. При этом не менее 20% собственных средств должны направляться на финансовое обеспечение НИОКР и технологических работ по проекту;

- установлены критерии отбора получателей, требования к ним, условия предоставления субсидии;

- субсидия перечисляется на счета, открытые территориальным органам Федерального казначейства в учреждениях ЦБ РФ для учета операций со средствами неучастников бюджетного процесса;

- предусмотрены правила на случай нарушения целей, условий и порядка предоставления субсидии, неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства по производству высокотехнологичной продукции [4].

Тем не менее, нет серьезных препятствий развитию кооперации предприятий и университетов, и в каждой очереди отмечалось достаточное количество достойных заявок. Несмотря на сложное экономическое положение государства, практически каждый год (за исключением 2011, когда конкурс не проводился) объявлялась новая конкурсная очередь. Однако размер субсидии уменьшился с 300 млн. руб. до 200 млн. руб. к девятой очереди конкурса, динамика финансирования конкурса представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Распределение финансирования по конкурсным очередям, млн. руб.

Год реализации проекта \ Очередь	Очередь								
	1 оч. 2010г.	2 оч. 2010г.	3 оч. 2012г.	4 оч. 2013г.	5 оч. 2014г.	6 оч. 2015г.	7 оч. 2016г.	8 оч. 2017г.	9 оч. 2018г.
1	100	100	100	30	30	50	70	60	30
2	100	100	100	60	30	60	60	50	70
3	100	100	100	100	100	60	-	50	100
Макс. объем финансирования, млн. руб./проект	300	300	300	190	160	170	130	160	200

Источник: составлено автором

Проведение конкурса в рамках ПП № 218 имеет множество целей и задач, предполагается, что его успешная реализация должна обеспечить создание следующих условий:

- долгосрочное сотрудничество российских высших учебных заведений с организациями реального сектора экономики, как в рамках проекта, так и после его окончания;
- повышение конкурентоспособности научно-исследовательского сектора российских высших учебных заведений в проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и научно-технологических работ по заказу организаций реального сектора экономики;
- повышение профессионального уровня преподавателей и качества выпускаемых специалистов за

счет их вовлечения в НИОКР, выполняемые по заказу организаций реального сектора экономики на передовых и приоритетных направлениях технологического развития;

- стимулирование инновационной активности в организациях реального сектора экономики и в российских высших учебных заведениях и т.д.

Анализ конкурсных заявок

Был проведен анализ заявок, поданных на конкурс. Все необходимые данные представлены на сайте конкурса [2].

В таблице 3 и на графике 1 можно наблюдать распределение заявок на участие в конкурсе, и количество одобренных проектов, оценить заинтересованность участия в каждой очереди.

Таблица 3 - Распределение количества проектов по конкурсным очередям

№ очереди	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Год	2010	2010	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2017
Подано, ед.	480	323	281	262	149	158	150	161	228
Одобрено, ед.	57	55	71	30	25	54	35	19	32
Одобрено, в % от числа поданных заявок в очереди	11,88	5,87	25,27	11,45	16,78	34,18	23,33	11,80	14,04

Источник: составлено автором

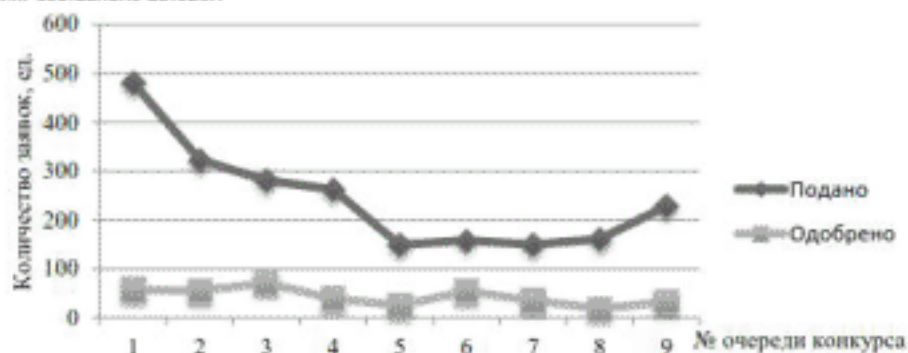


Рисунок 1 - Распределение количества поданных и одобренных проектов по конкурсным очередям

Согласно таблице 3 и рисунку 1 следует, что показатели неоднородны. Наибольший интерес конкурс вызывал вначале, далее количество поданных заявок сокращается. Наиболее слабая активность в 5-8 очередях, сокращение, в сравнении с первым годом, почти в 3 раза. В среднем 17,56 % заявок получают одобрение от общего числа поданных.

Анализ организаций-инициаторов проектов, получивших субсидию, по критериям: объем годовой выручки (таблица 4, рисунок 2) и среднесписочная численность персонала (таблица 5, рисунок 3), позволяет определить размер предприятий-участников.

Таблица 4 - Распределение организаций-инициаторов проектов по объему выручки, (млрд. руб.)

Выручка, млрд. руб.	До 0,1	0,1-0,5	0,5-1,0	1,0-10	>10
Доля в общем объеме организаций-инициаторов, %	9	31	13	37	10

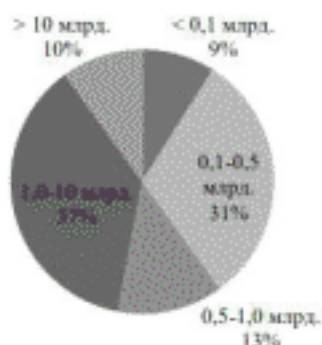


Рисунок 2 – Распределение организаций-инициаторов проектов по объему годовой выручки, (млрд. руб.)

Из рассмотрения таблицы 4 и рисунка 2 следует вывод, что подавляющее большинство организаций, участвовавших в конкурсе на основании Постановления Правительства № 218, имеют выручку от милли-

арда руб. в год. Также часто принимали участие в конкурсе предприятия с выручкой от 0,1 до 0,5 млрд. руб. в год.

Таблица 5 – Распределение организаций-инициаторов по среднесписочной численности персонала, чел.

Среднесписочная численность персонала, чел.	До 200	201- 600	601-1500	1501-5000	Свыше 5000
Доля в общем объеме организаций-инициаторов, %	20	19	25	19	17

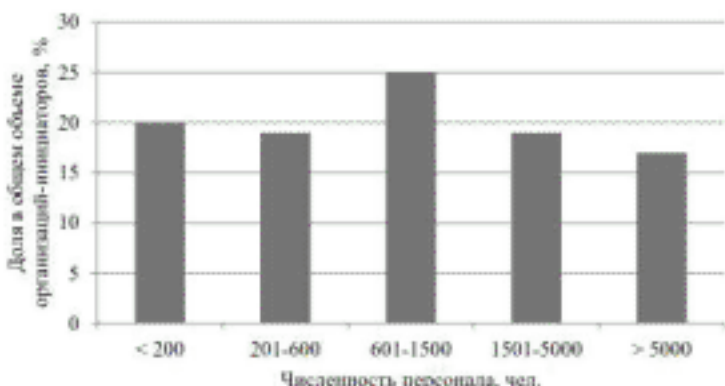


Рисунок 3 – Распределение организаций-инициаторов по среднесписочной численности персонала, чел.

На сегодняшний день установлены следующие пределы выручки и среднесписочной численности сотрудников, по которым подразделяются предприятия [3]:

- микробизнес – предприятие с выручкой до 120 млн. руб. за календарный год и количеством сотрудников, не превышающим 15 человек;
- малый бизнес – компания с выручкой до 800 млн. руб. и до 100 сотрудников;
- средний – с выручкой до 2 млрд. руб. и до 250 сотрудников;
- крупный – выручка свыше 2 млрд. руб. и свыше 250 сотрудников.

Следовательно, как правило, в конкурсе выигрывают организации-представители среднего и крупного бизнеса.

В дополнение проведен анализ конкурсных заявок-победителей, разделенных по отраслям промышленности (рисунок 4). Заявки были разделены на следующие отрасли:

- 1) машиностроение (приборостроение);
- 2) космические и транспортные системы;
- 3) информационные технологии;
- 4) энергетика и энергоэффективность;

- 5) медицина (фармацевтика);
- 6) химическая промышленность;
- 7) добыча полезных ископаемых;
- 8) металлургия;
- 9) строительство и городское хозяйство;
- 10) прочие.

Наибольшее одобрение получают заявки в области машиностроения (приборостроения), космических и транспортных систем. В этом есть неоспоримая логика, поскольку первая отрасль обеспечивает развитие всех последующих отраслей, как базовая, а вторая решает задачи по социально-экономическому освоению пространства при условии временной минимизации.

В ходе исследования были выделены проблемы, которые, на наш взгляд, снижают эффективность государственного инструмента, созданного на основе ПП № 218. Конкурс больше направлен на развитие потенциала уже существующих научных коллективов, поскольку на этапе подачи конкурсной заявки должен быть серьезный задел по проекту. Предприятия в свою очередь, редко вкладывают деньги в совершенно новую для них технологию, а, как правило, развивают свое технико-технологическое совершенство.

Еще одна серьезная отрицательная сторона конкурса – отсутствие сопровождения проекта после окончания. Министерство образования и науки лишь полу-

чает формальные отчеты раз в полгода, но помощи с доведением проекта до полной реализации и коммерциализации – нет.



Рисунок 4 – Распределение одобренных проектов по отраслям промышленности (по применению разработок), %

Одна из проблем низкой инновационной активности российских предприятий, возможно, кроется в том, что они не привыкли финансировать свои НИОКР. Отсутствие общепринятой институт финансирования подобных проектов предприятиями, поэтому нет необходимого понимания руководством компаний важности активной борьбы за конкурентоспособность продукции. Конкурс на основании Постановления Правительства № 218 – правильный государственный институт, однако его одного недостаточно, проблему слабого экономического роста регионов необходимо решать при помощи системного подхода, направленного на инновационное развитие. Необходимо совершенствовать уже существующие институты и инструменты.

Следует отметить и ряд недостатков, связанных с самой процедурой проведения конкурса. Во-первых, участники конкурса не имеют возможности повысить качество заявок, так как нет обратной связи по заключению экспертов. На наш взгляд, конкурсанты должны знать, по каким критериям не смогли одержать победу. Поэтому доработка проекта пока осуществляется только на интуитивном уровне, чтобы заявить его в следующей очереди. Между тем, в зарубежной практике предоставление оценочного отчета по каждой проектной заявке является нормой, независимо от того, победила она или нет. Во-вторых, в открытом доступе не выкладывается информация об уже реализованных проектах, получивших весь объем субсидии. Из-за этого сложно оценить вклад реализованного проекта в экономику предприятия-заявителя и соответствующего региона. Однако, по мнению некоторых участников конкурса это правильно. Так как некоторые проекты можно отнести к ноу-хау, информацию о которых разглашать не следует. В-третьих, не стоит забывать о возможных коррупционных действиях или личных знакомствах между участниками конкурса и его экспертами. Но, к сожалению, такие теневые действия крайне сложно проследить.

Для некоторых обособленных регионов одного Постановления недостаточно.

Например, если рассматривать Приморский край, то можно увидеть ряд естественных ограничений:

- значительная географическая удаленность от центральной части России, где сосредоточены все крупные промышленные объединения предприятий, холдинги, консорциумы и т.д., заинтересованные в кооперации с университетами;
- ограниченность трудовых и кадровых ресурсов, как в сфере производства, так и в сфере науки;
- малочисленность самостоятельных крупных промышленных предприятий (частный бизнес);

- слабая заинтересованность руководителей предприятий в проведении НИОКР и создании инновационного продукта ввиду низкой конкуренции на местном рынке, высоких первоначальных затратах и больших рисках.

Подобного рода ограничения создают серьезные барьеры для инновационного развития географически удаленного региона в целом. Поэтому следует создавать институты регионального уровня, ориентированные на специфику региона, которые должны опираться на региональную инновационную политику управления научно-технологическим развитием.

По результатам вышеприведенного анализа на рисунке 5 предложены новые элементы для совершенствования существующего государственного института – конкурса на основании Постановления Правительства № 218. Подобная схема более приспособлена для реализации проектов в отдаленных и приграничных регионах, например как Дальний Восток (Приморский край). Предлагается создание регионального агента для управления организацией кооперационных связей и разработки актуальных инновационных проектов, который должен знать хорошо специфику региона. Возможно и создание профильного подразделения в уже существующих государственных органах, например, Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. Предлагается создать интернет-площадку для поиска партнеров, заинтересованных в кооперации, где и предприятия и университеты смогут беспрепятственно, вне зависимости от территориальной принадлежности, найти партнера и мотивировать его к созданию совместного проекта. Следует пропандировать, стимулировать активность промышленных предприятий в сфере проведения НИОКР. Также одним из вариантов решения задачи, когда проект не коммерциализируется в полном объеме, является создание регионального мониторинга и содействие дальнейшему продвижению проектов.

Вывод

В целом, ПП № 218 – действенный способ повышения инновационной активности предприятий реального сектора экономики и тем самым способствования устойчивому развитию российской экономики. В ходе реализации конкурса осуществлена государственная поддержка реализации 378 комплексных проектов по созданию высокотехнологического производства. Благодаря реализации Постановления Правительства Российской Федерации № 218 возникло и начало укрепляться взаимодействие в сфере исследований и разработок между университетами, научными организациями и промышленными компаниями.



Рисунок 3 – Концептуальная схема взаимодействия субъектов института инновационного развития

Российские промышленные компании, которые в последние годы начали развивать инновационную деятельность и восстанавливать собственные подразделения НИОКР, в лице университетов смогли увидеть серьезного партнера по разработке новых продуктов и технологий, новых подходов в решении организационно-управленческих отношений. Важно и

то, что в значительной части случаев выполнением одного проекта сотрудничество не заканчивается — возникают все новые проекты и уже не только в формате, определенном Постановлением №218. Поэтому будет полезна доработка данного государственного института с учетом региональных особенностей.

Библиографический список

1. Индикаторы науки: 2017: статистический сборник / Ю.Л. Войнилов, Н.В. Горodникова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 304 с.
2. Официальный сайт ПП№218 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://p218.ru/>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71649312/#ixzz4tqR8XIBb>
5. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

References

1. Indikatory nauki: 2017: statisticheskiy sbornik / YU.L. Vojnilov, N.V. Gorodnikova, L.M. Gohberg i dr.; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». – M.: NIU VSHEN, 2017. – 304 s.
2. Oficial'nyj sayt PPN#218 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://p218.ru/>
3. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
4. Informacionno-pravovoj portal GARANT.RU [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71649312/#ixzz4tqR8XIBb>
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 04.04.2016 № 265 "O predel'nyh znacheniyah dohoda, poluchennogo ot osushchestvleniya predprinimatel'skoj deyatel'nosti, dlya kazhdoy kategorii sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva"

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МНОГОФАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ

Цыплаков И.Ю., аспирант, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Бубнова О.Ю., к.ф.-м.н., доцент, Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации

Аннотация: На основе анализа различных источников обобщены проблемы развития страхового рынка и отдельных страховых компаний, в частности выделяется проблема прогнозирования финансовой устойчивости отдельных операторов страхового рынка. Предложена методика оценки финансовой устойчивости страховой компании, основанная на сопоставлении показателей динамики страхового рынка и отдельной компании.

Ключевые слова: Страховой рынок, проблемы развития страхового рынка, модель прогнозирования финансовой устойчивости страховой компании, регрессионный анализ.

Abstract: Based on the analysis of various sources summarized the problems of development of the insurance market and individual insurance companies, in particular highlighted the problem of forecasting financial stability of the individual insurance market. The methodology of estimation of financial stability of insurance companies, based on the comparison of the dynamics of the insurance market and individual companies.

Keyword: Insurance market, problems of development of the insurance market, the prediction model of financial stability of the insurance company, regression analysis.

Возможности страхования, влияющего на развитие российской экономики через выполнение своих стратегических функций, во многом определяются воздействием на него различных факторов.

На степень реализации стратегической роли страхования, проявляющейся через выполняемые им функции, оказывают влияние следующие существенные внутренние факторы [5]:

- емкость российского страхового рынка — чем страховый рынок больше, тем в большем объеме страховщики предоставляют социальную и финансовую защиту обществу. С увеличением масштаба взаимодействия через свою инвестиционную деятельность с другими секторами национальной экономики, они все в большей степени поддерживают российскую экономику в целом;

- содержание национального государственного регулирования страховой деятельности должно быть направлено на поддержку и защиту национальной экономики. Последнее может быть обеспечено ограничением оттока за рубеж денежных средств российских страхователей, ограничением присутствия иностранного капитала на страховом поле России, ограничением допуска иностранного капитала к стратегически важным объектам страхования и видам страхования. Необходимость ограничения притока иностранного капитала в страховую бизнес России обусловлена следующим. Чем больше приток иностранного капитала на российский страховой рынок, тем больше возможностей для противоположного денежного потока — из российских страховых компаний в зарубежную экономику. Это обусловлено спецификой страхования как важнейшего инвестиционного института. И от того, каковы будут Правила размещения страховых резервов и собственных средств страховщиков, как Правила будут регулировать размещение активов в национальную и зарубежные экономики, зависит величина этого потока. Именно поэтому необходимо такое регулирование страховой деятельности, которое, во-первых, отслеживало бы общее присутствие иностранного капитала на российском страховом рынке и его допуск в определенные сферы деятельности, и, во-вторых, контролировало и при необходимости ограничивало бы возможный отток денежных средств из России, что способствовало бы реализации страхованием его функций поддержки и защиты национальной экономики.

На возможность реализации стратегических функций российской экономики могут оказывать влияние и другие внутренние и внешние факторы. Особый интерес представляют те из них, которые, во-первых,

могут оказывать негативное влияние на возможность выполнения страхованием его стратегических функций, и, во-вторых, воздействие этих факторов является постоянным.

К числу мер по регулированию страховой деятельности на территории РФ, направленному на сохранение и усиление стратегических функций страхования, можно отнести, следующее.

На уровне отдельной страховой организации необходимы следующие условия [4].

Сохранение Правил размещения страховых резервов и собственных средств, действующих ранее, т.е. до 2012 г., или ужесточение новых Правил, действующих с 2012 г., за счет пересмотра разрешенных долей разных видов активов, покрывающих страховые резервы и собственные средства, с тем, чтобы возможности размещения этих средств в зарубежные активы уменьшались. Альтернативой этому предложению может стать введение специальных разрешенных долей по видам зарубежных активов, принимаемых в покрытие страховых резервов и собственных средств страховщика.

Сохранение Правил размещения страховых резервов, действующих ранее, т.е. до 2012 г., или ужесточение новых Правил, действующих с 2012 г., за счет пересмотра (уменьшения) разрешенной доли перестрахования за рубеж по рискованым видам страхования.

Разработка таких правил функционирования отделений зарубежных страховых компаний (branches), которые бы обеспечивали функционирование страхования, реализуемого на территории РФ, как сектора финансового рынка, поддерживающего и защищающего в первую очередь национальную экономику РФ.

На уровне всего страхового рынка необходимо следующее.

Сохранение контроля за квотой суммарного присутствия иностранного капитала на российском страховом рынке без ее увеличения.

Обеспечение контроля за размером всего российского капитала, который уходит за рубеж по каналам перестрахования. Для этого может быть использован механизм, подобный тому, который применяется для контроля за квотой суммарно иностранного присутствия на российском страховом рынке.

Принятие мер по обеспечению паритетных отношений с зарубежными перестраховщиками. Такой мерой может быть создание национальной государственной перестраховочной компании. При этом контроль за всеми перестраховочными операциями внутри России, за рубеж и из-за рубежа может осуществ-

ляться через установление обязательной доли перестрахования всех рисков в национальной перестраховочной компании. Риски не должны полностью оседать в этой перестраховочной компании. Речь идет об утвержденной доле, например, в 15%. Это значит, что 15% риска, уходящего на перестрахование за рубеж, остается в национальной перестраховочной компании, а 85% уходит за рубеж. Именно в таком варианте национальная перестраховочная компания, во-первых, увеличит емкость российского рынка перестрахования, и, во-вторых, даст возможность контроля за потоком денежных средств за рубеж и из-за рубежа по каналам перестрахования. В Белоруссии, например, утвержденная доля установлена на уровне 10% от всех рисков, которые подпадают под перестрахование. В то же время возможен и другой, более ослабленный вариант, при котором через национальную перестраховочную компанию должны проходить риски, которые уходят на перестрахование из России только за рубеж или приходят в Россию на перестрахование только из-за рубежа. По поводу создания национальной перестраховочной компании существуют разные точки зрения. Одни считают, что такая компания должна быть создана только на период экономических санкций против России, что ее постоянное функционирование нанесет вред российскому рынку перестрахования. По нашему мнению, создание такой компании будет отвечать национальным интересам России по следующим причинам. Во-первых, создание национальной перестраховочной компании с государственным участием в размере 70 млрд руб. повысит емкость национального рынка перестрахования — по итогам прошлых лет за рубеж по каналам перестрахования стало уходить примерно около 140 млрд руб. Во-вторых, именно контроль за прохождением денежных средств российских страхователей за рубеж по каналам перестрахования, осуществляемый через функционирование такой компании, позволит хотя бы стремиться к паритету в сфере перестрахования российского страхового рынка с рынками других стран [3].

Ограничение доступа иностранного капитала в социально и стратегически важные виды страхования, а также в определенные отрасли российской экономики. Хотя такие ограничения были приняты уже давно, и они действовали, сейчас ситуация с их сохранением пока не вполне прозрачная. Речь идет, например, о долгосрочных видах страхования, в рамках которых в силу специфики этих договоров формируются «длинные деньги», которые могут работать на экономику всей России. Дополнительно к страхованию жизни необходимо решать вопросы допуска иностранного страховщика в следующие виды страхования, по которым до настоящего времени такие ограничения были:

- обязательные виды страхования;
- обязательные государственные виды страхования;

- имущественные виды страхования, связанные с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд;

- страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций.

Особого внимания заслуживает вопрос прогнозирования функционирования страхового рынка и его отдельных операторов [1]. Одним из наиболее эффективных инструментов прогнозирования потребности в тех или иных видах страховых услуг является многофакторная регрессионная экономико-статистическая модель. В такой модели присутствует прямое выражение связи прогнозируемого показателя с основными влияющими факторами. Кроме этого есть возможность получения обоснованных вариантов прогноза для различных значений определяющих факторов.

В качестве прогнозно-аналитической модели рассматривается модель оценки доходности портфеля страховых продуктов страховой компании [2]. В качестве независимых переменных модели $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ могут использоваться показатели динамики страховых премий и выплат по договорам страхования таких видов страхований как личное страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, имущественное страхование юридических лиц, имущества граждан, страхование предпринимательских и финансовых рисков, страхование гражданской ответственности, сельскохозяйственное страхование. К этим факторам предъявляются следующие требования:

- 1) факторы должны быть количественно измеримы;
- 2) факторы должны быть тесно связаны с результатом, то есть коэффициент корреляции между каждым x_i и y должен быть отличен от нуля ($> 0,3$);
- 3) факторы не должны быть тесно связаны между собой, а тем более находится в строгой функциональной зависимости (коэффициент корреляции между факторами не должен быть больше 0,3).

Построение модели осуществляется с помощью процедуры многошагового регрессионного анализа.

Отбор факторных признаков в модель происходит согласно пунктам:

1. Предварительное определение перечня факторов, оказывающих влияние на переменную y ;
2. Сравнительная оценка и отсев факторов;
3. Окончательный отбор факторов в процессе построения разных вариантов моделей и оценки значимости их параметров.

Используя многофакторный регрессионно-корреляционный анализ можно оценивать как влияют те или иные факторные признаки на результативный. Результативным признаком является такой показатель как «всего по добровольному и обязательному страхованию» (таблица 1).

Таблица 1 – Статистические данные о динамике полученных страховых премий и произведенных выплатах по страховому рынку за 2013 – 2015 г.

№ п/п	Вид страхования	2013		2014		2015	
		Премии (взносы)	Выплаты	Премии (взносы)	Выплаты	Премии (взносы)	Выплаты
1	Всего по добровольному и обязательному страхованию (строка 1.1 + строка 1.2)	105 102,0	30 033,0	104 279,0	55 378,0	19 890,0	41 803,0
1.1	Добровольное страхование	45 202,0	13 117,0	37 218,0	12 467,0	12 211,0	8 296,0
	Личное страхование	1 181,0	176,0	839,0	131,0	105,0	94,0
	Имущественное страхование	42 962,0	12 940,0	35 987,0	11 980,0	11 915,0	8 003,0
	в том числе КАСКО	13 020,0	12 828,0	9 289,0	11 427,0	577,0	7 787,0
	Страхование ответственности	1 059,0	1,0	392,0	356,0	191,0	199,0
1.2	Обязательное страхование	59 900,0	16 916,0	67 061,0	42 911,0	7 679,0	33 507,0

Составными элементами ряда динамики являются значения показателя, называемые уровнями ряда, и показатели времени – моменты времени, к которым относятся уровни ряда. Первое значение показателя уровня ряда – начальный уровень, последнее – конечный уровень.

Первым этапом статистического анализа рядов динамики является характеристика интенсивности развития явления, в данном случае это взносы и выплаты страховых компаний, от периода к периоду, а также обобщающей характеристики его развития за весь ряд периодов. Для изучения интенсивности изменения уровней ряда во времени исключаются показатели динамики: абсолютные приросты, коэффициенты роста, темпы роста, темпы прироста, абсолютные значения одного процента прироста с переменной или постоянной базой. В нашем случае проводится сравнений каждого уровня ряда с предыдущим уровнем, то есть получаются показатели динамики с переменной базой (цепные показатели динамики).

При расчете показателей приняты следующие условные обозначения: y_t – уровень любого периода (кроме первого), называемый уровнем текущего периода, y_{t-1} – уровень периода, предшествующего текущему.

Нас интересует, на сколько процентов уровень текущего периода больше (или меньше) уровня базисного периода, то есть другими словами темп прироста $T_{\text{р}}$. Метод расчета этого показателя динамики следующий

$$T_{\text{р}} = \frac{y_t - y_{t-1}}{y_{t-1}} \cdot 100\% \quad (1)$$

На основании цепных показателей динамики темпа изменений индекса компании и темпа изменения индекса рынка вычисляется коэффициент β , показывающий взаимосвязь среднерыночной тенденции изменения полученной страховыми компаниями премии

по всем видам страховых услуг, характеризуемой темпом изменения индекса рынка и изменений объемов полученных отдельной страховой компанией премий по всем видам страхования. Для коэффициента сделано следующее допущение: если $\beta < 1$, то при значительном изменении индекса общая доходность деятельности страховой компании меняется слабо и риск ее дефолта мал, а если $\beta > 1$, то при значительном изменении индекса общая доходность деятельности страховой компании меняется сильно и риск дефолта данного оператора рынка велик.

Формула для расчета коэффициента β :

$$\beta = \frac{\text{COV}(T_{\text{р}}, T_{\text{мр}})}{\sigma^2(T_{\text{мр}})}$$

где $\text{COV}(T_{\text{р}}, T_{\text{мр}})$ – ковариация между темпами роста стоимости (доходности) конкретной страховой компании и темпами роста индекса рынка, которая определяется выражением:

$$\text{COV}(T_{\text{р}}, T_{\text{мр}}) = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (T_{\text{р}t} - T_{\text{р}}) \cdot (T_{\text{мр}t} - T_{\text{мр}})$$

где

$$T_{\text{р}t} = \sum_{i=1}^n T_{\text{р}it} / n$$

$$T_{\text{мр}t} = \sum_{i=1}^n T_{\text{мр}it} / n$$

при этом дисперсия темпов роста индекса рынка (среднерыночной доходности), будет равна:

$$\sigma^2(T_{\text{мр}}) = \frac{1}{n-1} \sum_{t=1}^n (T_{\text{мр}t} - T_{\text{мр}})^2$$

где $T_{\text{р}it}$ – темпы роста доходности конкретной компании i в момент времени t , $T_{\text{мр}it}$ – темпы роста индекса рынка m в момент времени t , n – число периодов.

Применение данной модели позволяет прогнозировать финансовую устойчивость страховой компании и адекватно оценивать риск ее дефолта.

Библиографический список

1. Цыплаков И. Ю. Специфика комплексного экономического анализа страховой организации: направления и особенности Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-5 (36). С. 141-146.
2. Цыплаков И. Ю., Заикина Л. Ю., Серова Л. Г. Анализ финансовой устойчивости страховой организации Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-1 (37). С. 174-177.
3. Чернова Г. В. Влияние вступления РФ в ВТО на российскую экономику через ее страховой сектор. Страховое дело, 2013. № 1(510). С. 20 – 24
4. Чернова Г. В. Глобализация и вступление РФ в ВТО важнейшие факторы развития страхового рынка на современном этапе. Финансы и кредит, 2013. №27 (555). С. 15 – 27.
5. Чернова Г. В., Калайда С. А. Роль страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики и общества – Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы: монография под ред. Белоzerова, Н. П. Кузнецовой. – Москва: Проспект, 2017. – 528 с.

References

1. Cyplakov I. YU. Specifics of complex economic analysis of insurance organization: directions and features of Competitiveness in the global world: economics, science, technology. 2017. № 3-5 (36). S. 141-146.
2. Cyplakov I. YU., Zaikina L. YU., Serova L. G. Analysis of financial stability of insurance organization Competitiveness in the global world: economics, science, technology. 2017. № 4-1 (37). S. 174-177.
3. Chernova G. V. Influence of the accession of Russia to the WTO on the Russian economy through its insurance sector. Insurance business, 2013. № 1(510). P. 20 – 24
4. Chernova G. V. Globalization and the accession of Russia to the WTO are the most important factors of development of the insurance market at the current stage. Finance and credit, 2013. №27 (555). P. 15 – 27.
5. Chernova G. V., Kalajda S. A. Role of insurance in ensuring the sustainable development of the Russian economy and society – Insurance and risk management: problems and perspectives: monograph under the editorship of Belozerov, N. P. Kuznetsov. – Moscow: Prospect, 2017. – 528 p.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: Малое предпринимательство выполняет особые функции в рыночной экономике: объединяет экономику, формирует конкурентоспособные условия; обеспечивает восприимчивость экономики к нововведениям; способствует созданию условий для обеспечения занятости населения и снижению уровня безработицы. Важная роль в обеспечении занятости населения принадлежит малому предпринимательству в торговой сфере. Субъекты малого предпринимательства возникают там, где остальные предприятия неэффективны, а еще там, где другие компании не обеспечивают довольно индивидуализированного подхода к покупателю.

Ключевые слова: сфера услуг, торговая деятельность, торговое предприятие, малое предпринимательство, рынки, розничная торговля.

Abstract: Small business performs special functions in a market economy: combines economy, creates a competitive environment; provides the economy more towards innovation; contributes to the creation of conditions for ensuring employment and reducing unemployment. An important role in ensuring employment of the population belongs to small entrepreneurship in the sphere of trade. Small businesses arise where other companies are inefficient, and where most other companies do not provide a sufficiently individualized approach to the customer.

Keywords: service sector, commercial activity, commercial enterprise, small business, markets, retail.

Развитие рынка, интернационализация деловой жизни выдвигают на первый план потребность в обосновании первоочередных направлений вхождения в мировое сообщество, обеспечения конкурентоспособности экономики России, инструментов ее развития и формирования. Несмотря на то, что торговой сферой на российском рынке охвачено порядка 80% личного потребления, ее доля в создании ВВП составляет 22%, а на предприятиях торговли работают до 17% общей численности занятых и сосредоточено около 23% основного и оборотного капитала, наблюдается необходимость изменения многих инструментов организации рыночных процессов и конкурентоспособности торговых предприятий [4].

Для обеспечения развития экономики Российской Федерации социальная ориентация, главная роль которой принадлежит обеспечению роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, приобретает особое значение. Развитие торговой сферы требует от участников ее деятельности направленность на максимальное удовлетворение потребностей потребителей в товарах и услугах, совершенствование товарно-денежных отношений, повышение качества жизни населения, сопровождающееся расширением социально-экономического содержания и формированием новых направлений развития.

В это же время конкурентоспособность предприятий и организаций сферы торговли остается на низком уровне, и всего 20% субъектов отрасли оценивают экономическую ситуацию как благоприятную. Это во многом зависит от замедления темпов инновационного развития, отсутствия комплексной концепции повышения конкурентоспособности организаций и предприятий сферы торговли.

Это требует в корне изменить трансформацию в методологию регулирования торговой сферы, создания новых подходов к оцениванию конкурентных преимуществ предприятий и организаций, повышение экономической устойчивости с помощью ориентации на качественное стратегическое развитие.

Поэтому исследования главных направлений обеспечения развития и конкурентоспособности организаций и предприятий сферы торговли в рыночных условиях выделены в самостоятельную проблему, решение которой приобрело практическую значимость и острую актуальность.

Многие предприятия сферы услуг в период своей деятельности сталкиваются с определенными проблемами, которые негативно влияют на их дальнейшее развитие и получение высокой прибыли.

Несмотря на кризисную ситуацию, прибыль, как и всегда, является основным источником средств дина-

мично развивающегося торгового предприятия. Низкий курс рубля привел к смене потребления на сбережение. С 2014 года, объем средств, которые тратятся на приобретение товаров и услуг, вырос всего на 5% в сравнении с предыдущим годом, а увеличение сбережений - в 1,5 раза. Активность потребителей при этом значительно уменьшилась.

Особенно непросты в таких условиях малому бизнесу, а в частности, продавцам рынка, осуществляющим свою деятельность на торговых точках. При этом многие потребители покупают отдельные виды продукции на рынке, так как это выгоднее. Цены на продукцию ниже, чем за такой же товар в супермаркетах в среднем на 30-35%. Для многих начинающих предпринимателей рынки являются стартовой точкой для бизнеса, так как в этом есть свои плюсы. А именно, относительно дешевая аренда торговой точки и низкие начальные затраты на развитие своего бизнеса. [21]

Объем продажи товаров на рынках в январе 2016 года составил 154,8 млрд. рублей, сократившись по сравнению с январем прошлого года на 34%, при этом общее количество таких рынков сократилось за год с 1447 до 1308 единиц. Наибольший спад затронул специализированные рынки по продаже сельскохозяйственной продукции. На рисунке 1 представлено количество действующих продуктовых рынков в Российской Федерации.

Падение спроса населения наблюдается практически повсеместно. Россияне стали больше экономить, из-за сокращения зарплат, не только на непродовольственных товарах, но и на продуктах питания. Общий розничный оборот продолжает падение, так с 2016 года он снизился на 5,6%, а по продуктам питания - на 5%.

Предпринимателям, с одной стороны, необходимо сдерживать цены, а с другой - решать финансовые проблемы для покрытия растущих расходов. У крупных компаний больше возможностей к изменению цен и сокращению издержек, поэтому им легче справиться с подобными проблемами [31].

В сфере розничной торговли есть и те, кто остается в плюсе - пока малый и средний бизнес уходит с рынка, крупные организации наращивают прибыль и расширяют клиентскую базу. Анализ статистических данных выявил, что средние и крупные предприятия выходят из кризиса практически без убытков. Данные, предоставленные Росстатом, говорят о том, что оптовые и розничные торговые организации заработали прибыль в 2015 г. на 35% больше, чем в предыдущем году, и в то же время на 28,3% сократили свои убытки. Доля прибыльных торговых организаций возросла с 80,1% до 80,4%.



Рисунок 1 – Число действующих продуктовых рынков с 2010 по 2016 гг. в РФ (млрд. единиц)

В общем объеме розничной торговли доля крупного бизнеса выросла в первом полугодии 2016 года с 42% до 43,3%, а среднего бизнеса с 2,3% до 2,8%. В свою очередь, доля продаж на розничных рынках упала с 8% до 7,1%, а торговля индивидуальных предпринимателей снизилась с 24,5% до 24,1%. [5]

На рисунке 2 показана доля сетей в обороте розничной торговли с 2010 по 2015 гг. мы видим, что на 2015 г. объем торговли составляет 24,3%, который в свою очередь увеличился по сравнению с прошлым годом на 1,4%.

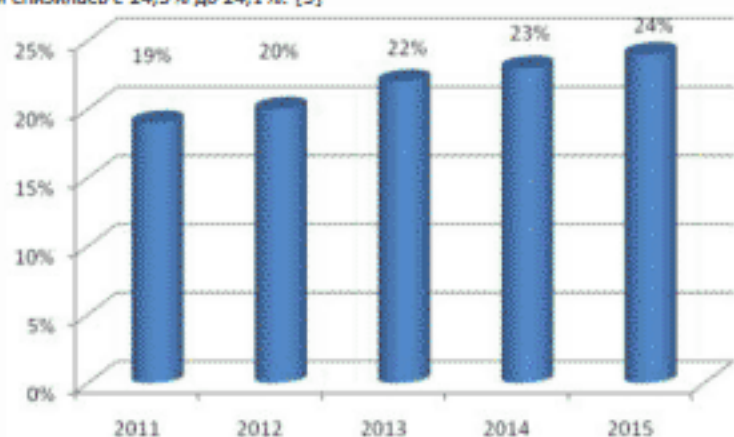


Рисунок 2 – Доля торговых сетей в обороте розничной торговли с 2010 по 2015 гг. в РФ

Динамику оборота розничной торговли характеризует индекс физического объема, который определяется путем сопоставления величины оборота в сравниваемых периодах в сопоставимых ценах. В целях защиты предприятие стремится повысить средний срок кредиторской задолженности с превышением этого срока над средним периодом дебиторской задолженности.

На рынке в данное время наблюдается очевидный перекос в сторону более крупных торговых компаний, которые вытесняют других предпринимателей, возрастает конкуренция между производителями, снижается доход бизнеса, а также наблюдается нехватка квалифицированных сотрудников. [10]

По результатам исследований Росстата, падение спроса является немало важной проблемой предприятий розничной торговли, наблюдаются негативные тенденции, сопутствующие деятельности предприятий, так например выросла доля организаций, сталкивающихся с недостатком денежных средств с 30% до 34%, 69% предприятий наблюдают значительный рост конкуренции, 50% – жалуются на высокий уровень налогообложения. В значительной степени уве-

личилось число организаций, у которых произошло сокращение инвестиций на расширение деятельности, уменьшилась численность работников, и сократился спрос на товары. [11]

За последнее время произошло значительное изменение структуры розничной торговли. Появились гипер- и супермаркеты с обычными магазинами и мелкорозничной торговлей. К инновациям в торговле можно отнести и предприятия с новыми формами обслуживания, например, дистанционной торговли.

Еще одна положительная сторона развития сетей проявляется в том, что есть явная закономерность между ростом товарооборота и долей сетевой торговли в регионе. То есть чем больше доля розничных сетей в регионе, тем выше темпы роста розничной торговли, что в конечном итоге способствует развитию экономики в целом. Многие эти инновации являются перспективной концепцией развития розничной торговли.

Таким образом, мы видим, что проблемы состояния торговых предприятий актуальны по сегодняшний день. Предприятие должно стремиться к увеличению ассортимента и спросу своей продукции, так как с

каждого проданного товара организация получает прибыль.

В современных условиях рынка торговля играет основную роль в реализации экономических и социальных задач, а основным направлением повышения эффективности предприятия торговли является улучшение его финансовых результатов. В сфере торговли основной является активный темп развития, а также улучшения качества обслуживания потребительских запросов.

Повышение эффективности функционирования предприятия в сфере торговли, характеризующееся неустойчивостью внешней и внутренней среды и усиливающейся конкуренцией, является особо актуальной проблемой на современном рынке.

Основной направленностью каждого предприятия торговли является: увеличение доходов и себестоимости, завоевание и расширение территории и доли на рынке, достижение преимуществ над конкурентами, достижение действенной организации формирования контроля внутри предприятия, цель которого обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке на максимальную адаптацию к постоянно меняющейся внешней и внутренней среды рынка.

Одной из главных задач в сфере торговли является создание хороших условий для полноценной и качественной деятельности торгового предприятия. Осуществление данной задачи, допускает улучшение налоговой, законодательной и финансовой среды, в которой взаимодействуют торговые организации.

Большее количество всех торговых организаций в настоящее время имеют нестабильное и сложное хозяйственное состояние, которое определяется ужесточением требований к управлению деятельности торговой организации; улучшением эффективности принятия решений; расширением спектра товаров и услуг, предлагаемых на рынке, а также методами управления, необходимостью увеличения и максимизации спроса на товар или услугу.

Систематический рост и усложняющаяся ситуация хозяйственно-финансовых систем, является так же актуальной проблемой современных торговых организаций. Неслаженность взаимодействия функциональных систем между собой и стратегическим планом организации в целом несет за собой необходимость повышения результативности функционирования по

средствам формирования эффективной системы управления, которая будет осуществлять взаимодействие работы каждого подразделения организации в целом. Именно эта система будет являться массивным рынком улучшения конкурентоспособности и эффективности предприятия.

Эффективность функционирования торговой деятельности организации в настоящее время считается основным фактором и условием работы и осуществление потенциала предпринимательства.

Торговая деятельность постоянно развивается и преобразуется, соответственно, необходимым условиям усовершенствованного производства и сбыта продукции, является преобразование торговых связей. Для того что бы предприятие в сфере торговли, расширялось и развивалось, необходимо постоянное усовершенствование его функционирования.

К важнейшим направлениям усовершенствования эффективности работы торгового предприятия можно отнести снижение себестоимости товара, рост цен, сдвиг систематических расходов, а также другие технологические, координационные и неэкономические направления.

Так же необходимым методом повышения эффективности организации в сфере торговли является разработка структуры управления с учетом потребностей взаимодействующих сторон. Правильный подход к управлению, полностью зависит от интересов заинтересованных сторон организации и находится под влиянием совокупности целей организации, увеличения дохода, роста конкурентоспособности и качества деятельности организации.

Каждое торговое предприятие выбирает собственные направления для улучшения эффективности своей деятельности. В этих направлениях важен правильный выбор приоритетов и разработка определенной стратегии, соответствующие тенденции преобразования рынка, для наиболее выгодного развития в том или ином направлении организации.

Опыт мирового рынка свидетельствует, что организации, которые повышают свой потенциал за счет быстрой адаптации, уравнивания финансовых, торговых, производственных задач, быстро реагируют на изменяющиеся условия рынка, добиваются успеха, тем самым гарантируют высокую прибыль в дальнейшем [17].

Библиографический список

1. Арзуманова Т.И. Экономика организации / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и К, 2017. – 237 с. (5)
2. Гусев В.Р. Внешние и внутренние факторы товарооборота и пути увеличения объема продаж розничной торговли организации / В.Р.Гусев. – М.: Лаборатория книги, 2016. – 161 с. (10)
3. Данилкин С.Т. Проблемы государственного регулирования торговли/ С.Т. Данилкин. – М.: Лаборатория книги, 2016. – 91 с. (11)
4. Диканов М.Ю. Формирование и использование инструментария для оценки конкурентоспособности предприятий сферы торговли: монография. – М.: РИОР, 2015. – 163 с. (12)
5. Жук И.Н. Международные финансы: учеб. пособие / И.Н. Жук, Е.Ф. Киреева. – Минск: БГЭУ, 2013. – 149 с. (17)

References

1. Arzumanova T.I. Ekonomika organizacij / T.I. Arzumanova, M.Sh. Machabelli. – M.: Dashkov i K, 2017. – 237 s. (5)
2. Gusev V.R. Vneshnie i vnutrennie faktory tovarooborota i puti uvelicheniya ob'ema prodazh roznichnoj torgovli organizacij / V.R.Gusev. – M.: Laboratoriya knigi, 2016. – 161 s. (10)
3. Danilkin S.T. Problemy gosudarstvennogo regulirovaniya torgovli/ S.T. Danilkin. – M.: Laboratoriya knigi, 2016. – 91 s. (11)
4. Dikanov M.YU. Formirovanie i ispol'zovanie instrumentariya dlya ocenki konkurentosposobnosti predpriyatij sfery torgovli: monografiya. – M.: RIOR, 2015. – 163 s. (12)
5. Zhuk I.N. Mezhdunarodnye finansy: ucheb. posobie / I.N. Zhuk, E.F. Kireeva. – Minsk: BGEHU, 2013. – 149 s. (17)

Содержание

НЕПРАВОМЕРНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПРИ БАНКРОТСТВЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Александрова Н.М., Голованова О.В., Горюнов В.Ю.	1535
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫХ НАПИТКОВ Альхусейни Н.С.	1539
К ВОПРОСУ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Базаров Р.Т., Аппалонова Н.А., Сюркова С.М., Макаров В.В.	1546
ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ INDUSTRY 4.0 Благинин В.А., Худякова Т.С., Миронов Д.С.	1549
СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ КОНТРОЛЛИНГА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА Гиниятуллин Ю.М.	1552
ИНТЕНСИФИКАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК Гурфова С.А.	1557
СЛОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ Дубская О.С., Горина А.А.	1561
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Дубская О.С., Суворова Е.А.	1565
ТЕХНОЛОГИИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ Егоров Е.Е., Лебедева Т.Е.	1568
МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ Ибрагимов Х.А., Ахмадов Ф.М.	1573
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ROE ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО СЕКТОРА Игошев А.К., Серый В.В., Андрианов А.О., Бубнова О.Ю.	1578
О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫМИ ОРГАНАМИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ АУДИТА В СФЕРЕ ЗАКУПОК Измаденев А.К., Франц О.Б., Шайбакова Л.Ф.	1582
ИЗУЧЕНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ИНСАЙТА Корытова В.Е., Будрин А.Г.	1586
К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ) Кочинев Ю.А., Кочина Т.В.	1589
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ Лазутина А.Л., Лебедева Т.Е.	1592
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Лазутина А.Л., Лебедева Т.Е.	1594
ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ Лазутина А.Л., Лебедева Т.Е.	1597
ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ Левина Е.В., Хоканов А.А.	1599
ИНДУСТРИЯ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМАГИСТРАЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ, ПОВЫШАЮЩИЙ КАЧЕСТВО ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ Лобанова М.Е.	1604
ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ Мухамадиева Э.Ф., Байрушина Ф.Ф.	1606
КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА Рыбчинчук О.А.	1610
РОЛЬ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Сампиева Л.Д., Арсаханова Х.С.	1613
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ Старцев В.А., Рыбчинчук О.А.	1617
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Торгашев Р.Е.	1620
ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВАХ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Турыгин О.М.	1623
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВНОЙ КОНКУРЕНТНЫЙ РЕСУРС В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ Устинова О.Е.	1629
СОЗДАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ Файзрахманова Е.В., Безматерных А.О.	1634

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУТОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	1638
Хамазина А.М., Якубовский Ю.В., Карастелев Б.Я. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МНОГОВАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ	1644
Цыплаков И.Ю., Бубнова О.Ю. ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ	1647
Черданцев В.П.	

Contents

<i>ILLEGAL ACTIONS IN BANKRUPTCY: ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS</i> Aleksandrina N.M., Golovanova O.V., Goryunov V.YU.	1535
<i>RUSSIAN MARKET OF SOFT DRINKS</i> Al'husajni N.S.	1539
<i>TO THE QUESTION OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION</i> Bazarov R.T., Appalonova N.A., Syurkova S.M., Makarov V.V.	1546
<i>THE INFRASTRUCTURAL DEVELOPMENT OF THE REGION BY APPLYING THE MODEL OF INDUSTRY 4.0</i> Blagin V.A., Hudyakova T.S., Mironov D.S.	1549
<i>THE CONTEMPORARY MODELS OF THE CONTROLLING AND MANAGEMENT ACCOUNTING</i> Giniyatullin YU.M.	1552
<i>INTENSIFICATION IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS</i> Gurlova S.A.	1557
<i>THE COMPLEXITY OF THE IMPLEMENTATION OF PROJECT APPROACH IN THE SPHERE OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT</i> Dubskaya O.S., Gorina A.A.	1561
<i>PROBLEMS OF STATE REGULATION OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION</i> Dubskaya O.S., Suvorova E.A.	1565
<i>TECHNOLOGIES OF ADAPTATION OF THE PERSONNEL OF THE MODERN COMPANY</i> Egorov E.E., Lebedeva T.E.	1568
<i>MECHANISMS TO IMPROVE THE FORMATION AND DISTRIBUTION OF INCOMES IN THE CONDITIONS OF MARKET RELATIONS</i> Ibragimov H.A., Ahmadov F.M.	1573
<i>MODELING OF THE ROE FOR THE METALLURGICAL SECTOR</i> Igoshev A.K., Seryj V.V., Andrianov A.O., Bubnova O.YU.	1578
<i>ON SOME PROBLEMS OF THE CONTROL AND AUDIT BODIES OF CONSTITUENT ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION AUDIT IN PROCUREMENT</i> Izmodenov A.K., Franc O.B., Shajbakova L.F.	1582
<i>THE STUDY OF THE CONCEPTUAL APPARATUS IN THE FIELD OF CONSUMER INSIGHT</i> Korytova V.E., Budrin A.G.	1586
<i>TO THE QUESTION OF ASSESSING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE (ON THE EXAMPLE OF PERM KRAI)</i> Kochinov YU.A., Kochinova T.V.	1589
<i>PROBLEMS OF FORMATION AND GROWTH OF THE HUMAN CAPITAL IN RUSSIA</i> Lazutina A.L., Lebedeva T.E.	1592
<i>BUDGETING AS INSTRUMENT OF INCREASE IN EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE</i> Lazutina A.L., Lebedeva T.E.	1594
<i>SEARCH OF NEW APPROACHES TO STAFFING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES: REGIONAL ASPECT</i> Lazutina A.L., Lebedeva T.E.	1597
<i>ENDOGENOUS FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE MODERN ORGANIZATION: CORPORATE CULTURE AND HUMAN CAPITAL</i> Levina E.V., Hokonov A.A.	1599
<i>INDUSTRY COMMERCIAL HIGHWAYS AS A TOOL FOR ENHANCING THE QUALITY OF TRANSPORT LOGISTICS IN RUSSIA</i> Lobanova M.E.	1604
<i>PROSPECTIVE ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN WITH THE USE OF SIMULATION METHODS</i> Muhamadjeva E.H.F., Bajrushina F.F.	1606
<i>CLUSTER AS A TOOL FOR INNOVATIVE GROWTH</i> Rybchinchuk O.A.	1610
<i>THE ROLE OF NATURAL MONOPOLIES IN THE NATIONAL ECONOMY</i> Sampleva L.D., Arsahanova H.S.	1613
<i>INNOVATIVE ENTERPRISES OF VARIOUS INDUSTRIES AS THE BASIS OF REGIONAL CLUSTERS</i> Starcev V.A., Rybchinchuk O.A.	1617
<i>STRATEGY OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE OIL INDUSTRY AS A FACTOR OF EFFICIENT MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA</i> Torgashev R.E.	1620
<i>THE FORMATION OF INTERNAL SOURCES OF FINANCING INVESTMENTS IN THE MANUFACTURING SECTOR OF THE RUSSIAN INDUSTRY</i> Turygin O.M.	1623
<i>INTELLECTUAL CAPITAL AS THE MAIN COMPETITIVE RESOURCE IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COMPANIES</i> Ustinova O.E.	1629
<i>CREATING A BALANCED SCORECARD FOR EFFECTIVE MANAGEMENT DECISIONS</i> Fajzrahmanova E.V., Bezmaternyh A.O.	1634
<i>IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF INSTITUTIONS AND POLICY INSTRUMENTS FOR RESEARCH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT</i> Hamazina A.M., Yakubovskij YU.V., Karastelev B.YA.	1638

<i>FORECASTING OF FINANCIAL STABILITY OF THE INSURANCE COMPANY THROUGH THE APPLICATION OF MULTIVARIATE REGRESSION MODEL</i>	<i>1644</i>
<i>Супряков И.Ю., Вульнова О.Ю.</i>	
<i>THE SOLUTIONS TO THE PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN THE FIELD OF TRADE SERVICES</i>	<i>1647</i>
<i>Cherdancev V.P.</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, Киров,
ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Киров,
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 на-
учных изданий, в которых должны быть опубли-
кованы основные научные результаты на соис-
кание ученой степени кандидата наук, на соис-
кание ученой степени доктора наук Высшей ат-
тестационной комиссии при Министерстве об-
разования и науки Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed sci-
entific 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 Russian Federa-
tion.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в
глобальном мире: экономика, наука, техноло-
гии", 2017

Подписано в печать 30.12.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 300 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.

300 copies. Cond. Pec. l. 14,3.

Order 12

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin