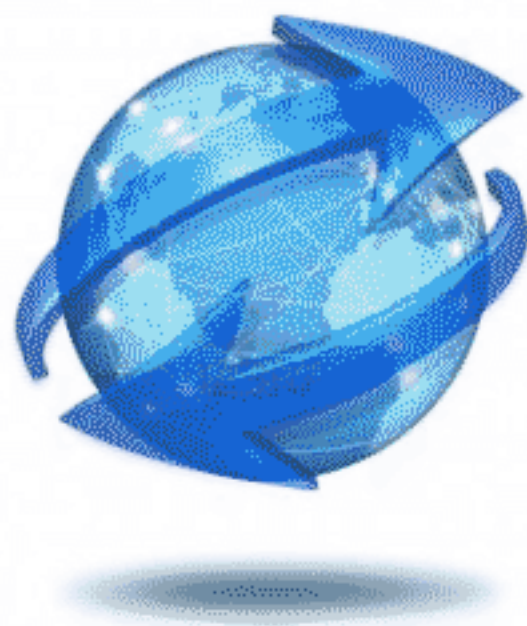


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 5 ч.6

2017

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

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

Члены совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ПРОБЛЕМА КОМПЛЕКСНОЙ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ВСЕХ ВИДОВ НА ТЕРРИТОРИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Алихаджиева Д.Ш., старший преподаватель Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. Миллионщикова

Илаева З.М., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: В настоящее время чрезвычайно актуальной для Чеченской Республики является проблема «экологического ущерба», накопленного в результате прошлой хозяйственной деятельности. Объекты «накопленного экологического ущерба» являются долговременными источниками химического загрязнения окружающей среды. Ситуация, сложившаяся в области обращения с твердыми бытовыми отходами на территории Чеченской Республики, ведет к реальной опасности загрязнения токсичными компонентами почвенного и растительного покрова, поверхностных и подземных вод, атмосферного воздуха, и в конечном итоге, создает угрозу здоровью населения. Единственным, относительно экологически чистым, способом борьбы с ТБО и промышленными отходами, на сегодняшний день, является переработка отходов, тем самым сводя к минимуму риски загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: Охрана окружающей среды, загрязнения земель, накопленный экологический ущерб, прошлая хозяйственная деятельность, захоронение отходов, сжигание мусора.

Abstract: At present, the problem of "environmental damage" accumulated as a result of past economic activities is extremely urgent for the Chechen Republic. The objects of "accumulated environmental damage" are long-term sources of chemical pollution of the environment. The situation in the field of handling solid domestic waste in the territory of the Chechen Republic leads to a real danger of contamination with toxic components of soil and vegetation cover, surface and groundwater, atmospheric air, and ultimately poses a threat to public health.

The only environmentally friendly way to combat solid waste and industrial waste, to date, is to recycle waste, thereby minimizing the risks of environmental pollution.

Keywords: Environmental protection, land pollution, accumulated environmental damage, past economic activities, landfilling, incineration of garbage.

Текущий 2017 год объявлен в России Годом экологии и Годом особо охраняемых природных территорий. Минприроды ЧР запланированы мероприятия в области обращения с отходами, охраны атмосферного воздуха. В связи с этим событием намечены акции по ликвидации негативного воздействия отходов нефтедобычи и нефтепереработки. Планируется ликвидация объектов накопленного экологического ущерба (шламовых амбаров, прудов-испарителей, кратеров, образованных грифонами) и рекультивация загрязненных, нарушенных земель, образовавшихся в результате прошлой хозяйственной деятельности на территории республики. [2]

В «основах государственной политики в области экологического развития в Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденных Президентом Российской Федерации 30 апреля 2012 г., отмечается, что для обеспечения экологически ориентированного роста экономики, сохранения благоприятной окружающей среды, необходимо осуществить инвентаризацию загрязненных территорий для реализации программы по минимизации негативного воздействия на окружающую среду и ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой экономической деятельностью. [3]

В настоящее время чрезвычайно актуальной для Чеченской Республики является проблема «экологического ущерба», накопленного в результате прошлой хозяйственной деятельности. Объекты «накопленного экологического ущерба» являются долговременными источниками химического загрязнения окружающей среды.

Интенсивное развитие с середины XIX в. нефтяной промышленности Чеченской Республики обусловило создание и эксплуатацию нефтепромысловых объектов, строительство которых было сопряжено с образованием больших объемов отходов бурения и нефтепереработки, негативно воздействующих на окружающую среду. В Чеченском нефтегазодобывающем секторе сбор, утилизация и захоронение отходов бурения и нефтепереработки в большинстве случаев осуществлялась на территориях объектов нефтекомплексов, в

земляных амбарах - шламонакопителях. В процессе сбора и хранения их происходили излив и течь из шламонакопителей. Последствием этого стало загрязнение окружающей среды на прилегающих к ним территориях.

Наиболее масштабным очагом загрязнения земель является промзона в Заводском районе г. Грозного, территория бывшего ПО «Грознефтеоргсинтез», ныне правопреемник - ОАО «Чечнефтехимпром», который на сегодняшний день не в состоянии осуществить рекультивацию загрязнявшихся десятилетиями территорий. Площадь загрязнения по разным оценкам составляет 250-350 га.

Следует учитывать также и тот факт, что с 1994 по 1999 год - период наведения конституционного порядка - на территории Чеченской Республики была прекращена хозяйственная деятельность. Заброшенные нефтескважины годами горели и фонтанировали, загрязняя почву и другие компоненты окружающей среды.

Исследователи отмечают, что подобные зоны сложной экологической обстановки негативно отражаются на здоровье населения. В связи с этим злокачественные новообразования остаются одной из сложнейших проблем здоровья населения Чеченской Республики.

Безусловно, масштабные работы по ликвидации объектов накопленного экологического ущерба позволят реабилитировать и вернуть в хозяйственную деятельность нарушенные земли, а самое главное - остановить обратный отсчет страшной статистики онкологических заболеваний и смертности от новообразований.

В проекте «Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» (2016 г.) в качестве одного из основных направлений реализации государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности отмечена ликвидация накопленного экологического ущерба. [5]

Ликвидация объектов накопленного экологического ущерба обеспечит защиту населения и окружающую среду от загрязнения нефтяными

шламами, создаст благоприятную среду проживания, что является одной из приоритетных задач социально-экономического развития и экологической безопасности Чеченской Республики.

Ситуация, сложившаяся в области обращения с твердыми бытовыми отходами на территории Чеченской Республики, ведёт к реальной опасности загрязнения токсичными компонентами почвенного и растительного покрова, поверхностных и подземных вод, атмосферного воздуха, и в конечном итоге, создаст угрозу здоровья населения.

Не решение проблем утилизации и обезвреживания промышленных отходов в течение нескольких десятилетий привело к значительному накоплению отходов, в том числе токсичных, на территории разрушенных промышленных

предприятий, в хранилищах, на складах, полигонах, свалках.

В 2015 г. в республике было образовано 230,4 тыс. т отходов производства и потребления. В 2011-2014 гг. объемы образования этих отходов фиксировались на небольшом уровне. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. отмечен очень большой рост образования отходов. При этом уровень их использования в 2015 г. был весьма незначителен.

На сегодняшний день в республике действуют 2 санкционированных полигона, соответствующих стандартам, но нет ни одного мусороприемника с сортировочными установками по полной утилизации бытовых, промышленных, биологических, медицинских, сельскохозяйственных и иных углеродосодержащих отходов.

Таблица 1 – Объекты по размещению отходов, внесенные в ГРОПО, расположенные на территории Чеченской Республики

№ объекта	Наименование объекта размещения отходов (далее – ОРО)	Наличие разрешительной документации (лицензии, ГРОПО, заключения, землеотводы, проект на строительство полигона) на полигоны (свалки) ТКО	Назначение ОРО	Ближайший населенный пункт	Наименование эксплуатирующей организации
20-00002-3-00321-080616	Полигон для захоронения ТБО «Андреевская Долина»	Включен в ГРОПО согласно Приказа Росприроднадзора РФ от 07.04.2016г. №168, (санитарно-эпидемиологическое заключение и лицензия имеются)	Захоронение отходов	Андреевская долина	МУП «Вторсырье г.Грозного» Чеченская Республика, г. Грозный, ул. Трошева, д.
20-00001-3-00168-070416	Полигон для размещения и утилизация ТБО с.п. Шатой Шатойского Района Чеченской Республики.	Санитарно-эпидемиологическое заключение от 21.10.2015г., лицензия от 29.12.2015. Включен в ГРОПО согласно Приказа Росприроднадзора	Захоронение отходов	Шатой	58МУП «Дробильно сортировочная установка Шатой»

Примечание: составлено автором

Однако и полигоны – только частичное решение проблемы. Увеличивающееся количество населения, повышение потребления, рост промышленного производства может привести к их быстрой наполняемости. Кроме того, существуют и проблемы возгорания содержимого, вступления неотсортированных ингредиентов в химические реакции, попадающих жидких фракций в грунтовые воды и др.

Наиболее рациональным методом переработки ТБО является мусоросжигание. Его зарождение относится еще к 1870 г. Основное его преимущество – сокращение объемов отходов более чем в 10 раз, а их массы – в 3 раза.

На сегодняшний день сжигание мусора не является выходом из сложившейся ситуации, нужно идти по новым методикам. Сжигание мусора не только загрязняет экологию, но и создает реальную угрозу распространения огня на жилые дома и другие объекты. С одной стороны это удобно, но нельзя забывать об экологическом бедствии при сжигании мусора.

Вместо одной проблемы с отходами при сжигании мы получаем три: вторичные отходы от сжигания, выбросы в атмосферу и сточные воды.

Захоронение на полигонах сегодня является наиболее распространенным в мире способом ути-

лизации отходов. Данный метод применяется к несортируемым отходам и к таким отходам, которые в процессе горения выделяют токсичные вещества.

Главный минус традиционного захоронения отходов заключается в том, что даже при использовании многочисленных систем очистки и фильтров этот вид утилизации не дает возможности полностью избавиться от таких негативных эффектов разложения отходов как гниение и ферментация, которые загрязняют воздух и воду. Поэтому, хотя относительно других способов утилизации, захоронение ТБО стоит достаточно дешево, все вышеперечисленные способы утилизации имеют огромное количество недостатков. Единственным, относительно экологически чистым, способом борьбы с ТБО и промышленными отходами, на сегодняшний день, является переработка отходов, тем самым сводя к минимуму риски загрязнения окружающей среды.

Что же касается воздушной среды, в настоящее время основными факторами загрязнения атмосферы во всех населенных пунктах республики, включая город Грозный, продолжают оставаться выбросы от автотранспорта и состояние погодных условий. [1]

Таблица 2. Выбросы наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников тысяч тонн) [4]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выбросы наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников (тысяч тонн)	25,0	20,2	18,9	21,5	31,3	20,7
в том числе:	11,7	11,7	11,6	12,2	12,2	12,2
газообразные и жидкие вещества	13,4	8,5	7,4	9,3	19,1	8,4
из них:						
диоксид серы	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5
оксиды углерода	4,8	4,9	4,7	5,9	6,1	5,1
оксиды азота	0,5	0,5	0,1	0,2	0,2	0,1
углеводороды (без летучих органических соединений)	7,5	2,4	2,2	2,3	10,4	2,2
летучие органические соединения	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

Как мы видим из данной таблицы основной вклад в суммарные выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников вносят ОАО «Грознефтегаз», ОАО «Чеченгаз», ОАО «Нурэнерго», ОАО «Чеченгазпром», МУП «Теплоснабжение».

В целях реализации системы управления отходами на территории Чеченской Республики необходим центр, который должен оказывать комплекс услуг в сфере обращения с опасными отходами, полную утилизацию бытовых, промышленных, биологических, медицинских, сельскохозяйственных и иных углеродосодержащих отходов, где бу-

дут проводить первичную переработку (сортировку) отходов и полную утилизацию отходов без образования новых свалок, в том числе твердых коммунальных отходов, отходов нефтеперерабатывающих заводов, в том числе кислых гудронов, твердых осадков отстойников и иловых площадок канализационных стоков очистных сооружений, резинотехнических отходов, отходов сельского хозяйства, в том числе любых органических отходов животноводства и птицеводства, включая трупы птиц и животных, а также всех медицинских отходов.

Библиографический список

1. Илаева З.М., Алихаджиева Д.Ш. Основные экологические проблемы управления качеством окружающей среды в городах Чеченской Республики. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 3 (ч. 4), 2017 г.
2. Официальный сайт министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Чеченской Республики prg-chr.ru.
3. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года от 30 апреля 2012 [Электронный ресурс]. <http://base.consultant.ru>
4. Официальная статистика chechenstat.gks.ru
5. Стратегия экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года (2016 г.) [Электронный ресурс]. <http://eco-cntr.ru/blog/novosti/proekt-strategii-ekologicheskoi-bezopasnosti-rossijskoj-fe>.

References

1. Ilaeva Z.M., Alihadzhieva D.Sh. Osnovnye ehkologicheskie problemy upravleniya kachestvom okruzhayushchej sredy v gorodakh Chechenskoy Respubliki. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkologiya, nauka, tehnologii, № 3 (ch 4), 2017 g.
2. Oficial'nyj sajt ministerstva prirodnyh resursov i ohrany okruzhayushchej sredy Chechenskoy Respubliki prg-chr.ru.
3. Osnovy gosudarstvennoj politiki v oblasti ehkologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda ot 30 aprelya 2012 [Elektronnyj resurs]. <http://base.consultant.ru>
4. Oficial'naya statistika chechenstat.gks.ru
5. Strategiya ehkologicheskoi bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda (2016 g.) [Elektronnyj resurs]. <http://eco-cntr.ru/blog/novosti/proekt-strategii-ekologicheskoi-bezopasnosti-rossijskoj-fe>.

THE FEATURES AND THE NEED OF BUILDING A PERSONAL BRAND

Андрейченко Н.В., к.э.н., доцент, Южный федеральный университет

Аннотация:

Ключевые слова:

Abstract: The concept of "brand" is associated exclusively with the company and its activities. The function of the brand is reflected in the possibility of capitalization and monetization in the market, in the increase in its market value. Personal brand is a well - established image, formed on the basis of behaviour and actions that reflects the personality and views, aimed at establishing long term and mutually beneficial relationships with the target audience on the labour market.

Keywords: Labor market, brand, promotion, personal brand, target audience, business communications, publicity, brand image, HR-brand.

Modern labor market determines the necessity of creation of competitive advantages and individual features that form a personal brand. The term "personal brand" was first proposed in 1997 by the English guru of management science Tom Peters in the article "The Brand Called You". [1] The function of the brand is reflected in the possibility of capitalization in the market, in the increase in its market value. Personal brand is a well - established image that is associated with the product, organization, person, formed on the basis of behaviour and actions that reflects the personality and views, aimed at establishing long term and mutually beneficial relationships with the target audience on the labour market. The brand is often associated with emotions towards the object. The mechanism of creating and promoting a personal brand implies that the brand exists in the sphere and is inseparably connected with the target audience (the employer) who will choose it as a carrier of labor activity. In this way, it can be argued that personal brand can exist and exists very successfully in the market, where the professional qualities of the employee are in demand, which form a loyal audience against him. The function of a brand for an employer is to reduce transaction costs of search of the employee with the necessary competencies. In other words, employers, choosing a particular brand, make a choice, because they know it or rather heard recommendations, opinions from other employers. Today the personal brand can be defined as a personal value that can be translated into financial profit. The possibility of monetizing a personal brand determines

the main goal of building a personal brand. This main goal is getting a loyal target audience that ready to buy the ability to work as a specific service.

With regard to job seekers, self-branding and self-marketing is one of the requirements for increasing the competitiveness of an employee, of a success and a career growth in the current labor market conditions with a high demand for qualified professionals. Tom Peters once said: «If you're going to be a brand, you've got to become relentlessly focused on what you do that adds value, that you're proud of, and most important, that you can shamelessly take credit for. It does not matter how good your quality really is, you still have to sell your brand on the market». [2] Turning your name into a brand is an important way to tell potential employers about your opportunities, to associate your image with positive business qualities and help to stand out among colleagues working in this area.

Professional qualifications and practical experience of the specialist are important, but these are not the only factors that are taken into account by the employer when hiring. Recruiters also take into account the skills of a young specialist, special talents and abilities, achievements, appearance, individual qualities, etc.

The first communications with potential employers and professional self-branding begin with a resume. According to statistics, about 70% of candidates are eliminated precisely by results of acquaintance with the resume of the employee [3].

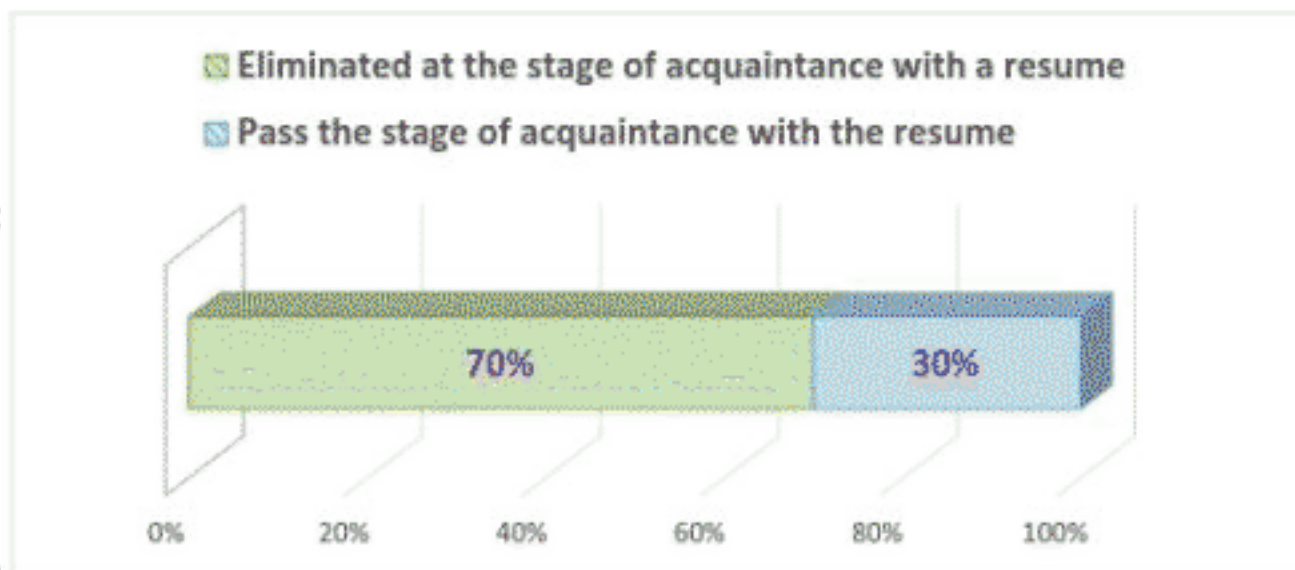
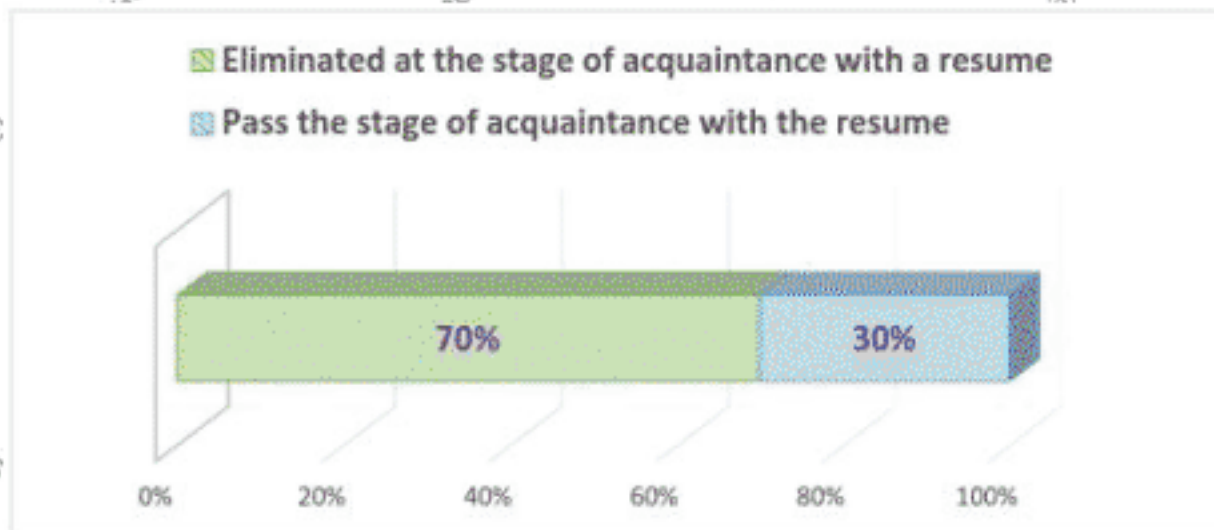


Figure 1 - The understanding of the personal image among students

Therefore, at this stage, it is necessary to create personal brand that would "sell itself" and attract attention. It is important to remember that boilerplate

summary not increase competitiveness, but, on the contrary, accrue employees to 70% of those who were denied work without even inviting for an interview.



Thus, for today the resume is the most important tool of self-branding and raises competitiveness of the job seeker in the labor market. However, it is important to remember that a good brand starts with quality work. Branding is not a substitute for quality, but a way to get recognition for a good job. Creative summaries are a way to attract the attention of a potential employer, but it is by no means a guarantee of a positive decision on hiring. Real experience and skills should be placed behind a beautiful decoration.

It should be noted that the study of this issue (with the help of theoretical analysis and with the simple practical experience) demonstrated that many of the job seekers have not sufficiently formed an understanding of the role and significance of the personal image as a decisive variable in their professional success, particularly among students which is especially important to prove yourself to the employer that vivid-

ly illustrated in a survey of public opinion conducted by sociologists who study this issue: understanding about the individual image of 49% of students is very vague, not to mention the components of this so-called image, ways and methods of its optimization; 60% of respondents demonstrated a fragmented understanding of himself as a member of the labour society, the carrier of professional culture, rules, customs, norms, traditions and characteristic of the chosen specialty; 69% of the respondents showed insufficient possession and representation of ways of representing the manner of socially and professionally approved behavior and its regulation in order to make the necessary impression; 50% of respondents do not know how to uncover the most significant personality qualities, virtues in educational and semi-professional activities or just can't do it.

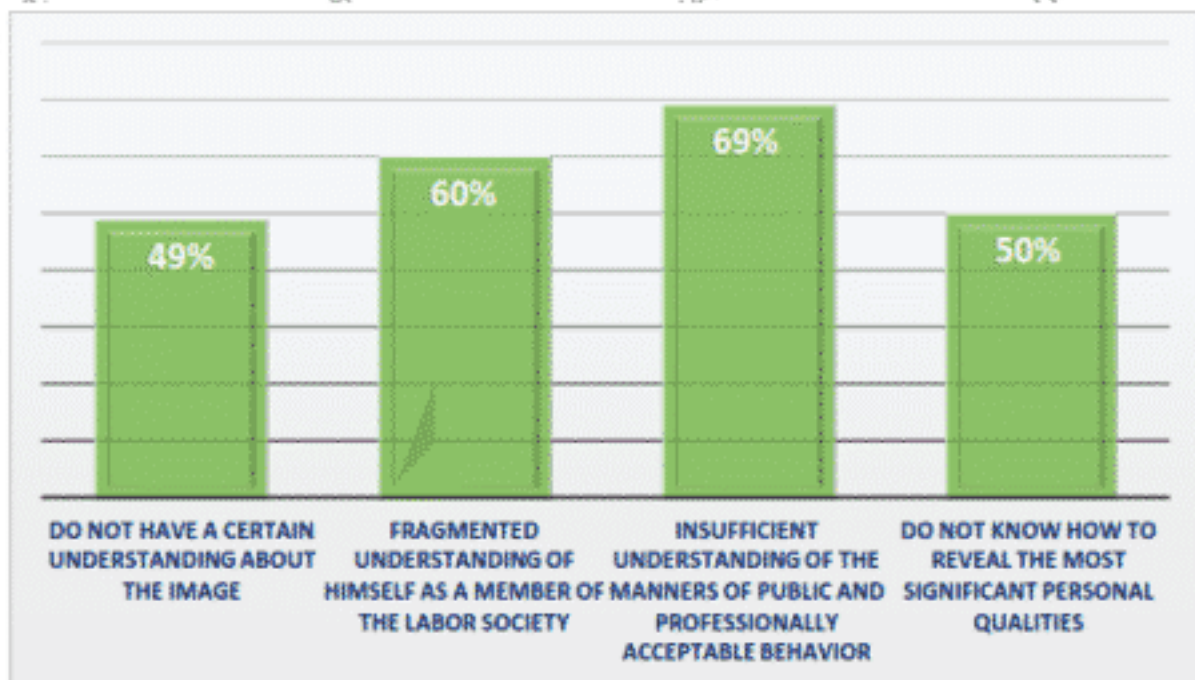


Figure 2 - The understanding of the personal image among students

Therefore, today the personal brand of the graduate of the university as a fundamentally determining and significant characteristic of a person is also very important and is called upon to ensure not only the presentation and affirmation of the student's uniqueness, but to become a decisive factor in successful employment and further in successful professional activity, promotion of the career ladder to the professionals.

Unformed personal image of the student of the university makes itself felt in the "contextual" personal and professional difficulties at the level of self-development (the uncertainty in their status, a feeling of lack of in-

ternal abilities and skills) and the use of ineffective techniques and methods for their overcoming; the unwillingness and inability to self-development, to strive for the highest goals in professional activities; not sufficient ability to reflect on educational and future work; the inability to soberly assess their weaknesses and disadvantages; to measure their objective characteristics with the reference image of a person, a personality, a professional, to see themselves through the eyes of others. This is due to the fact that in the system of higher professional education the student empirically and chaotically acquires predominantly theoretical and practical knowledge about the creation, maintenance, optimization of the individual image. Often, he remains alone with the question of forming a self-image, and the solution to this problem occurs through the passage of a long empirical path, by trial and error. Specifically, none of the public institutions such as family, school, university, professional community does not deal with this problem. The student almost always creates the means of obtaining this kind of knowledge independently, which in turn helps to build their individual image in the personal, social and professional spheres. Modern research in the field of imagology insists or even tried to convince us that we live in the world of multiple draws up personality, for which the external image and the inner content is determined by growth factors. The image is a way of self-realization in the labour market and one of the most efficient and effective methods of influence on people, especially at mass and various associations syndicates: small and large, specific and empirical.

The conclusions obtained in the process of acquiring an individual image actualize the need to correct and rethink the main provisions of the research problem in the context of the significance of the purpose and functional of the individual image of the employee in order to develop the professionalism of the specialist. The study of the stated problem shows that in general, science has already formed certain theoretical prerequisites for an effective study of the formation of an individual image of an employee as a factor in the competitiveness of a specialist.

In this way these are the types of personal brand, forming an intellectual and professional brand in the labor market [4]: brand product; brand activity; brand status; brand idea; brand name; brand image. Taking into account the typification of the brand, let's form the author's definition: "personal brand is a set of interrelated elements of tangible and intangible nature, translated through the image and appealing to the emotional side of the employer". The role of a personal brand in the conditions of the modern labor market should be directed to helping the target audience make the right choice in conditions of an overloaded information flow and oversupplied market. Today the creation of a personal brand is necessary because it gives its owner a number of competitive advantages:

1. the increase of personal capitalization due to the ability to create a financially strong intangible asset in a monetized form expressed in wages. A personal brand is a preventive condition of competitiveness and a factor through which can explain the difference between a highly professional specialist and a person who receives fees hundreds of times higher.

2. the business communications, which represent the brand's capital, confirming the professional status. A wide network of connections arises during the period of labor activity, which contributes to a significant leveling of the risk of getting lost in the information field. Business communication provide fame at the expert level, which is appreciated not less, than mass popularity. Business reputation is formed in a professional environment, facilitates social interaction and provides flexibility in the labor market especially in times of crisis which result in mass layoffs.

3. the fame/publicity is a part of the creation and promotion of drawing attention to self-employment and public coverage of its results, and therefore personally to the employee as a person of interest. The personal brand is aimed at the formation of individuality, promotes abstraction from competitors, develop the image and increases brand awareness in the labour market among employers.

4. The increase in the possibilities of choice implies that the owner of a strong personal brand has competitive advantages over other players in the labor market with similar qualifications and always takes a strong position in the choice of projects, in cooperation with a particular employer, has the opportunity to take on interesting projects for a reason of "I'm Brand". However, it should be noted that not every manager / high-grade specialist / employee has the opportunity to form and promote a personal brand, the reason for this is the personal qualities of the individual. This is the main difficulty and specificity of the formation, positioning, promotion of a personal brand that is different from corporate or commercial. The creation of a personal brand is a collaboration between "I'm Brand" and brand manager. [5] The question of the transformation of personality into a brand is also a question of personal readiness and his desire. Thus, we can confidently state that the personal brand impact on the significance of "The human brand", to the support of the stakeholders and the level of wages with the "premium" for the brand.

Today the management of HR-brand is a complex work that implemented at all stages of the life cycle of the brand and carried out both at external and internal levels. [6] Management of the personal brand means a constant strengthening of the brand taking into account the actual trends in the market and the requests of target groups through the consolidation of the image of the person in the mind of the target audience. Strong HR-brand of the company allows not only to improve the competitiveness of the organization, but also to optimize personnel costs, which is especially important in conditions of economic crisis and unemployment. [7] According to KPMG, in 2017 the attention to the management of the HR-brand increased, which was noted by 54% of respondents, while in 2016 only 26% of companies attached importance to the construction of the employer's brand.

An attractive HR-brand in 2017 will help 23% of Russian companies reduce the cost of external training, while the cost of internal training will be reduced by only 5% of respondents. With regard to increasing the costs of training, 31% of companies plan to increase the outlay of external training, while the tendency to increase the cost of internal training will remain in 25% of respondents.

[8] According to LinkedIn, 83% of talent acquisition leaders believe that employer brand significantly impacts their ability to hire capable people. A powerful HR-brand can increase company's share price by 36%, reduce the turnover of new personnel by 40% and reduce the overall turnover by 30%.

In this way, the main stages of branding should be [9]: analysis of the market situation, of the target audience which are necessary for choosing a strategy for brand building, and planning through the formulation of a meaningful component of the brand, which includes a unique valuable offer, brand mission, values, style and foresight. A personal brand is an expression of personality and reflection of belief, expressed in the actions of a person. If the brand and its actions are not in harmony with personal values, it will be unstable.

Summarizing the above, the personal brand embodies the synthesis of expectations, images and perceptions that used by the employer when mentioning a person.

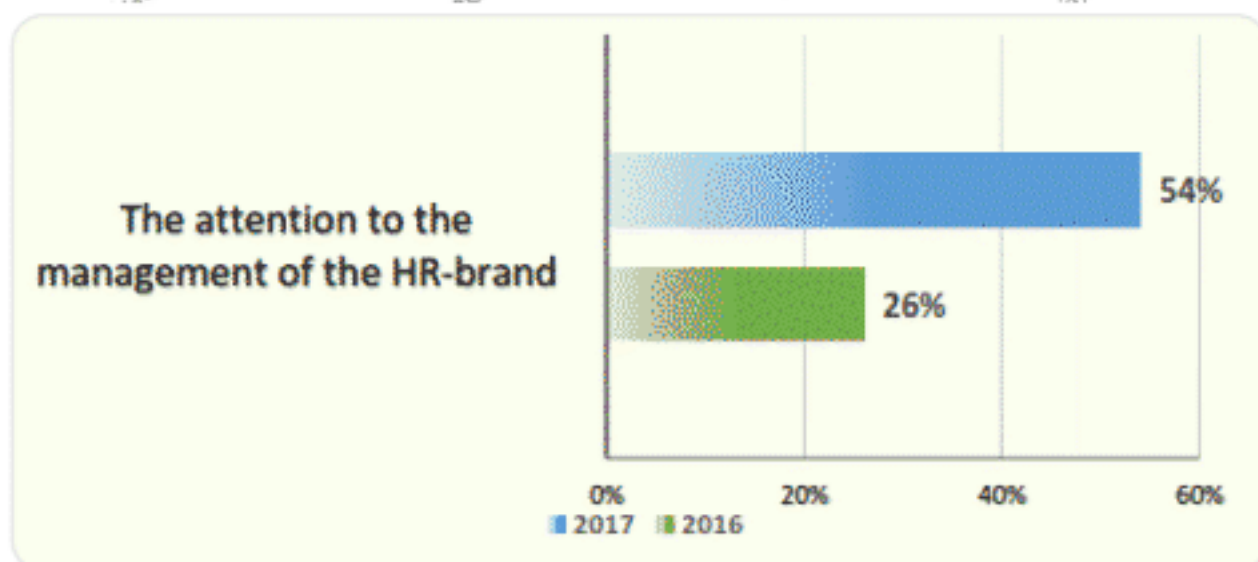


Figure 3 – The management of the HR-brand in Russian Federation¹

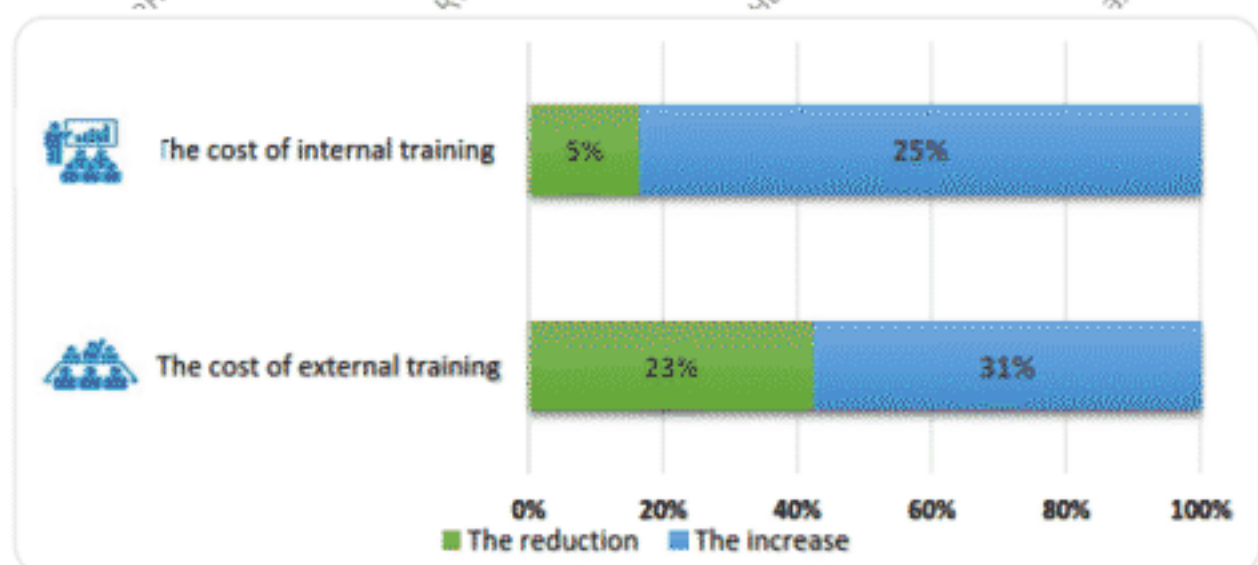


Figure 4 – The cost of internal and external training in 2017 in Russian Federation²

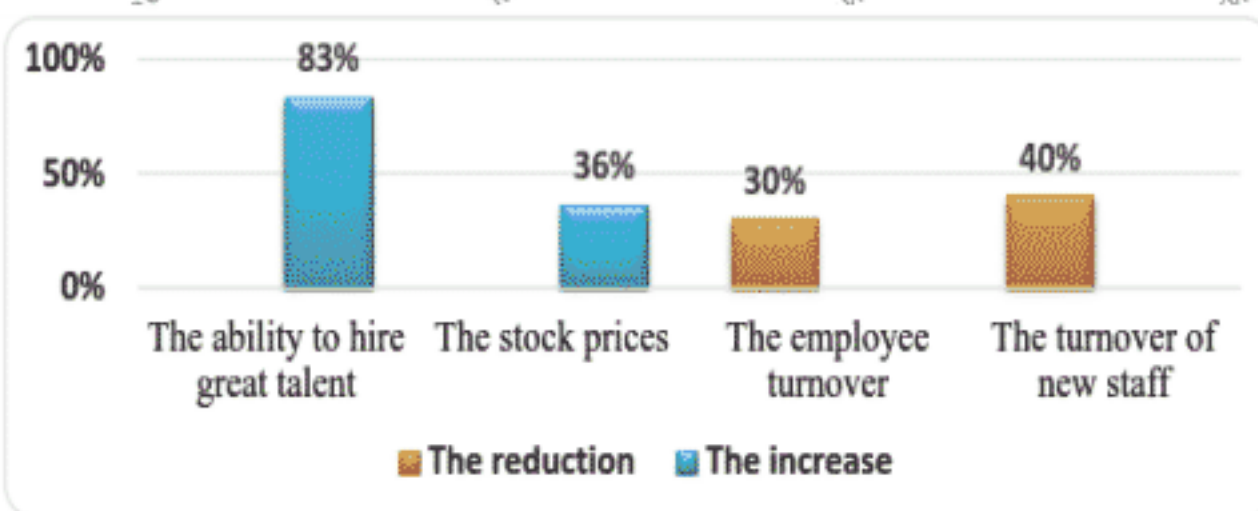


Figure 5 – The influence of the HR-brand on the main indicators of the companies³

¹ HR-budget and plans for 2017. Available at: <http://kpmg.com>.

² HR-budget and plans for 2017. Available at: <http://kpmg.com>.

³ Aligning your consumer brand and your talent brand. Available at: <http://business.linkedin.com>.

References

1. Features of personal brand management. Available at: <http://kopiraiting.com/osobennosti-upravleniya-personalnym-brandom>
2. The rules of typography: how to make a beautiful summary. Available at: <http://geektimes.ru>.
3. How to sift through the candidates on CV. Available at: <http://showsteps.ru>.
4. HR-branding: "To be rather than to seem". Available at: <http://www.modnoeburo.ru>
5. T. Peters. The Brand You 50: Or: Fifty Ways to Transform Yourself from an "Employee" into a Brand That Shouts Distinction: Commitment and Passion! 2012. Available at: <https://www.ozon.ru/context/detail/id/17089126/>
6. Modern aspects of building an effective HR-brand in the features of the modern development of the Russian economy: monograph / N. V. Andreichenko, O. V. Nesolenaya. – Southern Federal University, Rostov-on-Don: Publishing house "Media-Policy" 2016. – 100 p.
7. HR-budget and plans for 2017. Available at: <http://kpmg.com>.
8. Aligning your consumer brand and your talent brand. Available at: <http://business.linkedin.com>.
9. Branding trends 2017. Available at: <http://article.unipack.ru/63120/>
10. D. P. Shchetinina, N.A. Goysha. The employer's brand as a factor of attractiveness for young employees in the labor market. P.78-84. Prospective directions of studies of young scientists in the economy: a collection of works of the scientific community of students of the Faculty of Economics SFU. Under the general editorship of E.V. Mikhalkina; South Federal University. – Rostov-on-Don: Publishing House of Southern Federal University, 2016. – 330 p.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ИЗМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Афанасьева О.А., к.э.н., доцент, Московский авиационный институт (НИУ)

Дмитриев Р.В., аспирант, Московский авиационный институт (НИУ)

Аннотация: В данной статье анализируются подходы к реализации принципа разделения труда, эволюция данных подходов, организация деятельности предприятий на основе различных подходов к разделению труда, факторы, обуславливающие выбор формы разделения труда при управлении организациями.

Ключевые слова: разделение труда, функциональная специализация, управление, организация деятельности, функциональный подход, процессный подход.

Abstract: The following article is dedicated to the analysis of different approaches towards the division of labor, evolution of given approaches, controlling organizations upon different forms of division of labor and the reasons defining the form of labor division chosen by management.

Keywords: division of labor, functional specialization, management, functional management, process management.

В настоящее время в основе большинства видов коллективной человеческой деятельности лежит принцип разделения труда. О преимуществах специализации высказывались ещё античные философы, в частности Платон и Ксенофонт, однако именно в последние столетия данный принцип получил научное обоснование, породил возникновение новых областей знаний и стимулировал появление новых изобретений [11]. Несмотря на большое количество работ, посвящённых данному вопросу, один из ключевых аспектов разделения труда, заключающийся в подходах к реализации данного принципа, часто остаётся за пределами внимания исследователей. Данная проблема определяет необходимость детального изучения принципа разделения труда с точки зрения эволюции форм его практического применения.

На ранних этапах развития человечества единственным способом производства был ручной труд, что обуславливало ограниченность количества создаваемых благ и относительную простоту используемых технологий и инструментов. Специализация работ по созданию тех или иных продуктов не была преобладающим подходом к организации деятельности. В традиционном обществе человек (небольшая группа людей) самостоятельно удовлетворял весь спектр своих потребностей. Тем не менее, по мере социально-экономического развития происходило все более активное разделение труда. Люди осознавали, что способны производить и, посредством обмена, потреблять большее количество благ, если каждый сосредоточится на производстве определённого продукта или оказании определённой услуги. В результате применения принципа разделения труда происходило выделение отдельных профессий, что способствовало развитию навыков работников, повышению производительности труда, и, как следствие, увеличению совокупного общественного продукта. Данный подход к организации деятельности был типичным для средневековых ремесёл и кустарного производства. Немецкий социолог Макс Вебер писал, что каждый ремесленник обладал навыками по производству того или иного изделия и самостоятельно выполнял весь набор действий, необходимых для создания конечного продукта [10]. Таким образом, вне зависимости от технической разнородности функций, которые требовались совершить, а также многообразия инструментов, использовавшихся в работе, весь процесс создания изделия находился в руках одного человека. Так, происходило разделение, например, столярного ремесла и ткацкого дела, но весь комплекс работ по созданию продуктов данных видов деятельности выполнялся одним человеком. На основании этого можно заключить, что деятельность работников производственной сферы была ориенти-

рована на создание конечного продукта, и именно конечный продукт являлся основным критерием для выделения профессий и специальностей. Аналогичный вывод справедлив и для сельскохозяйственной деятельности, которой менее свойственно разделение труда именно в силу ориентации на создание конечного продукта и нецелесообразности выделения множества отдельных профессий.

Индустриальная революция, начавшаяся в Великобритании в XVIII веке, привела к трансформации экономик ведущих стран из преимущественно аграрных в индустриальные, вызвав существенные изменения в организации производства. Преобладающим способом производства стал фабричный, пришедший на смену ремесленному и кустарному производствам, а также мануфактурам. Фабричное производство характеризовалось заменой ручного труда механическим, увеличением масштабов производства и более глубоким разделением труда. Развитие принципа разделения труда было обусловлено появлением нового подхода к выделению отдельных профессий и специальностей. Одним из первых системное описание данного подхода предложил британский экономист Адам Смит. На примере булавочного производства Смит показывал, как разделение процесса производства булавок, ранее сосредоточенного в руках одного человека, на ряд элементарных операций, распределённых между разными рабочими, приводит к значительному увеличению производительности труда. Он писал, что при подобном подходе «особую профессию составляет не только вся работа как таковая, но она сама подразделяется на ряд специальностей, которые большей частью также являются особыми профессиями» [4]. Таким образом, можно констатировать изменение масштаба разделения труда: если до Смита основным критерием для выделения отдельных профессий являлся продукт, создаваемый тем или иным работником, то распространение его теории привело к возникновению устойчивого тренда на декомпозицию процессов производства конечных продуктов на отдельные функции и операции и определение профессий на основании состава выполняемых работ. Смит подчёркивал, что подобное разделение труда свойственно прогрессивным странам, в которых в его время протекала активная фаза индустриальной революции. Кроме того, он отмечал, что именно промышленное производство предоставляет возможность для глубокого разделения работ на элементарные операции, тогда как в сельском хозяйстве природа деятельности не позволяет ни выделить столь большого количества операций, ни распределить их между разными людьми. Исходя из этого, авторы данной работы заключают, что новый подход к разделению труда как главному принципу организации трудовой дея-

тельности был во многом обусловлен переходом экономики развитых стран от аграрной стадии развития к индустриальной.

Изложенный Адамом Смитом подход к организации производства на основе разделения процесса создания того или иного продукта на отдельные операции получил развитие в работах британских исследователей Чарльза Бэббиджа и Эндрю Юра [2]. Так, Бэббидж впервые высказал идею о необходимости разделения физического и умственного труда. Он не ограничивал использование данного принципа сферой производства: стремление исключить рутинные расчёты из деятельности математиков привело к созданию аналитической вычислительной машины, ставшей прообразом современной ЭВМ. Кроме того, Бэббидж отмечал такое преимущество разделения процессов на операции как стимулирование создания новых инструментов и машин. Данная особенность специализации активно исследовалась Эндрю Юром, подчёркивавшим, что именно переход к разделению труда по принципам Смита привёл к созданию новых технических средств, создав возможность для углубления механизации и замещения ручного труда капиталом. Механизация позволила использовать на фабриках труд менее квалифицированных рабочих, повысив, таким образом, уровень занятости среди трудоспособного населения, а также обеспечила сокращение физических нагрузок, что привело к улучшению условий труда на производстве.

Развитие системы фабричного производства, характеризовавшейся разделением работы по созданию конечного продукта на множество элементарных операций, породило необходимость в новом виде деятельности – координации разрозненных действий отдельных рабочих и управлении ими. Одним из первых целостный и последовательный анализ важности данной деятельности и её роли в производстве предложил американский инженер Генри Таун. В докладе, прочитанном Тауном в 1886 году на заседании Американского общества инженеров-механиков, деятельность по управлению предприятием по степени важности с точки зрения успешного функционирования приравнивалась к его технической оснащённости. В то же время, несмотря на значимость менеджмента, Таун отмечал отсутствие универсальных принципов и методов управления и систематизации накопленного опыта в данной сфере. Кроме того, особое внимание Таун уделял требованиям к сотрудникам, занимавшим управленческие должности. Так, организационные навыки менеджера ставились выше его технических знаний [3]. Доклад Генри Тауна оказал значительное влияние на другого американского инженера – Фредерика Уинслоу Тейлора, во многом предопределив предметную область его исследований.

Особенностью исследований Тейлора было выделение организации работ как главного фактора повышения производительности труда. Результатом данного подхода стало дальнейшее углубление принципа разделения труда. Так, согласно предложению Тейлора, вся интеллектуальная деятельность, связанная с организацией производства и управлением, должна выполняться административным штатом, тогда как деятельность рабочих должна ограничиваться производством [5]. Таким образом, произошло выделение управленческой деятельности в отдельную профессию и определение специфических функций менеджмента, что привело к созданию функционального подразделения (бюро планирования), обеспечивающего реализацию данных функций.

Особое место в работе Тейлора занимала разработка научных методов выполнения операций. В основе данных изысканий также лежал принцип

функциональной специализации: Тейлор разбивал производственную деятельность на элементарные операции с целью их дальнейшего анализа и определения оптимального способа выполнения работ. Результатом подобного анализа становилась разработка стандарта работы, включавшего в себя перечень технических средств, необходимых к использованию, формализованное описание технологии выполнения операций, а также чёткие временные границы, что способствовало достижению единообразия в действиях рабочих.

Идеи Ф.У. Тейлора получили развитие в трудах его последователей, в частности Генри Гантта и Фрэнка Гилбрета [3]. Основным инструментом анализа и организации производства для них также являлось разделение труда. Так, Ф. Гилбрет посредством декомпозиции производственных процессов на элементарные операции и анализа движений рабочих стремился к определению наиболее эффективных способов выполнения работ, что не только способствовало развитию теории оптимизации операций, но и позволило ему изобрести ряд инструментов, упрощавших выполнение трудоёмких видов деятельности. Наиболее известным достижением Гантта стала разработка инструмента планирования и координации отдельных работ, выполняемых разными сотрудниками, – диаграммы Гантта. Данная диаграмма представляет собой технологическую схему выполнения работ, отображающую начало, конец, длительность, а также очередность выполнения отдельных задач в рамках деятельности по созданию продукта. Система графиков Гантта продолжает активно использоваться в настоящее время, в частности в рамках проектного менеджмента.

Исследования Тейлора, направленные на развитие научных методов управления, привели к формированию школы научного менеджмента и повышению внимания исследователей к вопросам управления. Так, если раньше управленческая деятельность рассматривалась инженерами и экономистами в широком контексте, то работы Тейлора сделали её самостоятельной областью исследований. Кроме того, высказанное Тейлором положение о том, что управлять необходимо на основе научных принципов, привело к активному использованию математики и статистики в управлении производством. В результате, в начале XX века менеджмент стал отдельной наукой, и его дальнейшее развитие происходило на основе принципов, заложенных представителями школы научного управления.

Одним из наиболее успешных примеров практического применения данных принципов являются промышленные предприятия американского инженера Генри Форда. При организации производства автомобилей Форду удалось добиться беспрецедентного эффекта от реализации идей, высказанных ещё Смитом, Бэббиджем и Юром и получивших развитие в работах представителей школы научного управления. Разделение процесса сборки автомобиля на простые операции и их распределение между разными людьми привело к тому, что количество подобных работ на одной из фабрик Форда достигло семи тысяч восьмисот восьмидесяти двух [7]. В то же время, Форд стремился к механизации выполняемых рабочими операций. Результатом синтеза принципов функциональной специализации и замещения ручного труда капиталом стало появление конвейерного производства. Широкое распространение данного метода привело к значительному увеличению объёмов выпускаемой продукции и снижению её цены, что позволило обеспечить широкий круг людей товарами массового потребления.

Следующий этап в эволюции принципа функциональной специализации связан с деятельностью представителей школы административного управ-

ления. Основной целью таких теоретиков и практиков менеджмента, как Анри Файоль, Линдал Урвик, Лютер Гьюлик, Джеймс Муни, Макс Вебер и др. было выделение универсальных принципов управления, которые должны лежать в основе функционирования любой организации, независимо от специфики её деятельности. Кроме того, работы данных исследователей посвящены определению типичных функций управления. Так, Анри Файоль относит к ним планирование, организацию, распоряжительность, координацию и контроль [6], тогда как Л. Гьюлик, считавший менеджмент более комплексной деятельностью, дополнил этот перечень такими функциями, как управление персоналом, отчётность и бюджетирование [9]. Результатом дифференцирования управленческих функций стало дальнейшее углубление разделения труда. Если Тейлор предлагал сосредоточить всю деятельность, связанную с управлением, в одном подразделении, то выделение специфических функций менеджмента привело к созданию ряда соответствующих функциональных подразделений, формировавшихся исходя из однородности выполняемых функций. Таким образом, как и производство, управление разбивалось на ряд отдельных функций и операций, выполняемых в различных департаментах организации. Развитие департаментализации на управленческих уровнях организаций во многом обусловило состав универсальных принципов управления, разработкой которых занимались представители административной школы. Среди принципов управления, предлагавшихся большинством ведущих исследователей, необходимо выделить следующие: разделение труда, единство распорядительства, централизация управления, иерархия власти, диапазон контроля [3]. Данные принципы легли в основу окончательно сформировавшегося во второй четверти XX века функционального управления, до сих являющегося доминирующим подходом к организации деятельности предприятий.

Несмотря на то, что функциональное управление по настоящее время является наиболее распространённым, неэффективность данного подхода стала проявляться ещё во второй половине прошлого столетия. Экономика развитых стран в XX веке характеризовалась существованием массового рынка. Тем не менее, уровень развития производственных мощностей не позволял полностью удовлетворить существовавший на рынке спрос, что приводило к дефициту товаров, создавая преимущество производителей перед потребителями, не предъявлявшими высоких требований к качеству продукции и уровню обслуживания. В подобных условиях главной целью большинства предприятий становилось расширение производственных мощностей, часто сопровождавшееся падением качества продукции, ростом затрат и цен. Глобализация мировой экономики и падение торговых барьеров, происходившие в 1970-80-е годы, привели к насыщению внутренних рынков развитых стран, в особенности США, зарубежными товарами, превратив рынок из дефицитного в конкурентный. В подобных условиях инициатива на рынке перешла от производителей к потребителями: получив возможность количественного удовлетворения потребностей, последние стали предъявлять более серьёзные требования к сервису и качеству товаров и услуг. Увеличение доступности товаров привело к тому, что желания потребителей перестали быть типовыми – перед поставщиками встала задача удовлетворять личные предпочтения конкретного клиента, требующего индивидуального подхода, что вызвало необходимость пересмотра существовавших в то время подходов к организации деятельности. Кроме того, активное развитие технологий, в особенности ИТ,

привело к переходу развитых стран от капиталоемкого к наукоёмкого производству. Процессы деиндустриализации, завершившиеся в США и странах Западной Европы в конце XX века, ознаменовали смену индустриального этапа развития экономики постиндустриальным (информационным).

Переход развитых стран к постиндустриальной экономике, сопровождавшийся сокращением или полным прекращением промышленного производства, изменением структуры рынка и развитием ИТ вызвал необходимость ревизии принципа разделения труда. Производственная деятельность, развитие которой обусловило возникновение нового подхода к специализации, перестала играть определяющее значение в экономике, тогда как распространение информационных технологий предоставило возможность избавить человека от необходимости выполнять ряд элементарных операций и привело к повышению требований к его компетенциям, сократив потребность в узкопрофильных специалистах, фокусирующихся на одной или нескольких простых работах. В условиях нового этапа экономического развития обострились недостатки функционального подхода, являвшегося продуктом индустриальной экономики. Среди них можно выделить отсутствие ориентации деятельности организации, её подразделений и сотрудников на конечный результат, представляющий ценность для потребителя; отсутствие понимания технологий создания конечного продукта, а также ответственного за данный процесс; сложность координации деятельности большого количества разрозненных подразделений и сотрудников. Данные особенности функционального менеджмента приводили к высоким временным затратам на создание продукта, росту издержек производства, снижению качества продукции, а также внутренним противоречиям, в результате чего в экономике, ориентированной на клиента, функциональные организации утратили свои конкурентные преимущества. Данное обстоятельство обусловило необходимость пересмотра функционального подхода к управлению, а также его системообразующего принципа – разделения труда.

Ответом на иррелевантность функционального менеджмента постиндустриальной экономике стало возникновение новой управленческой методологии – процессного подхода. Своим возникновением процессный подход во многом обязан ревизии принципа разделения труда. Так, если при функциональном подходе происходило разделение труда на отдельные операции по признаку их технической однородности, а не создаваемого продукта, то при процессном подходе главным критерием выделения видов деятельности становится конечный результат. На смену управлению разрозненными функциональными областями приходит управление системой процессов, пронизывающих различные подразделения и обеспечивающих создание продукта, представляющего ценность для конечного потребителя. Необходимо также отметить особую роль информационных технологий в развитии процессного подхода. Так, в рамках концепции реинжиниринга бизнес-процессов, предполагавшего организацию деятельности на основе процессов, был достигнут существенный рост эффективности использования информационных систем, тогда как при функциональном управлении автоматизация существовавших функций и операций приумножила ошибки, не обеспечивая роста производительности [8]. В то же время, процессный подход переориентировал разработчиков новых технологий на поддержку процессов в целом, а не отдельных работ, определив направление последующего развития ИС. Рекурсивная взаимосвязь информационных технологий и процессного подхода подробно описанная Томасом

Давенпортом, позволяет заключить, что организация деятельности на основе взаимосвязанных процессов, а не отдельных функций, является более прогрессивной и соответствующей условиям информационной экономики.

Таким образом, по мнению авторов, трансформация экономики сопровождается изменением подходов к организации деятельности по производству товаров и услуг. Так, доиндустриальный этап развития характеризовался разделением труда на основе создаваемого в процессе деятельности конечного продукта. Переход к индустриальной экономике и фабричной системе производства вызвал изменение принципа разделения труда: декомпозиция производственных процессов на ряд элементарных операций привела к ориентации рабочих не на продукт деятельности, а на состав выполняемых операций. Изменение подхода к разделению труда оказало значительное влияние на развитие мировой экономики, науки и техники, а также стимулировало исследование вопросов организации деятельности предприятий. Так, в рамках разделения труда по Адаму Смиту был проведен глубокий анализ всех элементов процесса создания продукта, определены оптимальные способы выполнения ряда операций, разработаны стандарты и нормативы осуществления работ, а также новые технические средства, способствовавшие повышению производительности труда рабочих. Разделение труда на основе выполняемых работ легло в основу функционального подхода к управлению, использовавшегося большинством организаций XX столетия, независимо от специфики их деятельности. Переход к постиндустри-

альной экономике, ориентированной на удовлетворение индивидуальных требований потребителей, обусловил необходимость агрегации разрозненных операций с целью повышения эффективности деятельности по созданию конечного продукта. Решение данной проблемы лежит в плоскости пересмотра принципа разделения труда и возврату к ориентации деятельности на создание конечного продукта. На современном этапе экономического развития данный принцип реализуется в форме процессного подхода к управлению. Тем не менее анализ деятельности ряда отечественных организаций (как коммерческих, так и государственных) и опыт авторов по реализации оптимизационных проектов позволяют заключить, что доминирующим подходом к управлению в России до сих пор является функциональный, не отвечающий требованиям постиндустриальной экономики. По мнению авторов, в условиях экономического спада, наблюдающегося в России, именно организация деятельности становится ключевым инструментом развития конкурентоспособности организаций и повышения эффективности экономики страны [1]. Этим обусловлена необходимость разработки современной методологии управления, отвечающей требованиям современного этапа экономического развития и способной реагировать на изменения внешней среды. Данная методология должна быть основана на процессном мышлении (рассмотрении деятельности как процесса) и включать в себя набор управленческих технологий, дополняющих друг друга и обеспечивающих эффективное функционирование организации.

Библиографический список

1. Дмитриев Р.В., Ярикова Е.И. Роль системы управления организацией в привлечении инвестиций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 1, с. 114-121.
2. Дункан У. Дж. Основопологающие идеи в менеджменте.: Пер. с англ. — М.: Дело, 1996.
3. Костенко, Е.П. История менеджмента : учебное пособие / Е.П. Костенко, Е.В. Михалкина ; Южный федеральный университет. — Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2014. — 606 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (Книги 1-111)/РАН. Ин-т экономики; Отв.ред. Л.И. Абалкин; Пер. с англ., ввод ст. коммент. Е.М. Майбурда. —М.: Наука, 1993. -570 с.: [1]л. портр.
5. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента: Пер. с англ. Е.А. Кочергина/ Науч.ред. и предисл. Е.А. Кочергина. —М.: «Контролинг», 1991. —104 с. — (В-ка журн. «Контролинг» Сер. «Классики менеджмента». Вып.1).
6. Файоль, А. Общее и промышленное управление. В кн. Управление это наука и искусство. Текст. / А. Файоль. - М.:Изд.Республика, 1992. — 351с.
7. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения: Пер. с англ. — М.: Terra, 1992. — 191 с.: ил.
8. Davenport T. H., Short J. E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign//Sloan Management Review, 1990, (Summer), 11—27.
9. Gulick, L.H. Papers on the Science of Administration / L.H. Gulick, L.F. Urwick New York: Institute of Public Administration, 1937.
10. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization. The Free Press, Illinois. 1947.
11. Witzel M. A History of Management Thought. Routledge, New York. 2012.

References

1. Dmitriev R.V., Yarikova E.I. Rol' sistemy upravleniya organizatsiej v privlechenii investitsij // Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2017. № 1, s. 114-121.
2. Duncan U. Dzh. Osnovopolagayushchie idel v menedzhmente.: Per. s angl. — M.: Delo, 1996.
3. Kostenko, E.P. Istoriya menedzhmenta : uchebnoe posobie / E.P. Kostenko, E.V. Mihalkina ; Yuzhnyj federal'nyj universitet. — Rostov-na-Donu : Izdatel'stvo YUzhnogo federal'nogo universiteta, 2014. — 606 s.
4. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinax bogatstva narodov (Knigi 1-111)/РАН. In-t ehkonomiki; Otv.red. L.I. Abalkin; Per. s angl., vvod st. komment. E.M. Majburda. —M.: Nauka, 1993. -570 s.: [1]l. portr.
5. Teylor F.U. Principy nauchnogo menedzhmenta: Per. s angl. E.A. Kochergina/ Nauch.red. i predisl. E.A. Kochergina. —M.: «Kontrolling», 1991. —104 s. — (В-ка zhurn. «Kontrolling» Ser. «Klassiki menedzhmenta». Vyp.1).
6. Fajol', A. Obshchee i promyshlennoe upravlenie. V kn. Upravlenie, etno nauka i iskusstvo. Tekst. / A. Fajol'. - M.:Izd.Respublika, 1992. — 351s.
7. Ford G. Moya zhizn', moi dostizheniya: Per. s angl. — M.: Terra, 1992. — 191 s.: il.
8. Davenport T. H., Short J. E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign//Sloan Management Review, 1990, (Summer), 11—27.
9. Gulick, L.H. Papers on the Science of Administration / L.H. Gulick, L.F. Urwick New York: Institute of Public Administration, 1937.
10. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization. The Free Press, Illinois, 1947.
11. Witzel M. A History of Management Thought. Routledge, New York. 2012.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМОГО ПОДБОРА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ СИСТЕМОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Богачков В.В., Астраханский государственный архитектурно-строительный университет
Фадеева И.Е., к.э.н., доцент, Астраханский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: Целью данного исследования является теоретическое обоснование аналогичных структуры и элементов систем: предприятие – сотрудник, выявляя и воздействуя на которые, менеджмент предприятия может осуществлять системный подход к подбору и мотивации персонала и корректировке собственной структуры управления. Для достижения данной цели была решена задача интеграции модели системного управления предприятием с моделью когнитивно-матричной структуры личности и разработки соответствующего инструментария для выявления противоречий их уровневых элементов. В работе были использованы методы аналогии, обобщения, анализа, синтеза и моделирования, которые позволили получить новую интегративную модель взаимодействия человека и предприятия, за счет интеграции двух наук: экономики и психологии. В результате были получены разноуровневые модели для выявления уровневых несоответствий сотрудника и предприятия. На основе полученных моделей была сформирована тестовая база вопросов и применена система показателей, которые указывают реальный уровень должности, соответствующий уровню сотрудника или конкурента, с которым ответственный уровень менеджмента предприятия будет сравнивать фактически занимаемую им должность. В качестве дальнейших исследований необходимо взять тестовую базу вопросов, с целью отработки более точных формулировок. Эту работу необходимо провести на базе предприятий с большим количеством респондентов. Следующий этап: на основе полученного материала необходимо создать программное обеспечение для тестирования конкурентов и персонала предприятия, с выдачей рекомендаций по уровню должности и мотивационного потенциала спрашиваемого от 1 до 3. Для этого необходимо разработать и включить в программное обеспечение систему уровневой классификации фактических должностей предприятия с присвоением каждой должности показателя от 1 до 3. В дальнейшем можно довести количество показателей до 9. Для персонала предприятия тестирование необходимо проводить не реже 2-х раз в год.
Ключевые слова: мотивация персонала, подбор персонала, управление персоналом, менеджмент предприятия, системное управление.

Abstract: the Objective of this research is the theoretical substantiation similar structure and elements of systems: the enterprise - the employee, revealing and influencing on which, enterprise management can carry out the system approach to selection and motivation of the personnel and updating of own structure of management. For achievement of the given purpose the problem of integration of model of system operation of business with model of cognitively-matrix structure of the person and working out of corresponding toolkit for revealing of their contradictions level elements has been solved. In work methods of analogy, generalisation, the analysis, synthesis and modelling which have allowed to receive new интегративную model of interaction of the person and the enterprise, at the expense of integration of two sciences have been used: economy and psychology. Have been as a result received разноуровневые models for revealing уровневых discrepancies of the employee and the enterprise. On the basis of the received models the test base of questions has been generated and the system of indicators which specify the real level of a post corresponding to level of the employee or the competitor to which responsible level of management of the enterprise will compare post actually held by it is applied. As the further researches it is necessary to take test base of questions, for the purpose of working off more accurate information. This work is necessary for spending on the basis of the enterprises with a considerable quantity of respondents. The following stage: on the basis of the received material it is necessary to create the software for testing of competitors and the enterprise personnel, with delivery of the recommendation about level of a post and motivational potential interrogated from 1 to 3. For this purpose it is necessary to develop and include in the software system уровневой classifications of actual posts of the enterprise with assignment of each post of an indicator from 1 to 3. Further it is possible to finish quantity of indicators to 9. For the personnel of the enterprise testing is necessary to spend not less often than 2 times a year.
Keywords: motivation of the personnel, personnel selection, human resource management, enterprise management, system management.

Функциональный подход к подбору и мотивации персонала имеет как ряд преимуществ, так и недостатков. Преимущество – это его низкая себестоимость, недостаток – низкий уровень использования потенциала персонала, что приводит к несоответствию работника должности или корпоративной стратегии предприятия. В итоге рабочие процессы, по своим характеристикам, становятся похожи на энтропийные, а не синергетические.

Системный подход, реализуемый на основе модели системного управления предприятием, к подбору и мотивации персонала, является более затратным на этапе внедрения, но устраняет недостатки функционального подхода в долгосрочном периоде.

Применение системного подхода к управлению персоналом является фактором, ведущим к выявлению низкоэффективных структурных связей в организационной структуре самого предприятия, являясь обобщенным процессом усовершенствования двух систем и их взаимодействия: человек – предприятие.

Эффективность персонала предприятия обусловлена соответствием его мышления с целями и зада-

чами предприятия. Ошибками в таком соответствии персонала мы будем называть элементы когнитивных противоречий работника и предприятия на концептуальном, стратегическом и тактическом уровнях [2].

На первом этапе исключить такие ошибки необходимо при приеме персонала на работу. На втором этапе ошибки в соответствии персонала предприятию исправляются либо увольнением, либо перемещением, обучением и повышением его квалификации в комплексе с воздействием на него организационной и культурной среды предприятия.

Для проведения первого и второго этапов исключения противоречий персонала и предприятия необходим соответствующий инструментарий, системно организующий взаимодействие каждого отдельного работника и предприятия.

Базовым инструментом для управления взаимодействием персонала и предприятия является модель системного управления предприятием [2] из которой и будут сконструированы производные модели:

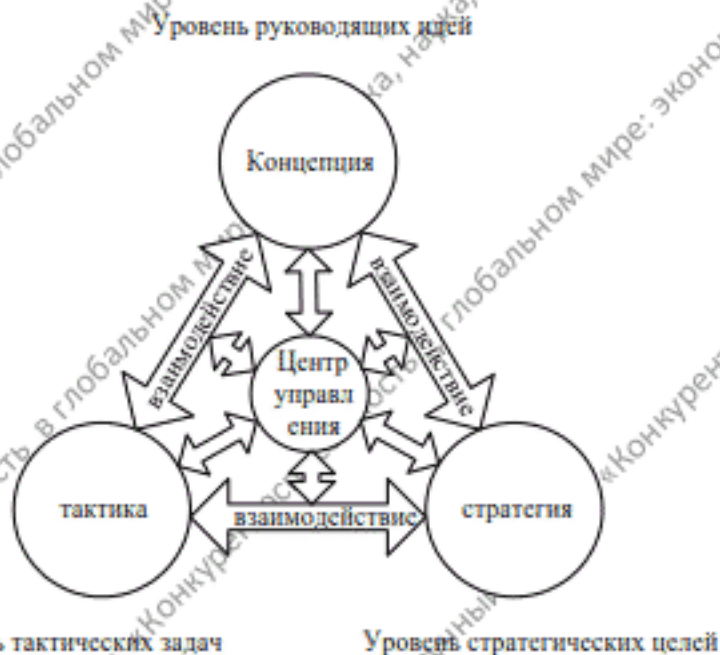


Рисунок 1 - Модель системного управления предприятием

Модель системного управления предприятием будет служить когнитивной матрицей, с которой будет производиться сравнение когнитивной матрицы [3] соискателя или сотрудника. Обозначим концептуальный уровень предприятия числовым значением – 1, стратегический уровень числовым значением – 2, тактический уровень числовым значением – 3. Следующим шагом менеджмента предприятия должна стать классификация должностей по уровням 1, 2 и 3. За основной показатель соответствия соискателя или сотрудника тому или иному уровню прием временной показатель принцип образования, которого будет описан ниже.

Необходимо понимать, что концептуальный, стратегический и тактический блоки – это части которые взаимно дополняют и формируют целостную картину соответствия соискателя или сотрудника, уровню должности по временному показателю.

Примем следующее числовое соответствие временного показателя уровням управления предприятия: концептуальный уровень должности – 1 (ценность идея и видение образа результата ее воплощения), стратегический уровень должности – 2 (планирование цели от 1 года), тактический уровень должности – 3 (планирование и решение целевых задач от 1 дня до 1 года).

Далее в целях определения соответствия персонала и предприятия, необходимо разделить его на функциональное (концептуальное соответствие), мотивационное (стратегическое соответствие, что мотивирует) и материальное (тактическое соответствие).

Модель для определения функционального соответствия персонала и предприятия имеет следующую структуру (Рис.2):

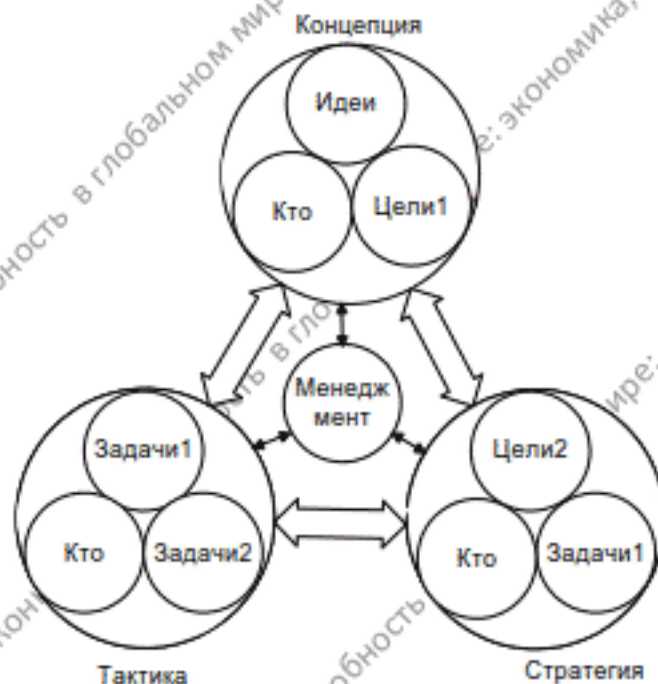


Рисунок 2 - Модель определения функционального соответствия персонала

Данная модель основана на синтезе модели системного управления предприятием и когнитивно-матричной модели структуры личности [3] и является эталонной структурой, по показателям элементов которых менеджмент по персоналу будет тестировать и сравнивать функциональные характеристики кандидатов на вакантные должности. Для решения задачи подбора персонала ключевым элементом в модели является выбор элемента самоидентификации: «кто». Элемент «кто» определяет конкретную потребность предприятия. То есть менеджмент предприятия должен иметь четкое представление какими характеристиками должен обладать сотрудник, благодаря сочетанию двух элементов (идеи-цели, цели-задачи), уровню которых соответствует данная должность и получать ответ на вопрос: способен ли конкретный соискатель или сотрудник формировать и реализовывать элементы требуемого уровня?

На модели определения функционального соответствия персонала видно, что цели и задачи иерархически вытекают и подчинены друг другу. Это неременное условие, которое должно быть выполнено на самом предприятии.

Концептуальный уровень в целом, отражает идеи, миссию, корпоративные убеждения и ценности предприятия, которые формируют общие цели предприятия. Это уровень идейных вдохновителей предприятия, которые, проецируют свою волю, подталкивают и используют весь интеллектуально-творческий потенциал персонала предприятия или тяготеют к закрытой системе управления. На схеме модели системного управления предприятия – это взаимодействие отражено в виде взаимообратных стрелок.

Стратегический уровень отражает постановку и реализацию долгосрочных целей предприятия, выбранных в качестве таковых из общих целей предприятия, предложенных и сформулированных на концептуальном уровне. Наиболее важным показателем соответствия соискателя должностям данного уровня, является умение реализовывать долгосрочные цели и отслеживать эффективность их дости-

жения, своевременно реагируя на получаемые данные. Это уровень стратегического управления предприятием, уровень топ-менеджмента, зависящего от воли основателя, но имеющего свою волю и возможность ее реализовать в рамках концепции и целей предприятия. Ответ соискателя или сотрудника на вопрос «кто» должен подтверждать требуемые компетенции и его реальную самооценку.

Тактический уровень отражает задачи, соответствующие стратегическим целям предприятия и выполнение которых планируется в течении года и меньше. Они так же должны быть сформулированы и прописаны в планах предприятия с учетом изменяющегося регламента. Показателем соответствия у соискателя на должности этого уровня является наличие навыка выполнять текущие и повторяющиеся задачи организационного и производственного характера в кратковременном периоде. Это уровень тактического управления предприятием, уровень исполнителей.

После того как определено соответствие сотрудника по способности формировать и реализовывать элементы требуемого уровня, следует выявить соответствие его мотивации тому, что предлагает его должность. Это дополнительная процедура, которая подтверждает или противоречит данным, полученным в ходе определения функционального соответствия соискателя или сотрудника его должности, и дополняет характеристику этого функционального соответствия. Ведь даже если компетенция и навыки сотрудника соответствуют его должности, но мотивационная составляющая при этом отсутствует, КПД его работы будет низким. Поэтому и следует выяснить, что мотивирует соискателя или сотрудника и соответствуют ли характеристики этой мотивации самоидентификации сотрудника и его должности. Реализация данной процедуры так же основана на интеграции модели системного управления предприятием с моделью когнитивно-матричной структуры личности, которая в соответствии с данной задачей трансформируется в модель для определения мотивации персонала (Рис 3):

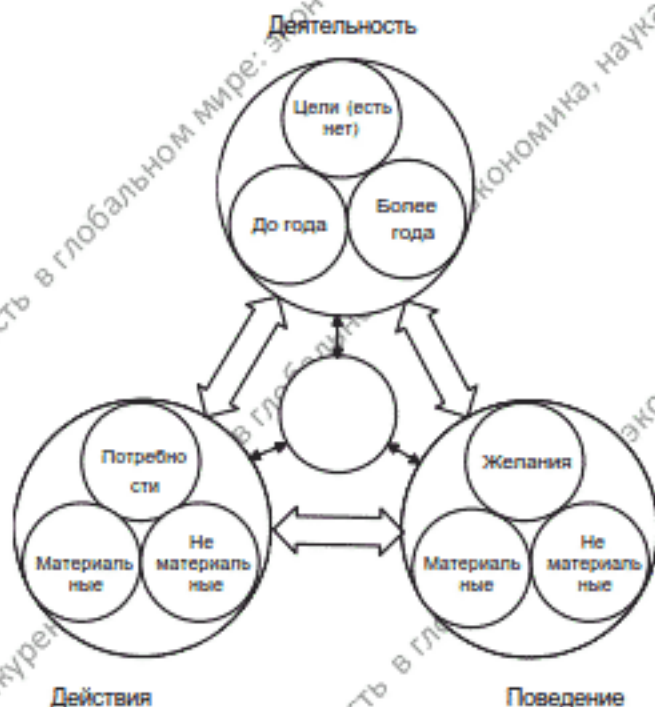


Рисунок 3 - Модель для определения соответствия должности и мотивации персонала

Модель дает возможность понять, должности какого уровня соответствует мотивационная составляющая соискателя или сотрудника. Например, если должность стратегического уровня, а человек при этом не имеет личных целей, сформулированных во времени, или его цели ограничены его потребностями, то даже при функциональном соответствии его КПД на данной должности будет низким. Необходимо выяснить, находятся ли цели, желания и потребности сотрудника в иерархическом соответствии друг с другом и с данной должностью, удо-

влетворяет ли их должность или перспектива карьерного роста и к какому уровню предприятия относится наиболее важный элемент мотивации сотрудника: потребности, желания или цели.

Далее нужно определить приоритетные поведенческие привычки персонала, которые условно можно отнести к деятельности, поведению и действиям. Определить тактическое (материальное) соответствие соискателя или сотрудника уровню должности помогает модель материального (тактического) соответствия. (Рис.4):

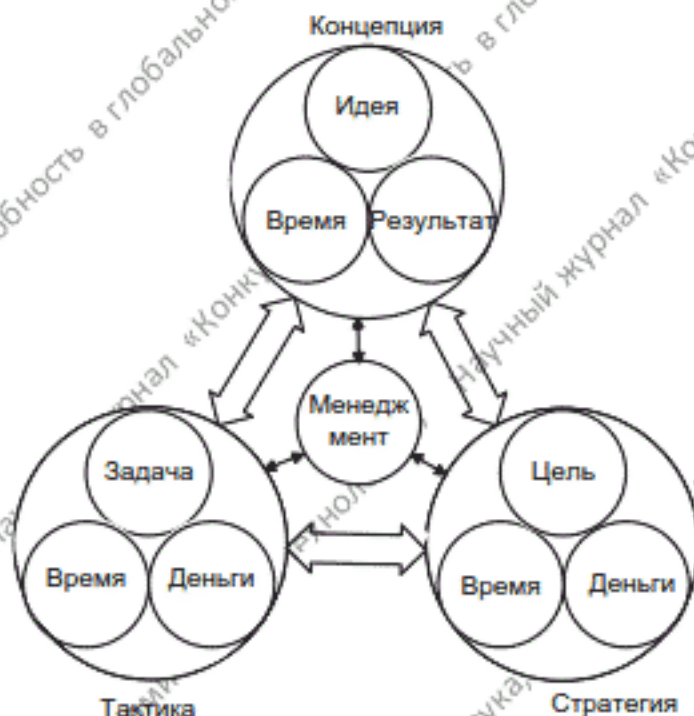


Рисунок 4 - Модель материального соответствия сотрудника должности

Деятельность приоритетно характеризуется целеориентированностью и измеримостью по времени и результату. Поведение приоритетно характеризуется общими и зачастую противоречивыми желаниями. Действия характеризуются разовыми действиями, направленными на удовлетворение каких-либо потребностей. Цели формулируются или под воздействием потребностей или желаний, которые могут быть личными или сформированными внешними ценностями, или не формулируются вообще. Поэтому временным показателем тактического уровня для определения соответствия уровню должности, возьмем отношение соискателя или сотрудника к денежному вознаграждению за свой труд относительно времени. То есть в течении какого времени сотрудник готов выполнять работу на данной должности без оплаты и был ли такой опыт в прошлом.

Далее сформируем тестовую базу для каждого уровня соответствия состоящую из n вопросов, с вариантами оценки каждого ответа от 1-го до 4-х.

По каждому уровню высчитываются средние арифметические, которые в итоге сравниваются между собой и интерпретируются на основе когнитивно-матричной структуры личности. Итоговым приоритетным показателем для принятия решения менеджментом предприятия о приеме соискателя или перемещения сотрудника становится среднеарифметическая показателей соответствия одному из трех уровней управления предприятием.

Тестовая часть для реализации системного подхода к подбору и мотивации персонала состоит из четырех частей:

1. Тест для определения функционального соответствия соискателя или сотрудника должности. Для выполнения каких целей и задач подходит соискатель или сотрудник на основе его концептуальных характеристик.

1. Кем вы мечтали быть в детстве, подростком? Свободные профессии и предприниматели – 1, управленческие профессии – 2, утилитарные – 3, не знаю – 4.

2. Кем (должность) вы видите себя через 1 год? Уровень должности (1, 2, 3, не знаю – 4).

3. Кем (должность) вы видите себя через 5 лет? Уровень должности (1, 2, 3, не знаю – 4).

4. Какая должность (по трудовой) является максимальной по уровню на сегодняшний момент, сравниваем с соответствующей должностью на предприятии – 1, 2, 3, выпускник – 3.

5. Сколько времени кандидат или сотрудник находился на должности 3 (исполнитель) до повышения, в бюджетной организации – до 2 лет, в коммерческой – до 1 года – 2, в бюджетной организации – от 2 лет, в коммерческой от 1 года – 3.

6. На какой период вы планировали свою производственную деятельность на прежних должностях? Не планировал – 4, от 1 дня до 1 месяца – 3, от 1 месяца до 1 года – 2, свыше 1 года – 1.

7. На сколько времени вам хватит ваших накоплений? Менее месяца – 4, от 1 до 3 месяцев – 3, от 6 месяцев – 2.

8. Есть ли у вас потребительские кредиты? Да – 4.

9. Что вы считаете наиболее важным в вашей жизни? Работа, карьерный рост, развитие, достиже-

ние целей, основанных на вторичных потребностях – 2. Удовольствия, потребности – 3. Самореализация не в рамках должностей предприятия уровня 2 – 1.

10. Каковы результаты, проявленные в предыдущей деятельности? Не знаю – 4, хвалили за хорошую работу в результате оптимизации моих рабочих процессов – 3, увеличение финансовых показателей предприятия в результате моей деятельности, увеличение дохода, карьерный рост – 2, создание новых видов продукта или направлений деятельности предприятия – 1.

11. Что бы вы предложили или улучшили на прежней должности? Уволить начальника, сотрудников, закрыть предприятие – 4, улучшить условия труда (зарплату – 3, климат в коллективе, оптимизировать процессы, скоординировать взаимодействия между отделами, наладить обратную связь, повысить квалификацию сотрудников – 2, создать новый продукт, направление, диверсифицировать производство, открыть филиалы, изменить организационную структуру, переопределить миссию). 1.

12. Что вы считаете наиболее важным в вашей деятельности? Четкое выполнение инструкций, стабильность, выполнение поставленных задач – 3, определение достижимых целей, реализация стратегических целей, рост финансовых показателей, ответственность за отдел, филиал, направление – 2, развитие и воплощение новых идей, создание новых ценностей, которые приносят пользу – 1.

Итог теста по концептуальному блоку рассчитывается по формуле:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{n}$$

2 Тест для определения мотивационного соответствия соискателя или сотрудника должности.

1. Какова ваша цель? Создание ценности для большого количества людей – 1, создание ценностей в рамках предприятия, профессии – 2, получение ценностей в рамках личных потребностей или семьи – 3, нет, не знаю – 4.

2. Чего вам не хватает в жизни? Если денег, то для чего: для удовлетворения потребностей – 3, для достижения целей, основанных на вторичных потребностях, связанных с повышением статуса и уровня комфорта – 2, для создания систем (бизнеса, инвестиций, объединений, творчества, технологий, науки и т. д.) – 1.

3. Чем вам нравится заниматься в свободное время больше всего? Хобби, рыбалка, охота, друзья – 3, спорт, тренинги, семинары, самообразование, создавать новые навыки, ставить цели – 2, создавать творческий продукт, находить идеи для бизнеса – 1.

5. Чем бы вам хотелось заниматься больше всего через 5 лет? Хобби, рыбалка, охота, друзья – 3, спорт, тренинги, семинары, самообразование, создавать новые навыки, ставить цели – 2, создавать творческий продукт, находить идеи для бизнеса – 1.

6. Какой процесс на ваших прошлых работах вам нравилось делать больше всего? Соотнести с показателем соответствующей должности на предприятии: планировать и достигать цели – 2, выполнять задания и поручения – 3, разрабатывать новые идеи, находить нестандартный выход из ситуации – 1.

7. Какой результат этих процессов вам нравилось получать? Деньги и похвалу – 3, удовлетворение от того, что получилось достичь цели – 2, удовольствие от процесса рождения новых идей и решений – 1.

8. К чему вы стремитесь на данной должности? Стабильность, кормить семью – 3, карьерный рост, профессиональная реализация и рост, увеличение доходов, оптимизация процессов, усовершенствование

производства, достижение результатов, достичь поставленных целей – 2, стать совладельцем, партнером, открыть филиал, создать что-то новое – 1.

9. Когда вы планируете этого достичь? Не знаю как получится, если все пойдет хорошо – 4, менее 1 года – 3, до 5 лет – 2, мне все равно сколько это займет времени – 1.

Итог по стратегическому блоку рассчитывается по формуле:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{n}$$

3 Тест для определения материального соответствия соискателя или сотрудника должности.

1. Сколько вы стоите в месяц? Не знаю – 4, конкретную сумму сравнить с соответствующим уровнем зарплат на предприятии и присвоить соответствующий показатель – 1, 2, 3.

2. Сколько вы планируете зарабатывать через 5 лет? Не знаю – 4, точная сумма – сравнить с соответствующей зарплатой на предприятии уровня 1, 2, 3.

3. Сколько времени вы можете проработать на данной должности без зарплаты? Ни сколько – 3, до оговоренного планируемого результата, пока интересно пока не добьюсь своих целей – 2.

7. Были ли случаи, когда вы работали бесплатно? Нет, задержали зарплату – 3, по договоренности, оплата зависела от результата – 2, было интересно – 1.

3. Ваш самый большой заработок в месяц в прошлом? Сопоставить с зарплатой соответствующего уровня на предприятии – 1, 2, 3.

4. Сколько денег вам необходимо на покрытие ваших ежемесячных расходов? Не знаю – 4, точная сумма – сопоставить с зарплатой соответствующего уровня на предприятии – 1, 2, 3.

Итог по тактическому блоку рассчитывается по формуле:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{n}$$

4 Интеграция тестов

Вопросы могут видоизменяться в соответствии со спецификой предприятия. Каждый вопрос теста показывает уровень соответствия 1, 2 или 3, уровню должности предприятия. Определяющим является среднеарифметический тестовый показатель, который показывает реальный уровень должности, которому соответствует соискатель или сотрудник который рассчитывается по формуле:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{n}$$

Сравниваем интегративный тестовый показатель с уровнем вакантной или фактической должности (1, 2, 3) соискателя или сотрудника.

Сотрудники по показателю 3, мотивированы своими первичными потребностями и кратковременными желаниями, сотрудники по показателю 2, мотивированы целями, сформированными вторичными потребностями в развитии, карьере, уважении, финансовом росте, статусе, сотрудники по показателю 1, мотивированы целями, сформированными внутренним желанием самореализоваться и которым зачастую тесно в рамках предприятия. Отсюда можно сделать вывод, что основными категориями сотрудников, наиболее подходящих предприятию – являются категории 2 и 3.

Соответствующее программное обеспечение для тестирования персонала, созданное на основе системного подхода к подбору и мотивации персонала, может существенно повысить эффективность организационной структуры предприятия и улучшить его финансовые показатели за счет сокращения временных затрат на устранение ошибок в собственной структуре управления и в работе персонала предприятия.

Развитие наук и получение новых данных о структуре и внутренних процессах человека позволяют внедрять эти знания в управленческие процессы на предприятиях. Своевременное использование этих знаний в системе: человек – предприятие, позволит увеличить эффективность их взаимодействия в современных условиях.

Сотрудник (соискатель) и предприятие являются отдельными системами, и в режиме их взаимодействия какие – либо элементы этих систем не совпадают друг с другом. Несовпадения элементов систем становятся причинами энтропии этих систем. Приведение элементов систем сотрудника и предприятия в соответствие, с помощью модели системного

управления предприятием, приводит к синергетическому эффекту при их взаимодействии.

Подход менеджмента к предприятию и сотруднику, как отдельным системам со сходной структурой и составляющими ее элементами, обеспечивает понимание причин низкой мотивации и эффективности персонала или его высокой текучести и способов их устранения.

Методы тестирования, основанные на синтезе когнитивно – матричной модели личности и модели системного управления предприятием, позволяют раскрывать мотивационную структуру и потенциал сотрудника и корректировать их в соответствии с целями и задачами предприятия.

Библиографический список

1. Богачков, В.В., Фадеева, И.Е. Концепция управления предприятием / В.В. Богачков, И.Е. Фадеева. – Издат. дом LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – Режим доступа: <http://www.lap-publishing.com>.
2. Фадеева, И.Е., Богачков, В.В. Системный подход к мотивации и управлению персоналом / И. Е. Фадеева, В. В. Богачков // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер. Экономика. – 2015. – № 4. – С. 7-14.
3. В. В. Богачков. Метод когнитивно-матричной саморегуляции в контексте профилактики аддиктивного поведения, реабилитации и ресоциализации лиц с зависимым поведением. Современная наука: Опыт, инновации, перспективы. Вызовы современному обществу и их решения. IV Международная научно-практическая конференция, Астрахань, 21 октября 2016 года: Материалы / Астрахан. гос. техн. ун-т. – Астрахань : Изд-во АГТУ, 2016. – С. 23-28.

References

1. Bogachkov, V.V., Fadeeva, I.E. Konceptiya upravleniya predpriyatiem / V.V. Bogachkov, I.E. Fadeeva. – Izdat. dom LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – Rezhim dostupa: <http://www.lap-publishing.com>.
2. Fadeeva, I.E., Bogachkov, V.V. Sistemnyj podhod k motivacii i upravleniyu personalom / I. E. Fadeeva, V. V. Bogachkov // Vestn. Astrahan. gos. tekhn. un-ta, Ser. Ekonomika. – 2015. – № 4. – S. 7-14.
3. V. V. Bogachkov. Metod kognitivno-matrichnoj samoreguljacii v kontekste profilaktiki addiktivnogo povedeniya, rehabilitacii i resocializacii lic s zavisimym povedeniem. Sovremennaya nauka: opyt, innovacii, perspektivy. Vyzovy sovremennomu obshchestvu i ih resheniya. IV Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya, Astrahan, 21 oktyabrya 2016 goda: materialy / Astrahan. gos. tekhn. un-t. – Astrahan' : Izd-vo AGTU, 2016. – S. 23-28.

АЛГОРИТМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА

Бухтиярова Т.И., д.э.н., профессор, Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Шидьюсова Е.Н., соискатель, Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: Синдицированное кредитование имеет реальную возможность на основе разделения кредитного риска между банками, удовлетворения потребностей клиентов в получении кредитов и размещения избыточной ликвидности в ссудах клиентам других банков. При этом качество управления с активами банка и рисками имеют позитивную, активную оценку. Синдицирование кредитов позволяет в несколько раз увеличить возможности средних и мелких банков кредитовать крупномасштабные проекты.

Ключевые слова: Синдицированный кредит, риски, финансирование, банки.

Abstract: Syndicated lending has a real opportunity on the basis of the separation of credit risk between banks, meeting the needs of clients for obtaining loans and placing excess liquidity in loans to customers of other banks. At the same time, the quality of management with the bank's assets and risks has a positive, active evaluation. Syndication of loans allows several times to increase the ability of medium and small banks to lend to large-scale projects.

Keywords: Syndicated loan, risks, financing, banks.

Существующая система взаимодействия реального сектора экономики с банковским сектором недостаточно эффективна, система стимулирования банков к инвестированию в производство в ожидаемых от них объемах довольно слабо разработана и внедрена.

Одновременно лимиты кредитования российских клиентов, определяемые внешними нормативными ограничениями и внутренней политикой банков в области принятия риска препятствуют взаимодействию реального сектора экономики и банковской системы.

В действующих условиях следует отметить неравномерное распределение банковского капитала по России, недостаточное предоставление некоторыми регионами банковских услуг. [5]

В этих обстоятельствах одним из способов решения этих проблем можно считать организацию банковских синдикатов для кредитования отечественных заемщиков.

Синдицированное кредитование предоставляет возможность на основе разделения кредитного риска между банками: удовлетворять потребности клиентов в получении кредитов, размещать избыточную ликвидность в ссудах клиентам других банков, то есть, в конечном счете, качество управления активами банка и рисков имеют тенденцию улучшения.

Синдицирование кредитов позволит в несколько раз увеличить возможности средних и мелких банков кредитовать крупномасштабные проекты, поскольку: во-первых, средние банки смогут сохранить свою клиентуру в конкуренции с многофилиальными и крупными банками; во-вторых, малые банки имеют возможность доступа к первоклассным заемщикам. В целом, новый банковский продукт снижает риски российской банковской системы. [5]

Сегодня синдицированные кредиты гораздо чаще направляются на конкретные производственные проекты, а организаторы, как правило, управляющие этими кредитами, являются российскими банками, пользующимися доверием своих финансовых партнеров.

Отметим, что наиболее перспективными и обоснованными являются не чисто целевые, а бесплатные синдицированные кредиты, которые предоставляют организаторам и конечным заемщикам необходимую свободу действий. [5]

Анализ, проведенный специалистами банковского сектора позволил определить текущие тенденции развития рынка синдицированных кредитов в России. Они заключаются в следующем.

Во-первых, уровень капитализации большинства российских банков и банковской системы в целом остается низким, каждый отдельный банк выдает крупные займы потенциальным заемщикам.

Во-вторых, российские компании в условиях восстановления экономики нуждаются в значительных объемах финансирования, которые не под силу отдельно действующим банкам.

В-третьих, количество первоклассных заемщиков в экономике очень ограничено, и значительное количество банков (особенно региональных) сталкивается с трудностями при размещении свободных средств из-за отсутствия качественных заемщиков и слабо развитых финансовых рынков.

Зарождающийся рынок синдицированных кредитов в России не свободен от серьезных нерешенных проблем.

Одной из наиболее значительных проблем в развитии синдицированного кредитования в России является новизна этого вида кредитования для большинства российских банков, что препятствует формированию соответствующей деловой практики, организации синдицированных кредитов и доступности деловой культуры. [3]

Второй, не менее важной, проблемой развития синдицированного кредитования в нашей стране является несовершенство российского законодательства, которое выражается, прежде всего, в нечеткости определенных синдицированного займа в нормативных актах. [5]

Наличие указанных проблем сдерживает развитие синдицированного кредитования в России и приводит к неэффективности во внутренней правовой практике процедур реализации, передачи банками вторичного рынка своей доли в синдицированный кредит.

Противоречивость различных правовых норм в отношении синдицированных кредитов (включая несоблюдение методологии определения синдицированных кредитов в Гражданском кодексе Российской Федерации) ограничивает возможности российских банков и препятствует развитию обычного синдицированного кредитования в стране.

Проблема развития синдицированного кредитования в России – это дефицит взаимного доверия и сотрудничества в банковской сфере.

Классическая форма синдицированного кредитования предполагает наличие банка-посредника среди банков-участников, который включает предоставление самого займа, сбор средств и их обратное распределение среди банков. Не все готовы передать часть своих активов, направленных на кредитование, в другой банк, который консолидирует все

соответствующие ресурсы на своих счетах. Более того, довольно сложно оценить реальное финансовое состояние каждого из участников синдикации. Страх потерять клиентов у банков (если в их финансировании участвуют другие банки), отсутствие общих принципов анализа заемщика / гаранта / гаранта, плохая однородность кредитных процедур и форм документации значительно усложняют и затягивают процесс организации данного процесса.

Все банки имеют разные возможности, кредитную политику и принципы работы на кредитном рынке, что объясняет сложность процесса взаимного согласования. Кроме того, качество привлеченных банками средств отличается (у одного банка есть возможность долгосрочных вложений в крупных размерах на срок более года, а другой может предоставлять лишь незначительные средства в течение нескольких месяцев), что предопределяет поиск банков в процессе синдикации партнеров равной ценности, что не всегда возможно осуществить быстро.

Решение проблем на первом этапе развития синдицированного кредитования в России, по-видимому, следует искать в следующих областях: во-первых, объективно необходимо оптимизировать банковское право, синдицированное кредитование; во-вторых, необходима организация консультаций и согласование общих подходов к решению существующих проблем синдицированного кредитования с государственными регулирующими органами, а также практические семинары с привлечением специалистов из ведущих банков (организация синдицированного кредитования в практическом и теоретическом аспектах); в-третьих, необходимо на основе обобщения банковской практики разработать методологические материалы и рекомендации по синдицированному кредитованию; в-четвертых, целесообразно внедрить реестр синдицированных кредитов (в рамках деятельности уже формирующихся и планируемых кредитных бюро); в-пятых, необходима унифицированная практика кредитования, юридическое оформление кредитов и пакетов документов, используемых банками в кредитном процессе, связанном с синдикацией, что упростит установление доверия между банками и обеспечит создание нормальной банковской системы; в-шестых, целесообразно объединить добровольные банки равной ценности в «кредитных клубах», что решает проблему банков, имеющих ресурсы для кредитования разных по объемам и стоимости проектов.

Практика все в большей степени диктует необходимость развития синдицированного кредитования в России, что вызвано высокими требованиями к кредитованию всех секторов национальной экономики. [5]

В странах, где синдицированное кредитование давно известно и широко используется, унификация структуры сделки создает благоприятные предпосылки для развития вторичного рынка синдицированных кредитов, что увеличивает ликвидность долговых обязательств, приближая их к этому показателю в облигациях. В результате банки – первоначальные участники синдицирования – имеют возможность определять лимиты и участвовать в новых сделках, за упрощение обработки транзакций и оборот долга приведут к увеличению рынка синдицированного кредита в целом.

Для внедрения синдицированного кредитования в практику банков предлагается создание межбанковского кредитного комитета со следующими функциями: ведение реестра синдицированных кредитов; сбор образцов документов для обработки этих кредитов; анализ документации по выпущенным синдицированным кредитам, обсуждение ре-

альных, синдицированных процедур, выявление практических проблем и разработка вариантов решения; разработка методологических материалов и рекомендаций по синдицированному кредитованию (включая разработку соответствующих бухгалтерских вопросов); подготовка заключений по спорным ситуациям в рамках синдицированного кредитования (при контакте членов банковских синдикатов с комитетом); консультации и согласование с надзорными органами общих подходов к решению сложных проблем синдицированного кредитования; обсуждение программ развития региональных предприятий и предложений заемщиков о планах организаций синдицированных кредитов.

Рассмотрим алгоритм финансирования синдицированного кредита.

1. Инициатором синдиката является потенциальный заемщик, определяемый на конкурсной основе среди банков-партнеров, специализирующихся на организации синдицированных кредитов.

2. Инициатором сделки является банк, который является постранным партнером заемщика. Банк может принять решение о целесообразности организации синдицированного кредита для финансирования своего постоянного клиента в нескольких случаях:

а) если клиент требует значительных сумм заимствований, которые банк по определенным причинам не может «взять на себя»;

б) если стоимость ресурса, который банк может предоставить клиенту (или период, в течение которого клиент запрашивает кредит), не могут быть определены банком на условиях, приемлемых для клиента в рамках финансирующей организации.

Независимо от того, кто инициировал организацию синдиката, потенциальный организатор должен получить следующую информацию:

- требуемая сумма займа, цель займа, срок займа;
- вероятный график получения средств;
- уровень цены кредита (проценты и комиссия);
- крайний срок для оформления кредита;
- прочие существенные договорные условия (поставка продукции, обеспечение, достижимые финансовые показатели и т. д.);
- рассмотрение других рынков и других структур финансирования;
- вероятность развития сделки; [5]

Организация процедуры синдицированного финансирования основана на формировании банковского консорциума, в задачи которого входит выделение средств банку-заемщику.

В банковской практике [2] внутренняя структура синдиката имеет несколько уровней: организатор, соорганизатор, ведущие менеджеры, менеджеры и простые участники.

В функции организатора синдиката (консорциума) входят: анализ заемщика; выбор возможных участвующих банков; подготовка информационного меморандума для банков-участников; подготовка и согласование со всеми участниками сделки кредитной документации.

Как правило, обязанности организатора также включают функции агента банка, ответственного за взаимодействие между заемщиком и кредиторами (отправка необходимой документации, контроль за выполнением обязательств заемщиком и т. д.). Организатор принимает на себя функции агента или организует вспомогательную структуру.

Таким образом, вся основная работа выполняется организатором, остальные участники юридически выступают в роли кредиторов. [1]

Банк – организатор получает дополнительный доход от заемщика. Необходимыми условиями предоставления синдицированного кредита являются

ся открытие расчетных счетов в организационном банке, сбор основной части поступлений через этот банк и открытие зарплатного проекта.

Банк-организатор и банк-участник, участвующие в синдицированных кредитах, могут диверсифицировать кредитный портфель по видам экономической деятельности. Это достигается за счет участия в синдицированных займах в размере от 10 до 30% от общей суммы. Таким образом, банки снижают риск на одного заемщика. При 100-процентной участии в традиционных займах коммерческий банк может не иметь достаточных средств для создания диверсифицированного кредитного портфеля по видам экономической деятельности.

Многоотраслевая структура, используемая в синдицированном кредитовании, позволяет участвующим банкам предоставлять финансирование на удобных условиях, выбирать валюту и процентную ставку, базу финансирования кредитора. [3]

При получении синдицированного кредита заемщик может действовать в рамках ряда схем.

В первом случае заемщик назначает организатора и отправляет ему информацию о желаемых параметрах будущей транзакции. В будущем, при содействии организационного банка, заемщик уточняет все параметры будущей кредитной операции.

Метод удобен тем, что заемщик привлекает финансирование по самой оптимальной цене, но в то же время он должен учитывать текущую рыночную ситуацию и руководствуется в основном ею, а не своими собственными потребностями.

При использовании другой схемы заемщик соглашается с условиями займа у организатора и определяет размер кредита, период и процентную ставку на более раннем этапе. Все параметры кредита были зафиксированы задолго до подписания соглашения.

Возможны смешанные варианты (заемщик сразу назначает определенные параметры кредита, но оставляет некоторое пространство для маневра). Эта методология основана в основном на собственных потребностях заемщика, но в то же время существует риск недооценки или переоценки рынка и, как следствие, неспособность получить требуемую сумму или привлечение ресурсов по более высокой цене.

Российские банки с синдицированным кредитованием, как правило, придерживаются второй схемы [1]. В алгоритме (схеме) финансирования определены три этапа, каждый из которых имеет определенный период, определенные процессы, задачи, функции и результаты.

Основными задачами предмандатного этапа являются заключение с заемщиком соглашения об организации финансирования (мандата) и утверждение предпосылок для организации синдицированного займа, что позволяет банку продолжать основные работы по организации синдицированного кредита.

Рассмотрим возможный порядок действий банка-организатора на разных этапах переговорного процесса.

На первом этапе потенциального заемщика необходимо ввести продукт «синдицированный кредит» и основные аспекты продукта (функции, преимущества, порядок организации и т. д.). Наиболее удобной формой представления информации является презентация.

На втором этапе заемщик должен сделать предварительное предложение по синдицированному кредиту на основе минимального объема информации о финансовом состоянии заемщика, которому принадлежит банк.

На третьем этапе переговорного процесса заемщику целесообразно подготовить: соглашение об

организации финансирования (мандат) и разработать условия для организации синдицированного займа.

Предварительные условия для организации синдицированного кредита трудно стандартизировать, поскольку основные условия каждой транзакции являются уникальными.

Чтобы повысить осведомленность потенциального заемщика и его заинтересованность в продукте, организационные банки могут подготовить и предоставить дополнительную информацию о синдицированном кредите.

Ценообразование синдицированного кредита осуществляется на втором этапе переговоров и представляет собой процесс определения эффективной ставки, по которой организационный банк может предоставить синдицированный кредит заемщику. Чтобы иметь возможность всегда объяснять заемщику предварительную ставку, организатор банка должен внедрить процедуру определения цены синдицированного кредита с использованием разработанной методики.

Желательно, чтобы потенциальный заемщик первоначально имел эффективный диапазон процентных ставок, чтобы он мог оценить экономию затрат, связанную с использованием синдицированного кредита, по сравнению с двусторонним кредитованием.

Каждый крупный частный банк может использовать свои собственные разработанные алгоритмы ценообразования. Чем больше объем информации о заемщике и аналоговых компаниях, тем точнее можно определить диапазон процентных ставок.

Предварительные основные условия организации синдицированного займа включают в себя: во-первых, учет наиболее полной структуры этих условий; во-вторых, рекомендации по улучшению содержания определенных условий.

Предварительные условия прилагаются к подписанному соглашению об организации финансирования (мандата), позволяющему быстро согласовать основные условия будущего кредитного соглашения, консолидировать промежуточные результаты переговоров; помогать юристам в подготовке кредитного договора и других контрактов.

Основная часть предварительных условий кредита – раздел «Финансирование».

Синдицированный заем может предоставляться несколькими отдельными частями (например, займом А, займом В, займом С) и определять для каждой части лимит кредита, период использования, период займа, погашение основного долга, процентную ставку и комиссию за поддержание лимита кредитования [3].

Синдицированный кредит может быть предоставлен в следующих целях: общая корпоративная цель; рефинансирование; торговое (предкспортное) финансирование; финансирование слияний и поглощений; финансирование кредитного портфеля; финансирование проекта.

Зачисление кредита на ссудный счет заемщика осуществляется в соответствии с заявкой заемщика. Использование кредита должно осуществляться в нескольких суммах, чтобы банки-участники могли гарантировать определенный процент своего дохода.

Кредит, как правило, предоставляется на срок от 1 до 7 лет.

Для постепенного уменьшения долговой нагрузки заемщика, а также для снижения кредитного риска участвующих банков погашение синдицированного кредита должно производиться равными долями в конце каждого периода начисления процентов после льготного периода для погашения ос-

нового долга, начиная с даты заключения кредитного договора и заканчивая в момент первого погашения основного долга. Чем длиннее срок льготного периода, тем труднее будет привлечь потенциальных кредиторов (увеличение кредитного риска).

Если банк-организатор желает застраховать свой риск процентной ставки, тогда процентная ставка должна быть плавающей.

Продолжительность процентного периода может составлять один, два, три или шесть месяцев.

В основных положениях, касающихся безопасности, необходимо определить квитанции, контракты и учетную запись безопасности.

Обязанности заемщика должны быть включены в качестве оплаты комиссии за организацию финансирования, организацию процесса согласования и подписания кредитной документации, а также предоставление информации о бухгалтерских, финансовых, коммерческих, правовых и технических аспектах. Эта информация необходима при подготовке финансовой и аналитической документации.

В согласении об организации финансирования целесообразно предусмотреть авансовый платеж, необходимый для покрытия расходов организационного банка на привлечение консультантов-юристов. Этот платеж гарантирует банку-организатору заинтересованность заемщика в сделке.

Банк-организатор может совершать переговоры процесс, ценообразование и подготовку предварительных контрактов на досрочном этапе [4].

Выбор организационного банка (обычно является самой престижной позицией), будет зависеть от репутации и ресурсной базы каждого из претендентов на эту роль. Окончательный выбор также будет во многом определяться взаимоотношениями каждого банка с заемщиком. Другие роли будут распределяться в соответствии с пожеланиями и договоренностями в рамках тендерной группы. Единственный организатор может самостоятельно сформировать группы, которые будут заниматься предоставлением первичных и вторичных гарантий займа, распределением функций и обязанностей. В противном случае любое изменение условий займа потребует соглашения с каждым из организаторов, связанного, по меньшей мере, с большим количеством времени.

Изучив бизнес и финансовое состояние заемщика на фоне постоянных переговоров с ним о желаемой форме и содержании предложения, можно приступить к разработке условий предоставления кредита. [5]

Финансовая модель должна быть как можно более детализированной и прогнозировать финансовые результаты деятельности заемщика на 5-7 лет исходя из заданных предпосылок и финансовой отчетности заемщика за предыдущие 3 года (см. таблицу 1):

Таблица 1 – Структура и содержание финансовой модели [2]

1. Предпосылки (показатели в среднем по отрасли компании-заемщика)	Макроэкономические показатели (индекс потребительских цен, индекс цен производителя, курсы валют, ВВП, промышленное производство и т.д.), составные элементы выручки и издержек, инвестиции, амортизация, показатели оборачиваемости, налоговые ставки, процентные ставки по кредитам и облигационным займам.
2. Финансовая отчетность	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств за 3 предыдущих года.
3. Прогноз выручки	Прогноз составных элементов выручки (к примеру, для розничных компаний: средний чек, количество клиентов, количество торговых точек). Разбивка выручки по торговым точкам и по товарным группам.
4. Прогноз себестоимости	Прогноз маржи по товарным группам и по торговым точкам. Разбивка себестоимости по предприятиям (торговым точкам) и по товарным группам.
5. Прогноз административно-хозяйственных расходов (АХР)	Прогноз каждого типа АХР производится в процентах от выручки (расходы на аренду, персонал, маркетинг, логистику и т.д.).
6. Прогноз основных средств и нематериальных активов	Прогноз первоначальной стоимости, накопленной амортизации и остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов.
7. Прогноз оборотного капитала компании	Расчет товарно-материальных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности исходя из прогнозных показателей оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, указанных в предпосылках (см. п.1).
8. График погашения и привлечения кредитов	Прогноз краткосрочных и долгосрочных кредитов. За основу берется текущий график погашения кредитного портфеля, добавляется график погашения привлекаемого синдицированного кредита и график погашения будущих двусторонних кредитов.
9. Прогноз бухгалтерского баланса	Рассчитанные выше показатели основных средств, нематериальных активов, запасов и дебиторской задолженности используются в активах, а значения кредиторской задолженности, краткосрочных и долгосрочных кредитов, нераспределенной прибыли — в пассивах. Остальные статьи (гудвилл, выданные займы, отложенные налоговые активы, краткосрочные активы, уставный и добавочный капитал) могут быть оставлены без изменения. Денежные средства в активах уравниваются краткосрочными кредитами в пассивах.
10. Прогноз отчета о прибылях и убытках	Рассчитанные выше показатели выручки, себестоимости, АХР, амортизации, финансовых расходов используются в отчете о прибылях и убытках. Расчет EBITDA, валовой, операционной и чистой прибыли.
11. Прогноз отчета о движении денежных средств (косвенным методом)	Рассчитанные выше показатели амортизации, финансовых затрат, изменения запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, налога на прибыль, финансовых затрат, приобретения основных средств и нематериальных активов, погашения и привлечения займов используются в отчете о движении денежных средств. Расчет операционного, инвестиционного и финансового потоков компании
12. Прогноз финансовых коэффициентов	Расчет коэффициентов EBITDA/Interest, Debt/EBITDA, Debt/Equity, ROA, ROE, валовой маржи, маржи операционной и чистой прибыли.

Чем выше рейтинг организатора, тем более солидные кредиторы присоединятся к нему в синдикате. Это особенно важно в случаях, когда заемщик пытается расширить круг банков-партнеров посредством синдицированных транзакций.

Другим фактором, от которого в значительной степени зависит успех проведения синдицированных транзакций, является знание уполномоченным банком специфики отрасли, в которой работает потенциальный заемщик.

Помимо репутации и активности банка на рынке, заемщик учитывает уже существующие отношения с

банком. Если у компании есть положительный опыт работы с банком, шансы выиграть мандат намного выше, поскольку кредитный комитет банка, зная клиента и будучи уверенным в его целостности, может пойти на уступки и в отношении определенных условий кредитования (принятый срок займа, безопасность, размер оплаты за кредит и т. д.). Но самым важным аргументом для заемщика, конечно же, будут представленные условия финансирования. [5]

Библиографический список

1. Митрохин В.В., Грибанов А.В., Синдицированное кредитование как способ банковского фондирования. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4
2. Михайлов А.Е., Механизм синдицированного кредитования в крупных частных российских банках и направления его совершенствования/ автореф. дис. к.э.н./ 08.00.10, Москва 2015, 25 стр.;
3. Михайлов А.Е., Преимущество синдицированного кредитования по сравнению с другими инструментами финансирования. Финансы и кредит. Банковское дело. 23 (503) – 2012 г., стр. 49-54
4. Михайлов А.Е., Совершенствование предмандатного этапа при организации синдицированного кредитования. Финансы и кредит. Банковское дело. 38 (566) – 2013 г., стр. 16-26.м
5. Рыкова И.Н., Ремизов Д.С. Синдицированное кредитование и перспективы его развития. Финансы и кредит, 4 (388) 2010 г., стр. 11-21.

References

1. Mitrohin V.V., Gribanov A.V., Sindicirovannoe kreditovanie kak sposob bankovskogo fondirovaniya. Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2014. № 4
2. Mihajlov A.E., Mekhanizm sindicirovannogo kreditovaniya v krupnyh chastnyh rossijskih bankah i napravleniya ego sovershenstvovaniya/ avtoref. dis. k. eh. n./ 08.00.10, Moskva 2015, 25 str.;
3. Mihajlov A.E., Preimushchestvo sindicirovannogo kreditovaniya po sravneniyu s drugimi instrumentami finansirovaniya. Finansy i kredit. Bankovskoe delo. 23 (503) – 2012 g., str. 49-54
4. Mihajlov A.E., Sovershenstvovanie predmandatnogo ehtapa pri organizacii sindicirovannogo kreditovaniya. Finansy i kredit. Bankovskoe delo. 38 (566) – 2013 g., str. 16-26.m
5. Rykova I.N., Remizov D.S. Sindicirovannoe kreditovanie i perspektivy ego razvitiya. Finansy i kredit, 4 (388) 2010 g., str. 11-21.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

Бушуева Н.В., к.э.н., доцент, Московский университет имени С.Ю. Витте
Потоцкая А.И., аспирант, Московский университет имени С.Ю. Витте

Аннотация: Настоящая статья посвящена вопросам организации системы финансового мониторинга в зарубежных странах. Определяются основные особенности реализации системы финансового мониторинга и контроля за банковскими операциями.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовые преступления, противодействие легализации преступных доходов, противодействие финансированию терроризма, финансовая организация.

Abstract: the Present article is devoted to the organization of system of financial monitoring in foreign countries. Identifies the main features of the implementation of the system of financial monitoring and control of banking operations.
Keywords: financial monitoring, financial crime, anti money laundering, combating the financing of terrorism financial institution.

На данный момент национальные системы финансового мониторинга функционируют в большинстве стран мира. Так как проблема отмывания доходов, полученных преступным путем, представляет потенциальную угрозу для мировой финансовой системы, то отсутствие такой системы в стране или наличие в системе существенных недостатков влечет за собой включение такой страны в черный список ФАТФ.

ФАТФ – Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (The Financial Action Task Force (FATF) – межправительственная организация, вырабатывающая мировые стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма, а также осуществляющая оценки соответствия национальных систем ПОД/ФТ государства этим стандартам.

Такой список имеет прямое отношение к международной торговле и банковской системе: под подозрение попадают все платежи в пользу лиц из стран черного списка, а иногда финансовые организации отказываются проводить любые операции с контрагентами-резидентами таких государств. Сегодня с ФАТФ не сотрудничают Иран и Северная Корея, а стратегические недостатки в сфере ПОД/ФТ имеются страны: Афганистан, Босния и Герцеговина, Эфиопия, Ирак, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Сирия, Уганда, Вануату и Йемен¹.

Соединенные Штаты Америки – наиболее активная страна в борьбе с отмыванием доходов, полученных преступным путем, именно в США зародился термин «отмывание денежных средств». В области финансового мониторинга в США применяются два вида мер: профилактические и уголовные.

Для предотвращения проникновения преступных доходов в финансовую систему в США в октябре 1970 года был принят Закон о банковской тайне (Bank Secrecy Act of 1970), в соответствии с положениями которого финансовые учреждения (банки, страховые компании, брокеры и т.п.) обязаны контролировать операции, совокупно превышающие сумму в 10 000 долларов США, а также сообщать о подозрениях в отмывании доходов, уклонении от уплаты налогов и иных возможных преступлениях в Управление по борьбе с финансовыми преступлениями (Financial Crimes Enforcement Network) – подразделение Министерства финансов США (United States Department of the Treasury) – основной государственный орган, который анализирует полученную информацию.

Одним из основных положений Закона о банковской тайне является надлежащая проверка клиентов или принцип «Знай своего клиента». Он включает в себя проведение процедур идентификации в целях установления достоверности полученных от клиента сведений, в т.ч. об источнике происхожде-

ния денежных средств клиента и планируемых операциях.

Все финансовые организации должны контролировать операции и счета клиентов на постоянной основе, выявляя подозрительные операции по определенным параметрам для их последующей ручной проверки. И если после анализа выявленной операции будет установлено, что она является подозрительной, организация обязана направить отчет о такой операции в Управление по борьбе с финансовыми преступлениями.

Контролирующими органами являются Федеральная резервная система (Federal Reserve System) и Комитет по валютному контролю (Office of the Comptroller of the Currency). Они регулярно осуществляют проверки финансовых организаций на предмет исполнения требований законодательства, а также в случае неисполнения требований – накладывать штрафы.

Также контроль касается и наличных денежных средств. Суммы наличных, превышающие 10 000 долларов США, контролируются при перемещении через границы страны посредством отдельного отчета. А предприятия, получающие наличными свыше 10 000 долларов США наличными в качестве оплаты товаров или услуг (например, при покупке автомобиля), обязаны составить отдельный отчет в Налоговое управление США (Internal Revenue Service) с указанием источника происхождения этих денежных средств.

Уголовная ответственность за отмывание денежных средств в США была введена в октябре 1986 года со вступлением в силу Закона о контроле за отмыванием денег (Money Laundering Control Act of 1986). В этом нормативном акте термин «финансовая операция» используется в широком смысле и не ограничивается только операциями в кредитных организациях или оплатой товаров или услуг. Операции по передаче денежных средств между физическими лицами с целью сокрытия источника происхождения или местоположения также попадают под это определение. Для преступлений, связанных с легализацией преступных доходов, не установлен минимальный порог суммы.

Участие в отмывании денежных средств влечет за собой наказание в виде лишения свободы на срок до 20 лет или штраф в сумме до 1 млн. долларов США.

Также Закон о контроле за отмыванием денег запрещает совершать операции с денежными средствами, полученными в результате проведения сомнительных транзакций, например, покупка автомобиля или размещение средств на депозит в банке, на сумму свыше 10 000 долларов США. Неисполнение данного требования влечет штраф или наказание в виде лишения свободы на срок до 10 лет.

Страны, входящие в Европейский союз, руководствуются положениями Директивы по борьбе с отмыванием денег ЕС² (The Fourth EU Anti Money Laundering Directive), которая была опубликована 5 июня 2015 года и положения которой были приведены в соответствие с положениями законодательства США в области финансового мониторинга.

Обязанности по выявлению подозрительных операций так же возлагаются на кредитные организации, финансовые институты, трасты, организаторов азартных игр и лиц, осуществляющих свою профессиональную деятельность: аудиторов, бухгалтеров, налоговых консультантов, агентов по недвижимости и т.п.

Страны, входящие в Евросоюз, признают преступлением, связанным с отмыванием денежных средств, в том числе и преступление, совершенное на территории любого из государств - участников ЕС.

На территории ЕС также реализуется принцип «Знай своего клиента»: все страны - участники идентифицируют клиентов, их бенефициарных владельцев, получают информацию о характере деловых отношений и целях проведения операций, как при установлении деловых отношений, так и при осуществлении разовых сделок, сумма которых составляет 15 000 евро или более, а также на регулярной основе производят мониторинг операций на предмет отнесения их в подозрительным.

Также на территории ЕС действует принцип сотрудничества и обмена информацией в области противодействия отмыванию преступных доходов.

Наказание за совершение преступлений, связанных с отмыванием денежных средств, в разных странах составляет: в Швейцарии до 3 лет лишения свободы, в Бельгии и Франции до 5 лет лишения свободы, в Испании от шести месяцев до шести лет лишения свободы, в Польше от 6 месяцев до 8 лет лишения свободы, в Германии - от трех месяцев до 10 лет лишения свободы, в Италии от 4 до 12 лет лишения свободы.

В Великобритании система финансового мониторинга направлена на защиту финансовой системы, а также на выявление и предотвращение финансовых преступлений. При этом, в первую очередь, внимание уделяется именно защите финансовой системы непрепятственными мерами.

Основным нормативным актом в области финансового мониторинга является Закон о преступных доходах 2002 года (Proceeds of Crime Act 2002). Субъектами Закона являются банки, инвестиционные компании, иные финансовые организации и отдельные профессии (например, агенты по продаже недвижимости, аудиторы, организации (лица), оказывающие услуги в области банкротства, бухгалтерского учета и налогообложения, независимые специалисты в юридической области) выявлять и сообщать о подозрительных операциях.

Также регулирование осуществляется Положением об отмывании денег 2007 года, в соответствии с которым адвокаты, бухгалтеры, налоговые консультанты, которые в ходе работы подозревают что их клиенты (или иные лица) участвуют в уклонении от уплаты налогов или совершают иные преступные действия, обязаны сообщать об этом в уполномоченные государственные органы.

Тем не менее, у финансовых учреждений нет обязанности отслеживать и сообщать о финансовых операциях по определенным пороговым значениям, но при возникновении подозрений следует направить информацию о такой операции (вне зависимости от ее суммы). Если сообщение о подозрительной операции не было направлено, то это влечет наказание в виде лишения свободы сроком на 5 лет.

Основным регулирующим органом в Великобритании является Агентство по борьбе с организованной преступностью (The Serious Organised Crime Agency).

В Великобритании любые доходы от любого преступления могут быть соотнесены с отмыванием денег, т.е. во внимание принимаются не только денежные средства, но и иное имущество, представляющее доход от совершенного преступления.

В отличие от некоторых других юрисдикций (например, США и большинства стран Европы), в Великобритании при рассмотрении финансового преступления не используются пороговые значения сумм, а также цели отмывания денежных средств. Таким образом совершение любого преступления, которое приносит материальную выгоду, также считается преступлением, связанным с отмыванием денежных средств.

Преступления, связанные с отмыванием денег влекут за собой максимальное наказание в виде 14 лет лишения свободы.

В Канаде в 1991 году был введен Закон о противодействии отмыванию доходов от преступной деятельности (Proceeds of Crime (Money Laundering) and Terrorist Financing Act) в целях исполнения рекомендаций ФАТФ по идентификации клиентов и содействию в расследовании преступлений в области отмывания преступных доходов.

В 2000 году в закон были внесены поправки и был создан уполномоченный орган в сфере финансового мониторинга Аналитический центр Канады по финансовым операциям и анализу отчетов (Financial Transactions and Reports Analysis Centre of Canada), который подчиняется Департаменту финансов Канады (Department of Finance Canada). Он аккумулирует и анализирует информацию о подозрительных сделках и крупных операциях с денежными средствами, которые направляют финансовые организации, компании по страхованию жизни, брокеры и агенты, риэлторы, казино, нотариусы, бухгалтеры и т.п.

При анализе операций в Канаде не используются пороговые значения для выявления подозрительных операций.

Нарушение законодательства в области финансового мониторинга влечет за собой наказание в виде лишения свободы на срок до 5 лет и дополнительное штрафа на сумму до 2 млн. долларов США.

В Китае система финансового мониторинга была создана в 2003 году. Отмывание денег остается серьезной проблемой, поскольку Китай перестраивает свою экономику. На сегодняшний день, в большинстве случаев отмывания денег, связанной с коррупцией и взяточничеством, незаконным оборотом наркотиков, контрабандой, и другими финансовыми преступлениями.

Основными нормативными документами являются Закон Китайской Народной Республики о борьбе с отмыванием денег (Law of the People's Republic of China on Anti-Money Laundering³), и Правила по борьбе с отмыванием денег финансовыми учреждениями (Rules for Anti-money Laundering by Financial Institutions), вступившие в силу с 1 января 2007 года. Финансовыми учреждениями, на которых распространяется действие этого закона, являются: банки, брокерские компании, страховые, трастовые и инвестиционные компании, лизинговые компании и кредитные кооперативы.

Финансовые учреждения обязаны требовать от клиента предоставления достоверной информации в целях идентификации его и его бенефициара, установления цели сделки, повторно проводить идентификацию клиента при возникновении подозрений в отношении операции (сделки).

Уполномоченным органом в области финансового мониторинга является Центр аналитики и противодействия отмыванию денег Китая (Anti-Money Laundering Monitoring and Analysis Center).

Контролирующими органами являются Народный банк Китая (The People's Bank of China), а также Комиссия Китая по регулированию банковской деятельности (China Banking Regulatory Commission), Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая (China Securities Regulatory Commission) и Комиссия по регулированию страхования Китая (China Insurance Regulatory Commission).

Финансовые учреждения обязаны направлять в уполномоченный орган информацию обо всех трансграничных операциях на сумму 20 000 юаней и более, а также обо всех подозрительных операциях в сумме 50 000 юаней. Это могут быть как переводы, включая операции, связанные с размещением денежных средств в депозит, так и операции с наличными.

Нарушение законодательства в области финансового мониторинга влечет за собой наказание в виде лишения свободы на срок от 3 до 10 лет.

Система финансового мониторинга Австралии похожа на системы западных стран, например, США.

В 1988 году был принят Закон об информировании о финансовых операциях (Financial Transaction Reports Act 1988), который впоследствии был заменен Законом о борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма 2006 года (The Anti-Money Laundering and Counter-Terrorism Financing Act 2006).

Уполномоченным органом в области финансового мониторинга является Центр аналитики и отчетности Австралии (Australian Transaction Reports and Analysis Centre), созданный в 1989 году.

Субъекты финансового мониторинга: финансовые институты, страховые компании, дилеры и брокеры, эмитенты дорожных чеков, казино – обязаны сообщать обо всех операциях в сумме свыше 10 000 долларов США, обо всех трансграничных переводах и подозрительных сделках вне зависимости от их суммы. Также контролируется перемещение денежных средств через границу в сумме 10 000 долларов США и выше.

Также в Австралии существует система идентификации «100 point check». При идентификации клиентов используется совокупность документов с различным весом: первичные документы (80 Points Document): например, паспорт и свидетельство о рождении) и вторичные документы (водительские права (40 Points), кредитная карта (25 points) и т.д.). Соответственно, счет может быть открыт только в полной мере идентифицированному клиенту.

Для банков и аналогичных субъектов финансового мониторинга, требование к идентификации определяется подходом на основе оценки рисков,

которые могут различаться для каждого из субъектов.

Наказание за нарушение законодательства в области финансового мониторинга определяется в зависимости от суммы, которая получена в результате совершения преступления, и может составлять от 6 месяцев до 20 лет лишения свободы, а также конфискации имущества и штрафов.

На основании анализа систем финансового мониторинга можно сделать вывод об их следующих общих чертах:

- криминализация отмывания преступных доходов – во всех рассмотренных системах финансового мониторинга отмывание денег является уголовно-наказуемым преступлением;

- наличие законодательного акта, регулирующего вопросы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, который так же детализируется подзаконными актами или правилами в сфере ПОД/ФТ;

- наличие уполномоченного органа в сфере финансового мониторинга – государственного органа, ответственного за анализ поступающей информации о подозрительных операциях и проведение дальнейших исследований для передачи информации в правоохранительные органы;

- три уровня системы финансового мониторинга – наличие правоохранительного и уполномоченного органов, а также субъектов финансового мониторинга;

- принцип «Знай своего клиента» – во всех странах реализации этого принципа уделяется повышенное внимание, т.к. необходимо провести идентификацию клиентов и убедиться в достоверности таких сведений;

- мониторинг финансовых операций – в целях выявления и предупреждения проведения подозрительных операций все субъекты финансового мониторинга анализируют потоки совершаемых транзакций и направляются в уполномоченный орган;

- соблюдение международных стандартов в области ПОД/ФТ – при по организации системы финансового мониторинга каждая страна руководствуется 40 рекомендациями FATF – мировыми стандартами в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

И тем не менее каждая из стран при внедрении требований международного законодательства руководствуется особенностями экономики страны и уделяет повышенное внимание потенциально опасными областям бизнеса. Так, например, в Китае, Австралии и США внедрено информирование уполномоченного органа обо всех операциях, суммы которых превышают пороговые значения, а в Великобритании и Канаде такой обязанности нет.

Индивидуальный подход к применению международного законодательства позволяет наиболее эффективно предотвращать совершение преступлений, связанных с отмыванием преступных доходов.

¹ Электронный ресурс – режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/countries/> (дата обращения 15.05.2017).

² Электронный ресурс – режим доступа: [https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20\(rus\)%202015_849.pdf](https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20(rus)%202015_849.pdf) (дата обращения 15.05.2017).

³ Электронный ресурс – режим доступа: http://english.gov.cn/services/investment/2014/08/23/content_281474982978019.htm (дата обращения 16.05.2017).

Библиографический список

1. Официальный сайт межправительственной организации «Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег» // Электронный ресурс – режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/countries/> (дата обращения 15.05.2017).
2. Директива (ЕС) № 2015/849 Европейского Парламента и Совета ЕС о предотвращении использования финансовой системы для целей отмывания денег или финансирования терроризма, об изменении регламента (ЕС) 648/2012 Европейского Парламента и Совета ЕС и об отмене директивы 2005/60/ЕС Европейского Парламента и Совета ЕС и директивы 2006/70/ЕС Европейской Комиссии // КонсультантПлюс. //

Электронный ресурс – режим доступа:
[https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20\(rus\)%202015_849.pdf](https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20(rus)%202015_849.pdf) (дата обращения 15.05.2017).

9. Официальный сайт Государственного совета Китайской народной республики // Электронный ресурс – режим доступа: http://english.gov.cn/services/Investment/2014/08/23/content_281474982978019.htm (дата обращения 16.05.2017).

References

1. Oficial'nyj sayt mezhpriatel'stvennoj organizacii «Gruppa razrabotki finansovyh mer bor'by s otmivanem deneg» // Электронный ресурс – режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/countries/> (дата обращения 15.05.2017).
2. Direktiva (ES) n 2015/849 Evropejskogo Parlamenta i Soveta ES o predotvrashchenii ispol'zovanija finansovoj sistemy dlya celej otmivanija deneg ili finansirovanija terrorizma, ob izmenenii reglamenta (ES) 648/2012 Evropejskogo Parlamenta i Soveta ES i ob otmene direktivy 2005/60/ES Evropejskogo Parlamenta i Soveta ES i direktivy 2006/70/ES Evropejskoj Komissii // KonsultantPlyus. // Электронный ресурс – режим доступа: [https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20\(rus\)%202015_849.pdf](https://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/Directive%20(rus)%202015_849.pdf) (дата обращения 15.05.2017).
3. Oficial'nyj sayt Gosudarstvennogo soveta Kitajskoj narodnoj respubliky // Электронный ресурс – режим доступа: http://english.gov.cn/services/Investment/2014/08/23/content_281474982978019.htm (дата обращения 16.05.2017).

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО РЕГИОНА

Валитова Т.А., аспирант, Югорский государственный университет
Куриков В.М., д.э.н., профессор, Югорский государственный университет

Аннотация: Работа посвящена рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона, базирующейся на концепции устойчивого развития региона. Цель настоящего исследования заключается в разработке научно-методических положений и методов рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона (на примере ХМАО-Югры).
Ключевые слова: Региональная экономика, регион, социально-экономическое развитие, рационализация, стратегия, диверсификация.

Abstract: The work is dedicated to streamlining the processes of socio-economic development of the Northern oil and gas region, based on the concept of sustainable development in the region. The purpose of this study is to develop scientific and methodological principles and methods of streamlining processes for socio-economic development of the Northern oil and gas extraction region (on example HMAO-Ugra).

Keywords: Regional economy, region, socio-economic development, rationalization, strategy, diversification.

Фундаментом рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона должна являться концепция устойчивого развития региона. Эта концепция нацелена на соблюдение баланса между величиной влияния на окружающую среду, возникающих в процессе добычи полезных ископаемых и промышленного производства, а также естественно существующей величиной хозяйственной емкости биосферы. Этот баланс может быть достигнут и сохранен с помощью освоения новых видов деятельности и технологий в сферах добычи, производства и управления, чему способствует диверсификация региональной экономики. Стратегия диверсификации региональной экономики как составная часть общей стратегии устойчивого социально-экономического развития региона должна базироваться на положениях системы стратегического планирования, разрабатываемой в стране в целом. Вышесказанное подтверждает актуальность настоящего исследования.

Изучение вопросов социально-экономического развития регионов во все времена представляло большой интерес для науки и нашло отражение в научных трудах Алаева Э.Б., Барышевой Г.А., Бильчака В.С., Гранберга А.Г., Долятовского В.А., Калининской И.О., Мишурова С.С., Некрасова Н.Н., Фетисова Г.Г. и других.

В качестве объекта настоящего исследования выступает северный нефтегазодобывающий регион – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (далее ХМАО-Югра, Югра).

Цель настоящего исследования заключается в рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона на примере ХМАО-Югра.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- разработать научно-методический подход по рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона,
- разработать практические рекомендации по внедрению разработанных научно-методических положений в сферу социально-экономической деятельности ХМАО - Югры.

Научная новизна исследования состоит в разработке авторских научно-методических рекомендаций по рационализации процессов социально-экономического развития экономики ХМАО - Югры как важного фактора повышения устойчивости социально - экономического развития региона.

Информационную основу составили официальные материалы Федеральной службы государствен-

ной статистики, касающиеся различных аспектов регионального развития; материалы федеральных и региональных органов власти; данные, опубликованные в отечественных и зарубежных научных журналах, представленные на официальных сайтах в сети Internet. Важным компонентом явились законодательные акты Российской Федерации, Указы Президента Российской Федерации, Постановления Правительства Российской Федерации по проблемам регионального развития.

Разработка научно-методического подхода по рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона

Научно-методический подход к рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона ХМАО – Югры должен ориентироваться на цели национального социально-экономического развития и соответствовать:

- базовым положениям системного анализа,
- теоретическим и методологическим основам перехода к устойчивому развитию,
- стратегическим целям региональной политики России,
- концепции Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации.

Реализация перечисленных требований предусматривает применение программно-целевого подхода в качестве основного методического инструмента социально-экономического развития региона.

Автором представлена разработанная методика диверсификации экономики северного нефтегазодобывающего региона, которая реализуется путем последовательного осуществления совокупности шагов. Алгоритм методики рационализации процессов социально-экономического развития посредством диверсификации экономики представлен на рис.1.

Первый этап заключается в определении методологического инструментария для рационализации процессов социально-экономического развития. Методологической базой для формирования стратегии диверсификации является совокупность множеств $P = (X, R, C, \Phi)$, где $X = \{x_1, \dots, x_n\}$ – множество l -х целей различных l -х иерархических уровней, $j = 1, 2, \dots, n$; $l = 0, 1, 2, \dots, m$; $R = \{r_{ij}\}$ – множество дуг графа, характеризующих межуровневую взаимосвязь между целями и условия достижения целей верхних уровней; $C = \{c_j\}$ – множество целей верхних органов регионального управления, ответственных за достижение отдельных целей.

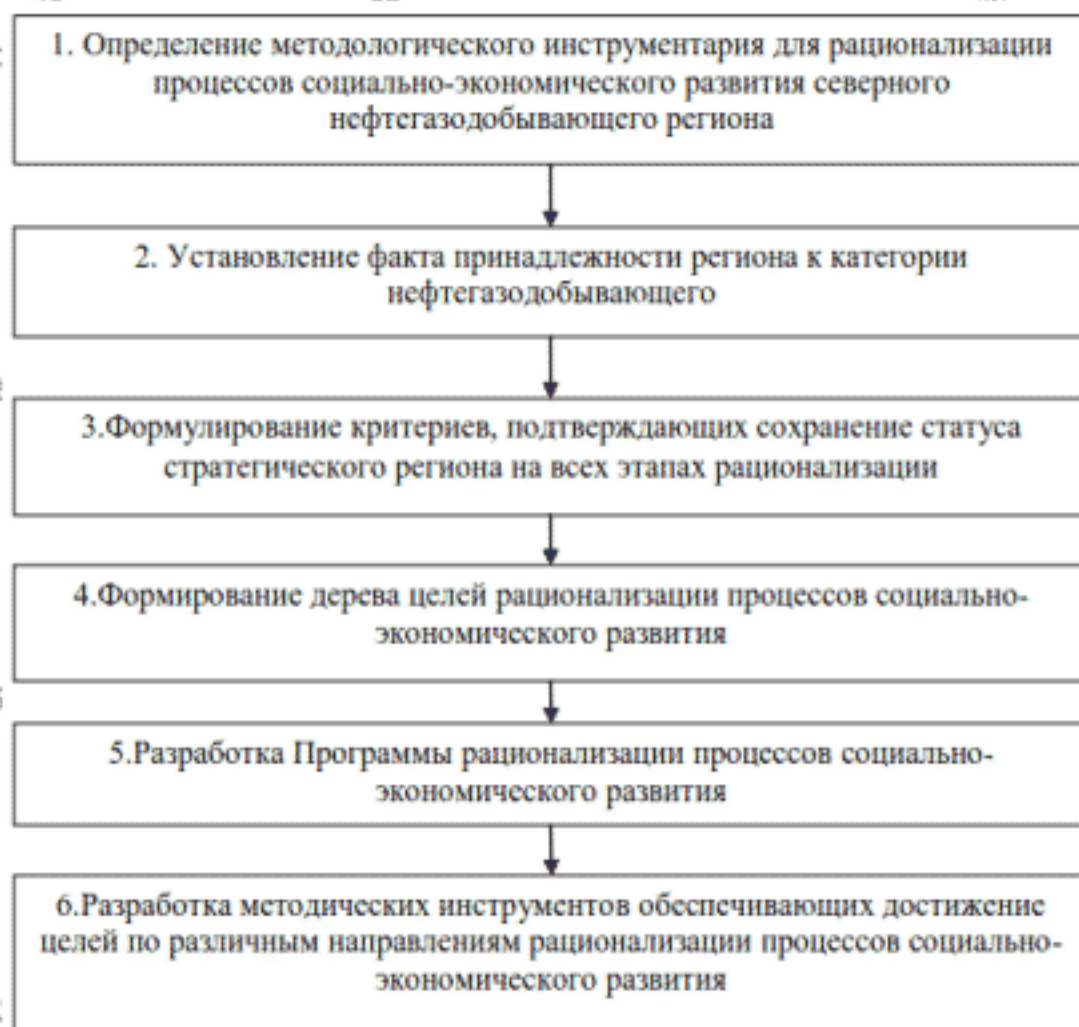


Рисунок 1 - Алгоритм методики рационализации процессов социально-экономического развития
 Источник: Составлено автором

Целевой орган управления (С) образуется на период реализации стратегии для обеспечения результативного достижения целей, согласования интересов федеральных и региональных администраций посредством решения множества комплексов приоритетных задач в наибольшей степени на параметры социально-экономической сферы региона (Ф), а также исключения ситуаций появления задач «повисших в воздухе», за которые никто не отвечает.

На втором этапе предлагаемой методики устанавливается факт принадлежности рассматриваемого региона к категории нефтегазодобывающих. Для этого автор предлагает использовать следующие соотношения:

$$r_i > k \cdot p_i \quad (1)$$

$$d_i > c \cdot d_c \quad (2)$$

где r_i - численность занятых на одном или нескольких i -ых предприятиях, хозяйствующих в отрасли нефте- и газодобычи;

p_i - численность экономически активного населения региона;

d_i - объем промышленного производства одного или нескольких i -ых предприятий, хозяйствующих в отрасли нефте- и газодобычи;

d_c - общий объем промышленного производства региона;

k ; c - нормативные коэффициенты, используемые для выявления префильности региона (рекомендуются федеральным центром).

В связи с тем, что результаты экономической деятельности нефтегазодобывающего региона на сегодняшний день во многом формируют экономиче-

ское положение Российской Федерации, в предлагаемую методику рационализации процессов социально-экономического развития вводятся основные критерии, которые должны действовать в течение всего периода рационализации, независимо от характера осуществляемых мероприятий. На третьем этапе методики эти критерии вводятся с целью сохранения за регионом статуса стратегического региона. К подобным базовым критериям относятся:

- соблюдение условий роста валового регионального продукта в процессе осуществления диверсификации,

- соблюдение условий сохранения или увеличения темпов роста валового регионального продукта в процессе осуществления диверсификации,

- соблюдение условий роста экспортной выручки, которую обеспечивает регион,

- соблюдение условий сохранения или увеличения темпов роста экспортной выручки, которую обеспечивает регион.

На четвертом этапе происходит формирование дерева целей рационализации процессов социально-экономического развития в соответствии с выявленными проблемами и критериями, рекомендованными для северного нефтегазодобывающего региона, а также дополнительными критериями, учитывающими специфику конкретного региона. Автором предложен вариант дерева целей для рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации экономики (рис. 2).



Рисунок 2 - Схема дерева целей рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона

Источник: Составлено автором

В результате определения направлений рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации экономики в виде системы целей, на пятом этапе разрабатываются программа рационализации процессов социально-экономического развития.

Шестой этап предусматривает дальнейшее прикладное развитие методических инструментов связанных с формированием стратегии рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона.

Таким образом, приоритетным направлением рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона должна стать комплексная диверсификация экономики.

Решение этой первоочередной задачи достижимо путем рационализации организационно-правового механизма обеспечения процессов диверсификации, центральными элементами которого являются:

нормативное закрепление условий стабильности федерального регламента бюджетно-налоговой политики для снижения неопределенности бюджетных доходов и инвестиционных расходов;

- закрепление на законодательном уровне обязанности вертикально-интегрированных нефтяных компаний модернизации производств;

- внедрение процедуры перераспределения доходов нефтегазового сектора экономики в другие сектора региональной экономики на инновационной основе.

Реализация методики рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона должна опираться на определенные механизмы обеспечения процессов диверсификации, приводящие в действие развитие экономики региона. Главным сдерживающим началом рационализации рассматриваемых механизмов является то, что национальная экономика является в настоящее время преимущественно сырьевой и существенно зависит от нефтегазодобывающей деятельности региона.

Практические рекомендации по внедрению разработанных научно-методических положений в сферу социально-экономической деятельности ХМАО – Югры.

Проведем апробацию авторского алгоритма рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации экономики на примере ХМАО-Югры. В рамках рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации экономики предусмотрена иерархия целей (рис.3).



Рисунок 3 - Дерево целей рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона ХМАО-Югры

Источник: Составлено автором

Согласно построенному дереву целей обозначим ключевые направления деятельности Автономного округа выделим следующие:

A.1 - «Умная нефть»:

A.1.1 - использование новых технологий специализированной обработки сейсмических данных и данных дистанционного зондирования Земли,

A.1.2 - совершенствование методов нефтегазодобычи,

A.1.3 - развитие нефтесервиса,

A.1.4 - реализация роли комплексной интеллектуальной, кадровой и логистической базы освоения для удаленных месторождений углеводородов в других северных и арктических регионах Российской Федерации.

A.2 - «От сырья к товару»:

A.2.1 - создание производств по все более глубокой переработке исходного сырья,

A.3 - «Маркетинг-ориентированные отрасли»:

A.3.1 - создание и развитие новых видов деятельности, ориентированных на спрос

A.4 - «Сокращение расстояний и издержек»:

A.4.1 - развитие инфраструктурного сектора,

A.4.2 - снижение издержек в реальном секторе экономики за счет уменьшения затрат на транспорте, увеличения скоростей транспортных потоков.

B.1 - увеличение продолжительности здоровой жизни:

B.1.1 - функционирование учреждений медицинской сферы,

B.2 - популяризация спорта и спортивного образа:

B.2.1 - приобретение компетенций, востребованных на современном рынке труда и обеспечивающих максимальные возможности для раскрытия творческого потенциала каждого жителя округа,

B.3 - формирование толерантного сообщества:

B.3.1 - внедрение новых инструментов взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества,

B.3.2 - широкое вовлечение гражданского общества в процесс принятия решений,

B.3.3 - реализация общественных инициатив.

C.1 - «Научная база здоровой экологии»:

C.1.1 - формирование интеллектуальной и технологической базы новых стандартов рационального природопользования,

C.1.2 - формирование системы экологического образования,

C.1.3 - развитие экологического консалтинга,

C.2 - «Зеленая нефтедобыча»:

C.2.1 - совершенствование институциональной базы внедрения нефтегазодобывающими компаниями технологий,

C.3 - «Экологическое мышление»:

C.3.1 - развитие экологического просвещения,

C.3.2 - закрепление практик экологически ответственного поведения,

C.4 - Экологический и этнографический туризм:

D.1 - Проектное управление:

D.1.1 - внедрение института ассоциаций межмуниципального хозяйственного сотрудничества для решения насущных проблем развития городских агломераций,

D.2 - Эффективный бюджет:

D.2.1 - повышение эффективности бюджетирования округа,

D.2.2 - финансирование инициативных общественных проектов.

D.3 - Соучастие в управлении.

D.4 - Открытое правительство.

D.5 - Финансовая база инноваций:

D.5.1 - развитие новых инструментов и форм работы банковской системы,

D.5.2 - развитие экономики знания.

Приоритеты социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона определяются необходимостью поддержания высокого уровня добычи нефти и газа за счет инновационной компоненты с последующим планомерным переходом от монопрофильной экономики региона к многоплановой, с развитым инновационным нефтегазодобывающим комплексом.

Так как центральным звеном экономики северного нефтегазодобывающего региона является нефтегазовый комплекс, то целесообразно рассмотреть три стратегических направления его развития: технологический, институциональный и инфраструктурный.

Первое направление связано с решением технологических проблем разработки небольших, сложных в геологическом отношении месторождений, к которым относятся:

- переход на наукоемкие производственные технологии нефтедобычи, позволяющие вводить в эксплуатацию как новые, так и ныне бездействующие скважины на выработанных месторождениях при значительном увеличении степени извлечения нефти;

- разработка эффективной методики месторождений «баженовской свиты»;

- применение методов увеличения нефтеотдачи пластов.

Второе направление связано с необходимостью реформирования организационной структуры отрасли и создания благоприятной институциональной среды для деятельности и развития независимых малых и средних компаний. Это направление включает:

- формирование и развитие конкурентной среды, создание нормальных условий для деятельности независимых малых и средних компаний;

- развитие «премиум-сегмента»;

- создание условий для деятельности инновационных компаний в области нефтедобычи.

Третье направление связано с рационализацией процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации нефтегазового комплекса за счет интенсификации геологоразведки и развития более глубокой переработки углеводородов, ориентированной на комплексное использование добываемого сырья и выпуск продуктов с повышенной добавленной стоимостью. К этому направлению относятся:

- обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы;

- развитие нефтегазохимии на основе современных технологий с производством продукции, отвечающей мировым стандартам.

Следуя этой ориентации, к практическим рекомендациям реализации предложенного научно-методического подхода в промышленно-хозяйственной сфере деятельности региона можно отнести:

- использование инновационных продуктов, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности в отраслях экономики и обеспечивающих переход к инновационной экономике;

- формирование конкурентной институциональной среды для новой экономики, стимулирующей предпринимательскую активность малого и среднего бизнеса в нефтедобывающей и других сферах деятельности;

- инновационную деятельность, в частности, содействующих росту результативности освоения мелких и низкорентабельных месторождений, остаточных запасов на крупных месторождениях;

- расширение и улучшение смежных отраслей: нефтегазопереработка, нефтегазохимия, энергетика, разработка инновационных проектов в области транспортировки нефти, нефтепродуктов и продуктов нефтегазохимии, внедрение экологических проектов;

- образование новых отраслей, технологически не связанных с нефтегазодобычей, а также освоение и рост объемов добычи других полезных ископаемых;

- поддержание разумного баланса в системе взаимодействия между человеком и природой.

Вышеуказанные рекомендации объясняются актуальностью перехода экономики ХМАО-Югры с определяющим нефтегазодобывающим комплексом к многоплановой экономике с инновационно-развитым нефтегазодобывающим комплексом. Реализации перечисленных рекомендаций будут способствовать:

- применение возобновляемых природных ресурсов;

- использование инновационных технологий в деятельности, обеспечивающей рост связности пространства региона – строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве;

- обеспечение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках;

- сохранение высокого уровня занятости населения и расширение доходной базы региона;

- потенциалы развития рациональной кооперации и интеграции с существующими отраслями экономики.

Практические рекомендации реализации предложенного научно-методического подхода в социальной и экологической сферах деятельности ХМАО-Югры объясняются сформулированными стратегическими целями развития этих сфер: обеспечение стандартов качества жизни всего населения субъекта Федерации на уровне развитых стран и обеспечение эколого-экономической сбалансированности социально-экономического развития региона.

В числе ключевых рекомендаций можно отметить:

- стимулирование предпринимательской инициативы населения;

- развитие жилищного строительства;

- развитие системы здравоохранения и образования;

- использование информационных и телекоммуникационных технологий;

- развитие системы социальной поддержки населения;

- развитие системы бытовых, торговых, правовых и пр. услуг;

- приближение существующих социальных индикаторов качества жизни населения и экологических нормативов к наилучшим российским показателям и мировым стандартам.

ХМАО-Югра представляет собой «чистую» модель ресурсодобывающего региона с экспортной специализацией, развитие которого целиком и полностью базируется на добыче природных ресурсов. Современное состояние социально-экономической системы региона можно охарактеризовать следующим образом:

- нефтяная промышленность имеет чрезвычайно высокий удельный вес в структуре производства товаров и услуг, и, соответственно, весьма незначительна доля обрабатывающей промышленности, сферы услуг, сельского хозяйства и других отраслей;

- нефтяная промышленность является главным центром привлечения инвестиций в региональную экономику;

- развитие целого ряда отраслей региональной экономики обеспечивается спросом на товары и услуги, предъявляемым со стороны нефтяной промышленности;

- высокий уровень заработной платы в нефтяной промышленности в значительной степени обуславливает высокий в целом уровень жизни населения региона;

- нефтедобыча служит основным источником доходов регионального бюджета, давая намного больше, чем все остальные отрасли хозяйства вместе взятые.

Практические рекомендации по реализации приоритетных направлений устойчивого социально-экономического и экологического развития северного нефтегазового региона на примере Ханты-Мансийского автономного округа - Югры необходимо реализовывать с учетом имеющихся проблем развития соответствующих сфер деятельности.

К проблемам промышленно-хозяйственной сферы деятельности ХМАО - Югры следует отнести:

- ухудшение минерально-сырьевой базы углеводородного сырья: большинство крупных и гигантских нефтяных месторождений находится в стадии падающей добычи, 70 % запасов нефти относится к категории трудноизвлекаемых;

- несоблюдение недропользователями объемов и сроков посещения геологоразведочных работ, которое приводит к многолетнему отставанию работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы;

- сокращение затрат на геологоразведочные работы;

- несовершенство и разбалансированность системы государственного контроля, в том числе со стороны региональных органов власти, за соблюдением лицензионных договоров;

- наличие разногласий между окружной властью и компаниями-недропользователями в вопросах развития геологоразведочных работ и воспроизводства выбывающих запасов нефти.

- наличие неразрешенных вопросов в организации системы сбора и утилизации попутного нефтяного газа;

- усиление монополизма в нефтегазовом секторе;

- недостаточно гибкая система налогообложения, которая не оказывает стимулирующего воздействия на развитие нефтегазодобывающего сектора в целом и динамику инвестиционного процесса;

- наличие низкого уровня конкуренции в нефтегазовом секторе, что препятствует созданию постоянно действующих стимулов для сокращения издержек;

- недостаточный простор для деятельности независимых малых и средних компаний, характеризующихся высокой степенью мобильности, в том числе в сфере инноваций;

- недостаточные масштабы модернизации и расширения сферы нефтегазопереработки и нефтегазохимии;

- недостаточное развитие отраслей не связанных с добычей нефти и газа;

- низкие темпы развития наукоемкого малого бизнеса в ключевых отраслях окружной экономики;

- недостаточное количество региональных структур, оказывающих интеллектуальные услуги для предприятий;

- высокая зависимость местного тепло и энергообеспечения от привозного угля и нефтепродуктов в результате неиспользования и невовлечения в хозяйственный оборот местных источников котельного, печного и моторного топлива;

- ограниченная номенклатура лесоперерабатывающих предприятий региона, удаленность от основных рынков сбыта, что в условиях высоких транспортных тарифов делает данную отрасль неконкурентоспособной;

- недостаточное использование рыбохозяйственного фонда рек;
- отсутствие рынка строительных материалов;
- исключительно внешне обращенная конфигурация дорожной сети, усеченная местная транспортная и коммуникационная инфраструктура;
- отсутствие у более половины населенных пунктов постоянной транспортной связи.

К проблемам социальной и экологической сфер деятельности ХМАО-Югры следует отнести:

- увеличение занятости населения в государственном управлении и бюджетных социальных услугах при снижении занятости в обрабатывающем и несырьевом секторе экономики, а также на транспорте и связи;
- высокий процент ветхого и аварийного жилья, наличие специфической формы проживания – балков временного проживания, используемого для постоянного местожительства;
- недостаточная обеспеченность местами в дошкольных образовательных учреждениях и школах;
- недостаточное использование информационных и телекоммуникационных технологий в управленческих, коммунальных сферах;
- недостаточная развитость "малых" форм предоставления медицинских услуг – мобильных диагностических и реабилитационных центров, институтов общеврачебной практики, семейного врача.
- значительное различие между оснащенностью библиотеками, клубами, кинотеатрами в городской и сельской местности;
- недостаточное внимание к проблемам жизнедеятельности коренных малочисленных народов Севера;
- высокие показатели выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду.

При конкретизации приоритетных направлений социально-экономического развития топливно-энергетического комплекса, являющегося частью промышленно-хозяйственной сферы деятельности региона и формулировании практических рекомендаций по созданию условий перехода ХМАО-Югры на приоритетные направления развития целесообразно учесть следующие положения Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2030 г.:

- устойчивое обеспечение внутреннего спроса на энергоносители соответствующего качества;
- стимулирование разработки предприятиями региона мероприятий по энергосбережению в процессе добычи, подготовки и транспортировки добываемого сырья;
- разработка инновационных технологий, обеспечивающих воспроизводство запасов топливно-энергетических ресурсов, повышение достоверности прогноза перспективных объектов, снижение затрат времени на поиск и разведку месторождений на морских акваториях;
- увеличение коэффициента извлечения нефти на разрабатываемых и вводимых в разработку месторождениях, в том числе нетрадиционных видов углеводородного сырья – тяжелой нефти и природных битумов;
- внедрение современных методов увеличения нефтеотдачи;
- создание и широкое применение отечественных программно-аппаратных комплексов, оборудования и приборов для моделирования и управле-

ния геолого-техническими мероприятиями в процессе разработки месторождений;

- научно-технологическое обеспечение повышения качества светлых нефтепродуктов;
- внедрение технологий и оборудования для малотоннажного производства синтетического жидкого топлива в местах добычи попутных нефтяных газов, а также в изолированных месторождениях природного газа.

Главными векторами перспективного развития отраслей топливно-энергетического комплекса являются:

- переход на путь инновационного и энергоэффективного развития;
- изменение структуры и масштабов производства энергоресурсов;
- создание конкурентной рыночной среды;
- интеграция в мировую энергетическую систему.

Главным условием перехода топливно-энергетического комплекса ХМАО-Югры на приоритетные направления устойчивого развития должен быть переход на наукоемкие производственные технологии нефтедобычи, необходимые для снижения издержек, что позволит сохранить конкурентоспособность отрасли. Необходимо внедрять новые технологии, позволяющие ввести в эксплуатацию как новые, так и ныне бездействующие скважины на выработанных месторождениях при значительном увеличении степени извлечения нефти.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа до 2020 г. тенденцией развития всех промышленных комплексов, продукция которых в основном обращена на внешние рынки является возрастание доли наукоемкой продукции, увеличение экономической роли малых и мобильных форм экономической деятельности в генерировании занятости и потока дохода – малого нефтяного бизнеса, малой энергетики, малого лесопиления, малых венчурных горнорудных фирм и т.д.

В рамках рационализации процессов социально-экономического развития нефтегазодобывающего региона путем диверсификации экономики ХМАО-Югры. важным ориентиром является наращивание экспорта округа, альтернативного нефтяному, в другие регионы России и мира усилиями комплексов «большой» энергетики, лесопромышленного производства, аэрокосмического, биоэнергетического и биотехнологического, рекреационного и др. комплексов.

Практические рекомендации по внедрению разработанных научно-методических положений по рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона путем диверсификации в социальной сфере заключаются в конкретизации направлений развития этой сферы деятельности.

1. В жилищном комплексе. Создание условий способствующих улучшению жилищных условий населения региона, повышение уровня доступности жилья для населения региона, сокращение доли ветхого и ликвидация аварийного жилья.

2. В образовании:

- увеличение доступности и расширение услуг дошкольного образования;
- повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики региона, современным потребностям общества и каждого жителя региона;

- развитие инклюзивного образования и формирование безбарьерной образовательной среды для детей-инвалидов;

- удовлетворение потребности в доступном качественном высшем образовании.

3. В медицине:

- снижение показателей смертности;

- достижение медико-демографических показателей европейского уровня.

4. Развитие информационно-коммуникационного комплекса:

- использование информационных и телекоммуникационных технологий в управленческих, коммунальных сферах.

5. Развитие сектора деловых услуг.

5.1. Формирование и привлечение малого бизнеса округа в качестве подрядчиков и субподрядчиков крупных нефтегазодобывающих компаний, позволит постепенно наладить производство наукоемкого промышленного сервиса и доведения его до мировых стандартов качества и безопасности. В результате местный рынок нефтяного сервиса станет высоко конкурентным. В настоящее время в структуре издержек добычи нефти доля нефтяного сервиса составляет около 20% - вторая статья затрат после налоговых платежей.

5.2. Услуги космического мониторинга. Важной составляющей сектора услуг является наличие высокотехнологичных предприятий нового аэрокосмического направления. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, дистанционное зондирование земель является высокотехнологичным сектором мирового рынка. Для развития этого направления в округе существуют благоприятные внешние и внутренние предпосылки.

6. Формирование конкурентоспособного, социально ориентированного туристского комплекса, обеспечивающего экономическую эффективность вложений и достижения финансового паритета между въездным и выездным туризмом, что способствует процессам утечки капиталов за рубеж по линии туризма.

Таким образом, рационализации процессов социально-экономического развития северного нефтегазодобывающего региона - Ханты-Мансийского автономного округа - Югра в значительной мере определяются тенденциями, складывающимися в региональном топливно-энергетическом комплексе, вовлеченном в глобальный энергетический рынок и зависящем от динамики его конъюнктуры.

Библиографический список

1. Алаев, Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологического словарь [Текст] / Э.Б. Алаев. - М., 1983. - 350 с.;
2. Барышева, Г.А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации [Текст] / Г.А. Барышева // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). - 2012. - 12 (127) - С. 57-60
3. Бильчак, В.С. Региональная экономика [Текст] / В.С. Бильчак, В.Ф. Захаров. - Калининград: Янтар. сказ., 1998. - 245 с.;
4. Кузнецова, О.В. Экономическое развитие регионов: теоретическое и практическое аспекты государственного регулирования [Текст] / О.В. Кузнецова. - М. : Эдиториал УРСС, 2002. - 309 с.
5. Куриков, В.М. Обоснование приоритетов развития регионального нефтегазового комплекса [Текст] / В.М. Куриков, Т.Н. Бессонова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. - № 1 (19). - С. 100-107
6. Мищенко, В. В. Устойчивое и безопасное развитие региона: оценка и обеспечение [Текст] / В.В. Мищенко, О.Н. Ютяева. - Барнаул: Алтайский гос. ун-т, 2012. - 251 с
7. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра // Официальный веб-сайт органов государственной власти. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// admhmao.ru](http://admhmao.ru)
8. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001 г. N 717 «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» (с изменениями и дополнениями) // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// base.garant.ru/183843/](http://base.garant.ru/183843/)
9. Проект Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г. // Министерство экономического развития и торговли РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nacroject.viperson.ru/wind.php?ID=434324>
10. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года и на период 2030 года // Департамент экономического развития ХМАО-Югры [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vereconom.admhmao.ru>
11. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
12. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. N 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://w0.garant.ru/#/document/106503/paragraph/129:1>
13. Шмат, В.В. Проблемы выбора направлений диверсификации экономики нефтегазовой территории [Текст] / В.В. Шмат, В.А. Крюков, А.Е. Севастьянова // Пространственная экономика. - 2006. - № 2. - С. 33-44.

References

1. Alaev, E.B. Social'no-ehkonomicheskaya geografiya: ponyatijno-termiologicheskogo slovar' [Tekst] / E.B. Alaev. - M., 1983. - 350 s.;
2. Barysheva, G.A. Analiz struktury ehkonomiki v usloviyah globalizatsii [Tekst] / G.A. Barysheva // Vestnik TGPU (TSPU Bulletin). - 2012. - 12 (127) - S. 57-60
3. Bil'chak, V.S. Regional'naya ehkonomika [Tekst] / V.S. Bil'chak, V.F. Zaharov. - Kalinigrad: Yantar. skaz., 1998. - 245 s.;
4. Kuznecova, O.V. Ehkonomicheskoe razvitie regionov: teoreticheskoe i prakticheskoe aspekt gosudarstvennogo regulirovaniya [Tekst] / O.V. Kuznecova. - M. : Editorial URSS, 2002. - 309 s.
5. Kurikov, V.M. Obosnovanie prioritetov razvitiya regional'nogo neftegazovogo kompleksa [Tekst] / V.M. Kurikov, T.N. Bessonova // Ehkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. - 2012. - № 1 (19). - S. 100-107

6. Mishchenko, V. V. Ustoichivoe i bezopasnoe razvitiye regional, ocenka i obespechenie [Tekst] / V.V. Mishchenko, O.N. YUtyaeva. – Barnaul: Altajskiy gos. un-t, 2012. – 251 s
7. Hanty-Mansijskiy avtonomnyy okrug-YUgra // Oficial'nyy veb-sajt organov gosudarstvennoy vlasti. [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http:// admhmao.ru](http://admhmao.ru)
8. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 11 oktyabrya 2001 g. N 717 «O federal'noj celevoj programme «Sokrashchenie razlichij v social'no-ehkonomicheskom razvitii regionov Rossijskoj Federacii (2002-2010 gody i do 2015 goda)» (s izmeneniyami i dopolneniyami) // Informacionno-pravovoj portal «Garant» [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http:// http://base.garant.ru/183843/](http://base.garant.ru/183843/)
9. Proekt koncepciyi dolgosrochnogo social'no - ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii do 2020 g. // Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya i torgovli RF [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://nacproject.viperson.ru/wind.php? ID=434324](http://nacproject.viperson.ru/wind.php?ID=434324)
10. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga – YUgry do 2020 goda i na period 2030 goda // Departament ehkonomicheskogo razvitiya HMAO-YUgry [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.depeconom.admhmao.ru>
11. Territorial'nyy organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoy statistiki [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
12. Ukaz Prezidenta RF ot 29 aprelya 1996 g. N 608 «O Gosudarstvennoj strategii ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii (Osnovnyh polozheniyah)» // Informacionno-pravovoj portal «Garant» [EHlektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ivo.garant.ru/#/document/106503/paragraph/129:1>
13. SHmat, V.V. Problemy vybora napravleniy diversifikacii ehkonomiki neftegazovoy territorii [Tekst] / V.V. SHmat, V.A. Knyukov, A.E. Sevast'yanova // Prostranstvennaya ehkonomika. - 2006. - № 2. - S. 33-44.

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Данилова Р.Н., Казанский (Приволжский) федеральный университет
Шарипова А.А., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: Предметом изучения является зарубежная практика в области оценки профессиональной деятельности преподавателей образовательных учреждений на примере трех стран: США, Великобритании, Германии. Изложен авторский сопоставительный анализ практики оценивания профессионального труда стран между собой с целью заимствования в российскую практику оценки. Сделан вывод о востребованности и совершенствования системы оценки деятельности преподавателей российских образовательных учреждений.

Ключевые слова: оценка профессиональной деятельности, научно-педагогические работники, труд преподавателя в вузах, качество труда преподавателя.

Abstract: The subject of the study is the foreign practice in the assessment of professional activities of teachers of educational institutions by the example of three countries: USA, Great Britain, Germany. An author's comparative analysis of the practice of assessing the professional work of countries among themselves with the purpose of borrowing in the Russian practice of evaluation is described. A conclusion is made about the relevance and improvement of the assessment system for the activities of teachers of Russian educational institutions.

Keywords: assessment of professional activity, scientific and pedagogical workers, work of the teacher in universities, quality of work of the teacher.

Современные потребности общества в достижении эффективности и качества высшего образования делают необходимым проведение сравнительной оценки профессиональной деятельности преподавателей вузов. Поскольку переосмысление образовательных процессов, создание интенсивной системы оценивания педагогической деятельности преподавателей с учетом перспектив развития науки, техники, культуры, социальных и экономических сфер жизнедеятельности общества, развития предметной профессиональной деятельности человека является одной из важнейших целей современного направления высшего образования.

Однако, актуальность исследования процедур оценивания деятельности основного элемента высших учебных заведений и главного звена учебного

процесса – научно-педагогических работников (НПР) обусловлена тем, что в настоящее время образовательные учреждения во всем мире стремятся выйти и закрепить свои позиции на международном уровне конкурентоспособности. Оценка деятельности профессорско-преподавательского состава – это процедура, направленная на определение результата деятельности каждого преподавателя, связанного с выполнением непосредственных обязанностей, личностно – профессиональных особенностей и его потенциала, для достижения целей вуза.

Оценка деятельности преподавателя неисполнима без установления показателей оценки профессиональной деятельности и формулировки критериев. В свою очередь, данная система критериев оценки должна быть методологически обоснована (рис. 1.).



Рисунок 1 - Взаимосвязь методологии и критериальной оценки деятельности преподавателя вуза

Тем не менее, профессиональная деятельность научно-педагогических работников в силу своей многофункциональности достаточно специфична, что затрудняет поиск методологического обоснования ее оценивания. Для подтверждения данного суждения проведем анализ мирового опыта имеющегося в данной области. Существует множество методик оценки деятельности педагогических кадров, тем самым придавая весомость к труду профессорско-преподавательского состава высших образовательных учреждений. Самой известной страной, имеющий масштабный опыт в проведении оценки

труда преподавателей, являются Соединенные Штаты Америки. Все сферы деятельности научно-педагогических работников, и то, как и какими методами оценивается их труд, изложены в официальных документах образовательных учреждений. Васильева Е.Ю., Граничина О.А., Трапезин С.Ю. [3; 34] выделяют три самые значимые оценки деятельности преподавателей высших учебных заведений:

1. Оценку обучения как сферы деятельности преподавателя - предполагает использование разных методологий оценивания:

– оценка качества преподавателя в области работы со студентами (Орегонская методология; применяется в Государственном университете Орегона, США. Методология оценки преподавателей предполагает оценку количества студентов, принимающих участие в научно-исследовательских проектах совместно с преподавателями вуза).

– Оценка качества преподавателя, основанной на стандартах окружающей среды. На данной методологии оценки деятельности преподавателей построена оценка в научно-исследовательском государственном университете Колорадо на основе научного вклада в защиту окружающей среды.

– Оценка качества преподавателя посредством достижения результата. Метод основан на проверке текущей деятельности преподавателя исходя из разработанных критериальных оценок. Уставы и предписания, регулирующие деятельность преподавателей в вузах США, требуют ведения официального оценочного файла на каждого из них. Доступ к данному файлу имеют только преподаватель, на которого он заведен, и администраторы, которым предстоит принять оценочные решения. Файл, как правило, содержит любую информацию, которая может использоваться в оценочном процессе, включая информацию о консультировании преподавателя по исполнению предписанных функций, а также официальные годовые оценки его деятельности.

Оценка качества преподавателя, основанной на тестировании студентов (Система «Добавленной стоимости» или «Измерения эффективности школ и преподавателей»). Одной из наиболее широко известных программ для определения добавленной стоимости в Соединенных Штатах была программа, разработанная профессором Уильямом Сандерсом из Университета штата Теннесси. Основной принцип его работы заключался в следующем: оценка работы преподавателей и школ определяется по тем факторам, которые школы и преподаватели могут контролировать. Исследование Сандерса было включено в его государственный план в 1992 году для того, чтобы позволить школам и преподавателям быть более ответственными за ту работу, которую они проводят. [5; 6]

2. Оценку исследований и других видов творческой активности преподавателя. В США учитывается участие в научных форумах различного ранга, индекс цитирования научных публикаций. [7]

3. Оценку общественной активности. В США существуют организации, стремящиеся к обобщению опыта взаимодействия университетов и местного сообщества. Можно упомянуть, в частности, об ассоциации Campus Compact, располагающей своими отделениями в каждом штате США и имеющей головной офис в Провиденсе, штат Род-Айленд, на базе Браунского университета

(<http://www.compact.org>). Другой моделью является Innovations in Civic Participation в Вашингтоне (<http://www.icicp.org>); а также Learn and Service America – подразделение государственной (федеральной) программы Corporation for National Service (<http://www.nationalservice.org>). [4; 6]

Американские университеты используются как качественные, так и количественные показатели. Количественными критериями оценки труда преподавательских кадров являются – уровень образования, наличие сертификатов, как например, PhD, EDD, NSCA, CSCS, DNP и др., количество публикаций и исследований и т.д. К качественным же критериям относится мнение студентов, выпускников, коллег, руководителей, которые измеряются определенными цифровыми значениями.

На наш взгляд, система оценок труда преподавателей в США слишком разносторонняя. Каждое учебное заведение методологически обосновывает использование той или иной оценки. При этом сама методология периодически пересматривается в зависимости от ее соответствия рейтингу высших учебных заведений страны. Если оценка труда преподавателей показывает свою неэффективность, то ее модернизируют и внедряют новые показатели. Тем не менее, отрицательным в методике США считаем индивидуальность при выборе вузом системы оценки труда преподавателей. Это делает оценки деятельности разных высших образовательных учреждений трудно сопоставимыми друг с другом.

Считаем, что опыт США в рассматриваемой сфере показателен для России в том аспекте, что оценку деятельности преподавателей разностатусных высших образовательных организаций Российской Федерации нужно проводить разными методами. Так, в России в системе высшего образования существуют университеты; федеральные университеты; национальные исследовательские университеты; академии; институты. В зависимости от статуса вуза можно внедрять разные оценки преподавательской деятельности, тем самым доказывая и статус самого учебного заведения.

В европейских странах, таких как Великобритания, система оценки труда научно-педагогических работников регламентировано законодательством. Для того, чтобы получить финансирование, образовательные учреждения обязаны отчитываться по научной деятельности преподавателей - проведенные исследования, наличие публикаций в международных журналах, привлеченные гранты и др.; по качеству преподавания и достижениям студентов – рекомендательные письма, отзывы студентов и руководителей и др., которые измеряются баллами или очками. В связи с этим, для британских университетов предусмотрен следующий подход для оценки труда педагогических кадров (рис.2.):

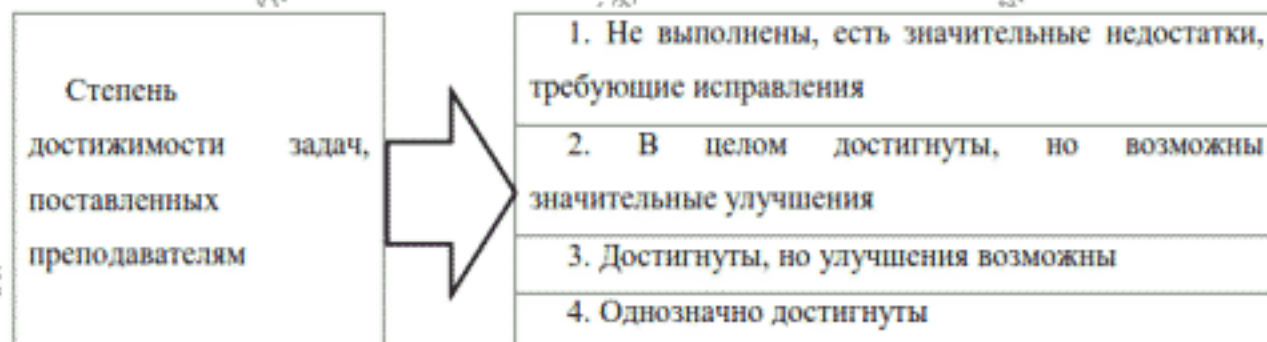


Рисунок 2 - Критерии оценки образовательной деятельности преподавателей вузов в Великобритании [2; 5]

По нашему мнению, представленный подход может оказывать деструктивный характер на профессиональный труд педагога, поскольку способствует депрофессионализации преподавателей. Так, справедливым до определенной степени нам представляется, что государственный менеджмент в данной области может подрывать профессионализм преподавателей. В связи с этим теряется творческий подход к преподаванию, и необходимый для него уровень независимости.

На наш взгляд, положительным в британской оценке деятельности преподавателей является отчетливая взаимосвязка их деятельности с общей политической направленностью в сфере высшего образования. На государственном уровне ставятся конкретные цели и задачи в сфере обучения и научных разработок, которые наводятся до каждого конкретного специалиста. В зависимости от этих целей проводятся процедуры оценивания преподавателей. Этот факт отличает общесистемную оценку деятельности преподавателей высших учебных заведений Великобритании от индивидуализированных оценок профессиональной деятельности в США. На наш взгляд, данный опыт используется в вузах России, поскольку в стране определены приоритетные направления для научных разработок. Так, в декабре 2016 года была принята «Стратегия научно-технологического развития России до 2035 года». [1] Согласно документу, научный потенциал страны в ближайшие десятилетия будет фокусироваться на решении ряда задач, в числе которых основные риски, связанные с антропогенной нагрузкой на природу, исчерпание возможностей развития экономики вследствие экстенсивной эксплуатации ресурсов, потребности в наращивании энергетических мощностей. При этом среди приоритетных направлений развития отечественной науки выделены цифровые производственные технологии, создание новых материалов, развитие систем, способных обрабатывать большие объемы данных, искусственный интеллект и машинное обучение, переход к экологически чистым и ресурсосберегающим источникам энергетики, персонализированная медицина. В зависимости от степени участия в научных и педагогических проектах можно оценивать и педагогические кадры высших учебных заведений России. Тем не менее, недостатком британской оценки труда педагогов является тот факт, что помимо приоритетных направлений в стране есть и неприоритетные отрасли, которые на различных этапах развития государства могут занимать лидирующие позиции в научных и подготовительных аспектах. Поэтому нельзя сосредотачивать свое внимание только на нескольких направлениях социально-экономического развития страны, поскольку потенциал других сфер может быть утерян.

В Германии профессорско-преподавательский состав оценивается органами управления образованием. Нормативными документами предусматриваются три основные категории оценки в процессе профессиональной деятельности [6;56]:

- «регулярная служебная оценка» — аттестация один раз в 6 лет;
- оценка «по необходимости»;
- текущая оценка, связанная с тем, что повышение зарплаты работникам образования происходит каждые 2 года (максимально 14 раз, т. е. до достижения максимальной зарплаты через 28 лет работы).

Основными критериями оценки труда научно-педагогических работников является уровень чтения лекции и консультирование, методические разработки, количество и объем научных публикаций. Оценка деятельности преподавателей в Германии проводится специализированными работниками в сфере управления человеческими ресурсами. Данный опыт также был бы полезен для российских вузов. Поскольку оценка только количественных показателей деятельности преподавателей (как то: количество монографий, статей и т.п.) представляет собой однобокий подход и не учитывает качество чтения лекций, доступность излагаемого материала, контактность с аудиторией и т.п.

Таким образом, опыт зарубежной практики оценки деятельности научно-педагогического состава образовательных учреждений показывает, что при помощи оценки труда преподавателей, университеты обеспечивают себя не только высококвалифицированными кадрами, повышая тем самым качество образования, но и распределяют деятельность педагогических работников в соответствии с профессиональной подготовкой и личностными возможностями преподавателя. Изучение зарубежного опыта в области оценки деятельности научно – педагогических работников дает возможность выбрать наиболее адекватные и понятные для педагогического сообщества процедуры, которые могут стать стимулом творческой активности и личностного роста преподавателей.

В статье предпринят анализ опыта американских вузов оценки профессионального труда педагогических работников. При этом отмечено, что опыт США в рассматриваемой сфере показателен для России в области организации индивидуального подхода к оценке труда сотрудников различных вузов. Так, оценку деятельности преподавателей различных образовательных учреждений Российской Федерации (университеты; федеральные университеты; национальные исследовательские университеты; академии; институты) нужно проводить разными методами, тем самым доказывая и статус самого учебного заведения.

В статье изучен опыт Великобритании. Полезным для России считаем наличие четкой взаимосвязки профессиональной деятельности преподавателей высших образовательных учреждений от общей политической направленности в сфере высшего образования и ситуации в области социально-экономического развития страны. Таким образом, государство ставит перед работниками сферы образования задачи в области научных разработок и выпуска специалистов конкретных специальностей.

Также изучен опыт оценки труда преподавателей Германии. Немецкий опыт мог бы быть востребован российскими вузами как способ объединения профессиональной и психологической оценки педагогов.

В результате анализа зарубежных подходов оценки деятельности научно – педагогических работников высших учебных заведений сделан вывод о развитости различных систем оценки, которые могли бы быть востребованы российскими вузами. Причем эта система может быть основана на том или ином опыте зарубежных образовательных учреждений, но, она должна отражать основные особенности российской образовательной системы и быть направленной на реализацию основных принципов компетентности преподавателя вуза.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «Стратегия научно-технологического развития России до 2035 года».
2. Асканова О.В. Оценка деятельности научно-педагогических работников: зарубежный и отечественный опыт. // «Научные тенденции: Педагогика и психология» Сборник научных трудов, по материалам между-

народной научно-практической конференции 4 октября 2016 г. Часть 1 Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2016. с.17.

3. Васильева Е. Ю. Рейтинг преподавателей, факультетов и кафедр в вузе : метод. пособие / Е.Ю. Васильева, О.А. Граничина, С.Ю. Трапицын СПб.: Изд во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007. с.159.
4. Голубев С.В., Новикова Т.Г., Светенко Т.В., под общей ред. Голубева С.В. Университет как социально ответственный партнер территории. [Электронный ресурс]. М.: Фонд «Новая Евразия», 2011. - 92 с. – Режим доступа: URL:<http://parksgt.tsu.ru/upload/iblock/61a/61a71605ae86547a1823d406cf569eef.pdf>. – 15.03.2017.
5. Центр оценки в образовании и методов обучения [Электронный ресурс]. Драммонд Т. Использование результатов тестирования для оценки качества образования: за и против. 2015 – 12 с. – Режим доступа: <http://www.testing.kg/files/test/reports/Article%20for%20Mektep%20NI.pdf> – 18.04.2017.
6. Рябова Т.М. Оценка профессиональной деятельности профессорско-преподавательского состава вузов в условиях модернизации высшего образования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 22.00.04.- Москва, 2011. – 152 с.
7. Pamela D. Linking Teacher Evaluation and Student Learning [Electronic resource]. - Washington, 2004. – Mode access: <http://www.ascd.org/publications/books/104136/chapters/The Power of an Effective Teacher and Why We Should Assess It.aspx>. – 15.04.2017.

References

1. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 1 dekabrya 2016 g. № 642 «Strategiya nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossii do 2035 goda».
2. Askanova O.V. Ocenka deyatel'nosti nauchno-pedagogicheskikh rabotnikov: zarubezhnyj i otechestvennyj opyt. «Nauchnye tendencii: Pedagogika i psihologiya» Sbornik nauchnyh trudov, po materialam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 4 oktyabrya 2016 g. CHast' 1 Izd. CNK MNIF «Obshchestvennaya nauka», 2016. s.17.
3. Vasil'eva E. YU. Rejting prepodavatelej, fakul'tetov i kafedr v vuze : metod. posobie / E.YU. Vasil'eva, O.A. Granichina, S.YU. Trapicyn SPb.: Izd vo RGPU im. A. I. Gercena, 2007. s.159.
4. Golubev S.V., Novikova T.G., Svetenko T.V., pod obshchej red. Golubeva S.V. Universitet kak social'no otvetstvennyj partner territorii. [EHlektronnyj resurs]. M.: Fond «Novaya Evraziya», 2011. - 92 s. – Rezhim dostupa: URL:<http://parksgt.tsu.ru/upload/iblock/61a/61a71605ae86547a1823d406cf569eef.pdf>. – 15.03.2017.
5. Centr ocenki v obrazovanii i metodov obucheniya [EHlektronnyj resurs]. Drammond T. Ispol'zovanie rezul'tatov testirovaniya dlya ocenki kachestva obrazovaniya: za i protiv. 2015 – 12 s. – Rezhim dostupa: <http://www.testing.kg/files/test/reports/Article%20for%20Mektep%20NI.pdf> – 18.04.2017.
6. Ryabova T.M. Ocenka professional'noj deyatel'nosti professorsko-prepodavatel'skogo sostava vuzov v usloviyah modernizacii vysshego obrazovaniya: dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskix nauk: 22.00.04.- Moskva, 2011. – 152 s.
7. Pamela D. Linking Teacher Evaluation and Student Learning [Electronic resource]. - Washington, 2004. – Mode access: <http://www.ascd.org/publications/books/104136/chapters/The Power of an Effective Teacher and Why We Should Assess It.aspx>. – 15.04.2017.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ ОСУЖДЕННЫХ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Калашников Г.М., к.э.н., доцент, Академия ФСИН России

Терентьев А.С., к.т.н., доцент, Академия ФСИН России

Фомин А.Н., Академия ФСИН России

Аннотация: В статье представлены частичные результаты аналитического исследования по оценке социально-экономической эффективности деятельности исправительных учреждений Московской области. Рассматриваемое в статье учреждение столкнулось в настоящее время с падением объемов производства и сокращением численности осужденных, что привело к резкому ухудшению ряда социально-экономических показателей.

Ключевые слова: производство в исправительном учреждении, труд осужденных, заработная плата, выработка.

Abstract: The article presents partial results of an analytical study to assess socio-economic performance of correctional institutions Moscow region. The article considered the institution has faced currently with the fall in production volumes and a reduction in the number of convicts, which led to a sharp deterioration of several socio-economic indicators.

Keywords: production in a correctional institution, convicts labour, wages, production.

Одной из ключевых задач исправительных учреждений в Российской Федерации является перевоспитание осужденных и привитие им трудовых навыков, которые позволят остепенившимся гражданам найти свое место в обществе после освобождения из мест лишения свободы. В этой связи среди критериев, характеризующих эффективность работы любой исправительной колонии неизменно вы-

деляются показатели, позволяющие оценить привлечение осужденных к труду.

В одном из исправительных учреждений Московской области в настоящее время сложилась достаточно сложная ситуация с организацией трудовой адаптации осужденных. Рассмотрим показатели, характеризующие трудовое участие осужденных в производстве таблица 1.

Таблица 1 - Показатели трудовой занятости осужденных в ФКУ ИК УФСИН России по Московской области

Показатели	Анализируемый год			Изменение 2016/2014	
	2014	2015	2016	Абс. изм., тыс. руб.	Отн. изм., %
Среднесписочная численность осужденных, чел.	722	712	415	-307	-42,5
Количество привлеченных к труду на оплачиваемых работах осужденных, чел.	192	208	204	+12	+6,25
Средняя заработная плата одного осужденного на 1 чел.-дн., руб. (после всех удержаний)	146,9	153,29	151,51	+4,61	+3,13
Процент вывода осужденных на оплачиваемые работы, %	26,6	29,21	49,15	+22,5	+84,8
Среднегодовая выработка на одного работающего осужденного, тыс. руб./чел.	102,5	67,03	72,25	-30,2	-29,5
Фонд заработной платы осужденных, тыс. руб.	7476	9215,75	9391,93	+1916	+25,6

Среднесписочная численность осужденных за анализируемый период составляет в 2014 году 722 (63,9%) человека, из них привлеченных к труду 192 человек, в 2015 году 712 (63%), из них к труду привлекались 208 осужденных, а в отчетном периоде данные показатели составили 415 (36,7%), привлеченные к труду 204 человека. Из таблицы видно, что численность осужденных сокращается из года в год, это связано с капитальным строительством в колонии, в ходе которого колония будет переоборудована в помещения, функционирующие в режиме следственного изолятора. В связи с этим в настоящее время в учреждение не прибывают новые осужденные, а оставшиеся постепенно освобождаются.

Динамика численности осужденных, привлеченных к труду на оплачиваемых местах отражена на рисунке 1.

Процент вывода осужденных на оплачиваемые работы в 2014 году составил 26,6 %, в 2015 году 29,21 %. В 2016 году показатель составил 49,15%. В 2016 году наблюдается значительное увеличение этого показателя в связи с тем, что в этом году произошло значительное уменьшение среднесписочной численности осужденных.

Средняя заработная плата одного осужденного на 1 чел.-дн. в 2014 году составила 146,9 руб., в 2015 году показатель увеличился и составил 153,29 руб., а в 2016 году данный показатель составил 151,51 руб..

Динамику изменений средней заработной платы на 1 человеко-день можно увидеть на рисунке 2

Среднегодовая выработка в 2014 году составила 102,51 тыс. руб./чел., а в 2015 году 67,03 тыс. руб./чел.. В 2016 году выработка составила 72,25 тыс. руб./чел., данное повышение связано с увеличением объемом произведенной продукции.

Фонд заработной платы (ФЗП) в 2014 году составил 7476,02 тыс. руб., в 2015 году ФЗП составил 9215,75 тыс. руб., в 2016 году ФЗП составил 9391,93 тыс. руб., это связано с ростом постоянным ростом МРОТ.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в ФКУ ИК УФСИН России по Московской области за исследуемый период наблюдается снижение численности осужденных, но несмотря на это вывод осужденных на работу сохраняется на высоком уровне и к 2016 году возрастает.

При этом следует отметить, что повышение вывода осужденных на оплачиваемые работы обусловлено производством строительных работ, а фактически существовавшая производственная база в настоящее время используется лишь частично. В случае завершения строительных работ произойдет резкое снижение количества трудоустроенных осужденных, и падение объемов производства товаров, работ и услуг.



Рисунок 1 - Динамика численности осужденных и численности привлеченных к труду на оплачиваемых работах ФКУ ИК УФСИН России по Московской области за 2014-2016 гг.

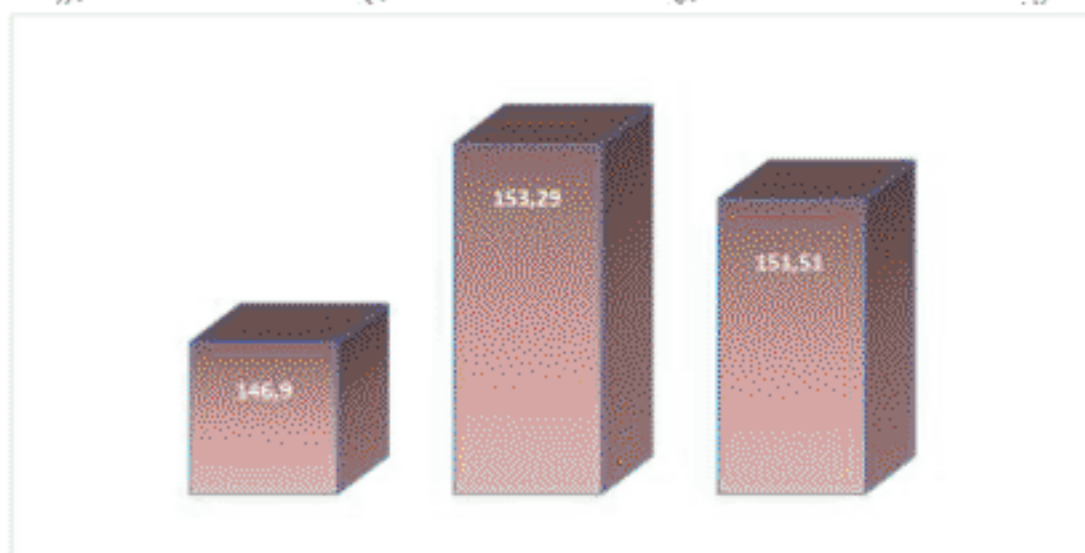


Рисунок 2 - Динамика изменения средней заработной платы одного осужденного за 2014-2016 гг. ФКУ ИК УФСИН России по Московской области

Библиографический список

1. Буранова Е.А., Игнатьев А.И. Тенденции и современное состояние промышленного производства Рязанской области в сфере экономической безопасности / Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-1 (80-1). С. 330-335.
2. Родионов А.В., Скиба А.П., Калашников Г.М., Буранова Е.А. Организация труда осужденных в пенитенциарных учреждениях Франции / Вестник СевКавГТИ. – 2016. – №3 (26). – С. 69-71.
3. Байдова Н.В., Чудинова А.А., Ипанов Д.С. Необходимость анализа материальных ресурсов на производственных подразделениях УИС / Инновационно-технологическое развитие науки. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 12-13.
4. Калашников Г.М., Гришина О.Ю., Попков А.С. Анализ производственной деятельности исправительных учреждений УФСИН России по Брянской области / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-4 (35). – С. 84-86.

References

1. Buranova E.A., Ignat'ev A.I. Tendentsii i sovremennoe sostoyanie promyshlennogo proizvodstva Ryzanskoj oblasti v sfere ehkonomicheskoy bezopasnosti / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 3-1 (80-1). S. 330-335.
2. Rodionov A.V., Skiba A.P., Kalashnikov G.M., Buranova E.A. Organizatsiya truda osuzhdennyh v penitentsiarnykh uchrezhdeniyah Francii / Vestnik SevKavGTI. – 2016. – №3 (26). – S. 69-71.
3. Bajdova N.V., Chudinova A.A., Ipanov D.S. Neobhodimost' analiza material'nykh resursov na proizvodstvennykh podrazdeleniyah UIS / Innovatsionno-tekhnologicheskoe razvitie nauki. Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 3 chastyah. 2017. S. 12-13.
4. Kalashnikov G.M., Grishina O.YU., Popkov A.S. Analiz proizvodstvennoj deyatel'nosti ispravitel'nykh uchrezhdenij UFSIN Rossii po Bryanskoj oblasti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 3-4 (35). – S. 84-86.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Кондрашина О.Н., к.э.н, доцент, Академия труда и социальных отношений

Аннотация: В статье выдвигается и проверяется научная гипотеза о зависимости качества экономического роста промышленного производства от структуры промышленности. На основе расчета факторных индексов экономического роста отдельных отраслей промышленности, проводится расчет рейтинга влияния каждой подотрасли на изменение общего роста промышленного производства. Результаты исследования позволяют констатировать факт влияния структуры отраслевой экономики на качество ее роста.

Ключевые слова: экономический рост, рейтинг факторный индекс, качество экономического роста, отрасль.

Abstract: The article proposed and tested a scientific hypothesis about the dependence of the quality of economic growth of the industrial production structure of industry. Based on the calculation of factor indexes of economic growth of individual sectors, the calculation of the rating of influence of each subsector to total industrial production growth. The results of the study allow us to state the fact of the influence of the sectoral structure of the economy on the quality of her growth.

Keywords: economic growth, the rating factor index, the quality of economic growth, the industry.

В системе современных научных исследований в области экономики, статистики, социологии уделяется много внимания проблеме адекватного измерения экономического роста. Эта проблема носит актуальный характер для всех уровней управления: начиная с управления страной, регионом и заканчивая уровнем отдельного предприятия. И хотя на микроуровне это вопрос не стоит так остро, как на мезо и макроуровне, тем не менее, все больше руководителей интересуются методиками и критериями измерения роста экономики своего предприятия. Чаще всего этот интерес связан с формированием действенной системы мотивации персонала компании, особенно топ-менеджеров. Например, оценка экономического роста может быть включена в систему ключевых показателей деятельности. Но все же особую значимость проблема оценки экономического роста имеет на уровне управления экономической страны, региона и отрасли. Действительно, имеем ли мы право ориентироваться только на статистические данные, характеризующие темпы роста ВВП и объемов производства конкретной отрасли, рассуждая о положительных и отрицательных тенденциях развития этих объектов управления? В по-

следнее время все больше ученых в своих исследованиях приходят к мнению о том, что наряду с количественными оценками экономического роста необходимо также рассматривать и его качественное наполнение. Например, в статье Анохиной М.Е. «Формирование теоретической концепции экономического роста отраслевых комплексов (на примере АПК)» [1;9-34.]: исследуется необходимость учета нескольких составляющих роста отраслевой экономики через систему влияющих факторов, детерминант и условий. Другие авторы акцентируют внимание на взаимозависимости экономического роста и экономического развития [2;33-38], отмечая, что именно качественные характеристики экономического роста определяют тенденции развития отраслей отечественной экономики. Исходя из этой гипотезы, ориентируясь на статистические данные, характеризующие объемы производства отраслей промышленности [3] была проведена оценка структуры экономического роста промышленного производства в России в период времени с 2006 по 2016 год.

Динамика темпов роста объемов всего промышленного производства и трех основных составляющих представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Темпы роста промышленного производства в Российской Федерации, %
Составлено автором на основании статистических данных

Данные рисунка позволяют отметить повторяющуюся тенденцию изменения всех индексов, кроме динамики индекса производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Ориентируясь на эту динамику, можно предположить, что структура экономического роста промышленного производства несколько улучшилась, особенно это заметно в периоды роста, например, в 2010 году. Наряду с ростом общего объема промышленного производства увеличивается и объем обрабатывающего производ-

ства. Однако синхронная динамика индексов объемов производства еще не означает улучшение качества экономического роста.

В таблице 1 представлены результаты расчета вклада каждой отрасли в индекс роста промышленного производства за период времени с 2006 по 2016 год. А в таблице 2 методом суммы рангов определен вклад каждой подотрасли промышленного производства в общий темп роста промышленного производства за период 2006-2016.

Таблица 1 – Структура роста промышленного производства в Российской Федерации

Отрасль промышленности	Факторный индекс по годам периода										
	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	4,5	4,1	3,2	0,5	4,2	5,4	2,5	0,6	1,0	2,9	0,7
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	0,4	0,5	0,6	-0,3	0,9	0,6	0,1	0,1	0,2	0,5	0,4
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1,8	2,4	2,5	0,7	2,0	1,2	1,1	0,7	1,3	2,3	0,8
Текстильное и швейное производство	0,2	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,1	0,3	0,1	-0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,5	0,6	0,2	-0,2	0,6	0,1	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1
Производство кокса и нефтепродуктов	4,2	1,6	3,4	-1,3	3,8	3,6	1,9	2,1	2,0	0,4	0,1
Химическое производство	0,7	1,1	1,8	-1,0	1,6	1,4	0,4	-0,1	0,5	1,3	-0,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,5	0,6	0,2	-0,1	0,6	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,0	1,7	0,8	-1,3	0,6	0,7	0,4	0,2	0,1	0,0	-0,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,8	3,2	1,7	-3,6	4,6	2,2	-0,1	-0,1	1,5	1,9	-0,4
Производство машин и оборудования	1,1	1,0	1,0	-0,8	1,0	0,8	0,2	0,1	0,1	0,2	0,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,1	1,3	0,4	-0,4	1,4	0,7	0,4	0,1	0,4	0,5	0,2
Производство транспортных средств и оборудования	1,4	1,5	1,1	-1,6	2,5	2,3	1,3	0,9	0,0	-0,3	0,2
Прочие виды обрабатывающих производств	0,6	1,0	0,7	-0,3	1,0	0,4	0,4	0,3	0,6	0,7	0,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,5	-0,1	2,1	1,9	2,8	1,9	-0,2	0,9	0,5	0,3	0,7
ИТОГО промышленное производство	25,4	20,8	19,9	-8,9	28,1	21,8	9,0	6,2	8,6	11,4	3,4

Составлено автором на основании статистических данных

Таблица 2 – Расчет рейтинга влияния подотрасли промышленного производства по общий темп роста промышленности

Отрасль промышленности	Рейтинг влияния	
	Сумма рангов	Место
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	31,0	1
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	105,0	10
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	40,0	2
Текстильное и швейное производство	134,0	15
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	156,0	16
Обработка древесины и производство изделий из дерева	133,0	14
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	113,0	13
Производство кокса и нефтепродуктов	48,0	3
Химическое производство	95,0	8
Производство резиновых и пластмассовых изделий	110,0	12
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	109,0	11
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	87,0	7
Производство машин и оборудования	104,0	9
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	87,0	7
Производство транспортных средств и оборудования	86,0	6
Прочие виды обрабатывающих производств	84,0	5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	72,0	4

Составлено автором на основании статистических данных



Рисунок 2 – Рейтинг влияния роста отрасли промышленности на общий экономический рост промышленного производства.
Составлено автором на основании статистических данных.

Данные проведенного анализа показывают, что в рассматриваемом периоде наибольшее влияние на рост промышленного производства оказывали три отрасли: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство пищевых продуктов, производство кокса и нефтепродуктов (соответственно 1, 2 и 3 место в рейтинге). Это факт доказывает, что качество экономического роста промышленного производства все еще низкого уровня, так как все еще зависит от сырьевого сектора промышленности. Такие важные, с точки зрения каче-

ства экономического роста промышленности, отрасли, как текстильное производство, занимает только 15 место в рейтинге, производство машин и оборудования только 9. Эти факты свидетельствуют о том, что наблюдение за темпами роста отдельных секторов экономики не дает полного представления о наполнении и качестве экономического роста. Выявление истинных причин снижения или роста экономики на разных уровнях управления и для различных целей требует использования более глубоких методов исследования.

Библиографический список

1. Анохина М.Е. Формирование теоретической концепции экономического роста отраслевых комплексов (на примере АПК) / ЭТАП. 2014, №6, с.9-34.
2. Бабаев Б.Д., Дубровский С.П. Экономический рост: расширенная трактовка. Качество экономического роста / Экономика образования. 2015, №1, с.33-38.
3. Официальная статистика. Промышленное производство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main – (Дата обращения: 18.05.2017).

References

1. Anohina M.E. Formirovanie teoreticheskoy koncepcii ehkonomicheskogo rosta otraslevykh kompleksov (na primere APK) / ENTAP. 2014, №6, s.9-34.
2. Babaev B.D., Dubrovskij S.P. Ehkonomicheskij rost: rasshirennaya traktovka. Kachestvo ehkonomicheskogo rosta / Ehkonomika obrazovaniya. 2015, №1, s.33-38.
3. Oficial'naya statistika. Promyshlennoe proizvodstvo. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main – (Data obrashcheniya: 18.05.2017).

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Кривенко Н.С., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Данная статья содержит анализ подходов к определению и классификации инноваций. Сделан вывод о нецелесообразности дискуссии о наиболее верном подходе.

Ключевые слова: определение понятия «инновации», классификация инноваций, взаимоотношения подходов.

Abstract: This article contains analysis of approaches to definition and classification of Innovation. The conclusion about inexpediency of debate about the most correct approach.

Keywords: the definition of Innovation, classification of innovations, the relationship approaches.

Инновации играют важную роль в развитии общества.

В современной экономической науке насчитываются десятки определений и толкований понятия «инновация» и существует множество подходов к классификации инноваций.

Для определения возможностей использования и реализации инноваций, необходимы исследования и глубокий анализ не только их экономических аспектов, но и комплексный подход к изучению инноваций с позиций различных областей науки и практики.

Теоретические основы изучения инноваций с экономической точки зрения стали формироваться под влиянием научных работ И.Шумпетера [10]

Основная особенность инновации заключается в том, что она позволяет создавать дополнительную ценность.

В большинстве современных исследований, речь идет о трех основных подходах к понятию «инновация».

При первом подходе, ряд ученых рассматривает инновацию именно как процесс внедрения новых изобретений, технологий, методов организации производства или управления данными процессами [3], [6], [7]. Второй подход рассматривает инновации как продукт - результат процессов внедрения новой техники, технологии, метода, организации, то есть

используют атрибутивный (результативный) подход [1], [2], [5].

Стоит отметить, что сущностную основу инновационных изменений во всех подсистемах представляет цепь: наука - техника - производство - коммерциализация (институционализация) инноваций.

В развитии современной экономики, ведущую роль играют новые знания, которые меняют экономическое устройство и являются важнейшим источником устойчивого роста и развития хозяйственных систем.

Так, с точки зрения развития и прогресса, при подходе к определению инноваций, некоторые ученые считают, что инновациями являются целенаправленно внедренные человеком изменения или запроецированные им кибернетические системы, которые заключаются в замене существующих положений вещей другими, которые оцениваются положительно в свете определенных критериев и в сумме ведут к прогрессу. Иными словами ряд авторов считают, что инновациями можно считать лишь такие изменения, которые обеспечивают полезные результаты и являются составляющими развития.

Кроме того, целесообразнее определить, как в процессе исследования сущности инноваций разными авторами, развивалась и приобретала комплексный вид их классификация (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация инноваций

Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
Классификация инноваций по П. Н. Завлину, А.В. Васильеву [2]	
Область применения	управленческие, организационные, социальные, промышленные и др.
Этапы НТП, результатом которых стала инновация	научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
Темпы осуществления инноваций	быстрые, замедленные, загасающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
Результативность	высокая, низкая, средняя
Эффективность инноваций	экономическая, социальная, экологическая, интегральная
Классификация инноваций по Э. А. Уткину, Г. И. Морозовой, Н. И. Морозовой [8]	
Причина возникновения	реактивные, стратегические
Характер удовлетворенности потребностей	ориентация на существующие потребности, ориентация на формирование новых потребностей
Классификация инноваций по А. И. Пригожину [4]	
По распространенности	единичные и диффузные
По наследственности	замещающие, отменяющие, обратные, открывающие, ретроведение
По охвату ожидаемой доли рынка	локальные, системные, стратегические
По инновационному потенциалу и степени новизны	радикальные, комбинаторные, совершенствующие
Классификация инноваций по Г. Чебро [9]	
По степени открытости	открытые и закрытые
По отношению к ресурсам	капиталоемкие; наукоёмкие; материалоемкие

Вместе с тем, что глубокий анализ критериев раскрывает существенный количественный и качественный разброс видов и модификаций инноваций и вызывает новые теоретические интерпретации.

Рассмотрим основные виды критериев классификации инноваций, предлагаемые разными авторами в процессе формирования инновационной теории:

- по критериям экономического эффекта и отраслевого происхождения (повышение эффективности и экономической рентабельности);

- по характеру основных операций и видов деятельности (технические, научные и научно-технические);

- по предметному содержанию (новая техника и технологии, организационно-управленческие и социально-экономические);

- по материализации научных знаний (принципиально новые идеи в технике и технологиях при сохранении старых технологических принципов);

- по особенностям инновационного процесса (тип новшества, инновационный потенциал, механизм осуществления);

- по оригинальности характера изменения, степени сложности и новизны (творчество или имитация, коллектив или автор, мировой масштаб или рамки предприятия);

- по сфере применения (технологические, организационные, институциональные, экологические, социально-политические, государственно-правовые).

В литературе на данный момент, имеется значительное количество подходов к определению понятия «инновация». Часть авторов рассматривают инновацию как процесс исследования, разработки и коммерциализации научно-технического новшества.

Другие авторы рассматривают инновацию в качестве результата исследования, разработки и внедрения.

Однако видится нецелесообразной дискуссия по поводу подходов к определению понятия инновации, поскольку инновация является комплексным понятием, которое есть результат (технический, экономический, социальный) процесса исследования, разработки и внедрения в производство или на рынок новой технологии, товара или сервиса. Все подходы к определению и классификации инноваций на всех уровнях, так или иначе, просто дополняют друг - друга. Следовательно, это просто разные аспекты одного и того же явления. Это разные аспекты одного и того же явления, которые характерны для инноваций на уровне макро мезо и микро

Инновации формируются на уровне компании. Они являются драйвером роста и развития компании, это обусловлено тем, что в настоящее время стратегия развития компании должна подразумевать в первую очередь инновационное развитие. Таким образом можно сделать вывод о том, что на уровне корпорации (микроуровень) инновация является первичным фактором развития на более высоких уровнях (мезо- и макроуровень).

Инновационный процесс должен носить управляемый характер, потому что он требует значительных вложений ресурсов (как финансовых, так и интеллектуальных), затрагивает все сферы деятельности компании и может иметь далеко идущие последствия.

Для того, чтобы эффективно осуществлять управление инновационным процессом, руководство компании должно разрабатывать и непрерывно

совершенствовать стратегию инновационного развития.

В связи с тем, что инновационный процесс имеет тенденцию к усложнению и удорожанию, не все компании могут полноценно его осуществлять.

Для решения этой проблемы используются механизмы кооперации. То есть корпорации объединяются для реализации масштабных инновационных проектов (используя эффект от масштаба и синергетический эффект).

В целях координации инновационных процессов, осуществляемых группами корпораций, необходима разработка систем инновационных корпоративных стратегий и интегрированных межкорпоративных органов управления их реализацией.

Как было сказано выше, инновационный процесс и его результат в виде научно-технической разработки, может иметь значительные последствия. То есть, если на уровне компании результат инновационного процесса может выражаться в виде новой технологии или продукта; при выходе во внешнюю среду (мезо- и макроуровней) данный результат может послужить основой для разработки других технологий, продуктов или сервисов, эффект от внедрения которых может значительно превосходить эффект от внедрения первичной инновации.

Выше были проанализированы различные подходы к классификации инноваций, основанные на различных классификационных признаках.

При этом данные подходы не учитывают масштаба инноваций.

Инновация - это процесс и конечный результат инновационной деятельности, который отображается в предметных изменениях на различных уровнях социально-экономической системы и в разных ее сферах, может быть получен на любом этапе инновационного процесса, характеризуется наличием экономического, социального, экологического, ресурсного, комплексного эффектов и увеличивает их адаптационные возможности в процессе развития.

Данное определение позволяет обосновать актуальность инноваций на всех уровнях экономической системы и во всех ее подсистемах, которые могут проявляться как продукт, продукция, технология или процесс и охарактеризовать ее способность и значимость в процессе обеспечения постоянного развития и взаимодействия всех составляющих социально - экономической системы на основе внедрения изменений.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что:

- Подходы к определению инновации не взаимоисключающие, а взаимодополняющие, они неразрывны.
- Результат не может без процесса, а процесс без результата не имеет смысла.
- Инновация - это и процесс и результат.
- Инновация является ключевым драйвером роста и развития современной корпорации.
- Усложнение и удорожание инновационных процессов подталкивают корпорации к кооперации.

Инновационный процесс и его результат в виде научно-технической разработки может повлечь за собой цепочечный эффект в виде новых продуктов и услуг.

Библиографический список

1. Drucer P. Post-Capitalist Society. - OUPress, 1999. - p.211.
2. Завлин, Павел Наумович. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. — Санкт-Петербург : Издательский дом "Бизнес-пресса", 1998. — 215 с
3. Морозов Ю.П., Гаериллов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. — М.: Политиздат, 1989.
5. Румянцева Е.Е. Экономика и знания. — Инновационный менеджмент. — М.: Инфра-М, 2010. — 274 с

6. Санто, В. Инновация как средство экономического развития / В. Санто. – Москва: Прогресс, 1990. – 295 с.
7. Тви́сс В. Управление научно-техническими нововведениями / В. Тви́сс. – Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
8. Уткин, Э.А. Инновационный менеджмент / Э.А. Уткин, Н.И. Морозова, Г.И. Морозова. – М.: Акалис, 1996. – 400 с.
9. Чесбро Г. Открытые инновации: пер. с англ. М.: Поколение, 2007. – 336 с.
10. Шумпетер, И. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) М.: Прогресс, 1982.

References

1. Drucer B. Post-Capitalist Society. – OUPress, 1999. – p.211.
2. Zavlin, Pavel Naumovich. Ocenka effektivnosti innovacij / P. N. Zavlin, A. V. Vasil'ev – Sankt-Peterburg : Izdatel'skij dom "Biznes-pressa", 1998. – 215 s.
3. Morozov YU.P., Gavrilov A.I., Gorodnov A.G. Innovacionnyj menedzhment: Ucheb. posobie dlya vuzov. – 2-e izd., pererab. i dop. – М.: YUNITI-DANA, 2003.
4. Prigozhin A.I. Novovvedeniya: stimuly i prepyatstviya. – М.: Politizdat, 1989.
5. Rumyanцева E.E. Экономика и знания. – Innovacionnyj menedzhment. – М.: Infra-M, 2010. – 274 s.
6. Santo, B. Innovaciya kak sredstvo ehkonomicheskogo razvitiya / В. Santo. – Moskva: Progress, 1990. – 295 s.
7. Tvíss В. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami / В. Tvíss. – Sokr. per. s angl. – М.: Ehkonomika, 1989. – 271 s.
8. Utkin, EН.А. Innovacionnyj menedzhment / EН.А. Utkin, N.I. Morozova, G.I. Morozova. – М.: Akalis, 1996. – 400 s.
9. Chesbro G. Otkrytie innovacij: per. s angl. М.: Pokolenie, 2007. – 336s.
10. Shumpeter, J. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla kon'yunktury) М.: Progress, 1982.

ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

Кривенко Н.С., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье, в ходе анализа основных элементов производственных процессов компании, так же возможных стратегий инновационного развития, сформулированы задачи обеспечения стратегической сбалансированности инновационного развития корпорации, выявлена сущность и сформулировано определение понятия «инновационная асимметрия».

Ключевые слова: инновационное развитие корпорации; инновационная асимметрия; обеспечение стратегической сбалансированности инновационного развития.

Abstract: In this article, the analysis of the key production processes of the company, as well the possible innovation strategies goals objectives ensure a strategic balance of innovative development of the Corporation, the nature and definition of the concept of "innovation asymmetry".

Keywords: Innovative development Corporation; Innovation asymmetry; ensure strategic balance in innovation development.

Переход экономики на преимущественно инновационный путь развития, как перспективную возможность эффективного устойчивого развития, обусловлен глобализацией рынков и требованиями современной конкуренции инновационного типа.

Инновационный процесс и инновационная деятельность позволяют достичь технологических преимуществ, но обеспечить наибольшую значимость они могут лишь в составе стратегии развития корпорации.

Одной из наиболее приоритетных задач для обеспечения конкурентоспособности и развития корпорации, является формирование плодотворной стратегии инновационного развития.

Стратегия корпорации – формирование комплексного плана долгосрочного устойчивого развития с постановкой конкретных целей и четкой программы мероприятий их достижения.

Видение долгосрочной перспективы как устойчивого развития требует системного подхода с учетом всех факторов для соблюдения баланса между собственными интересами корпорации и общественными интересами.

Инновационная стратегия определяет наиболее действенные мероприятия, методы и инструменты реализации инновационных решений для достижения стратегических целей корпорации. Она является ведущей функциональной стратегией инновационной корпорации с использованием оригинальных научно-технических решений.

Инновационная корпорация – это корпорация, деятельность которой формируется на основе содержания и структуры инновационного процесса, под влиянием факторов внутренней и внешней среды, и связана с финансированием, разработкой, производством, коммерциализацией, внедрением новых продуктов, технологий и организационных методов управления во всех сферах деятельности.

Стратегии развития инновационной корпорации формируются в зависимости от выбранных основных направлений развития.

В широком понимании, направления развития определяют основные продукты, услуги и технологии, а положение на рынке – маркетинг.

В принципе, любое улучшение, связанное с инновационными изменениями должно носить системный характер, поскольку все процессы деятельности инновационной корпорации взаимосвязаны. Тем не менее, имеются существенные различия, поскольку каждая инновация имеет разную степень воздействия на корпорацию в зависимости от времени, места и условий освоения и внедрения и, зачастую, даже вне зависимости от ресурсного обеспечения.

Эффект от использования инновации может нести локальную, цепочечную или системную степень воздействия, в зависимости от внутренней социальной структуры и потенциала компании.

Локальная степень воздействия инновации приводит к улучшению отдельных элементов в продукте, услуге, технологии, управлении, либо вызывает цепную реакцию от нововведения и, в конечном итоге приобретает степень системных улучшений.

В практике стратегического управления корпорацией часто наблюдается «инновационная асимметрия».

В соответствии с системой сбалансированных показателей [1] можно выделить основные направления деятельности компании.

Это развитие персонала, управление и совершенствование производства, работа с клиентами и поставщиками (то есть взаимодействие с рынками – маркетинг) и финансовая перспектива (управление финансами – синхронизация денежных потоков и создание финансового резерва). Здесь отдельно необходимо выделить логистику, которая делится на входящую (поставки), внутреннюю (перемещение товарно-материальных ценностей в рамках производственных процессов) и исходящую. Это обусловлено тем, что логистика на данном этапе развития экономики играет одну из ключевых ролей в части формирования себестоимости продукции, и может содержать в себе значительный потенциал для совершенствования, а так же сокращения издержек.

Асимметрия может выражаться в разной степени развития отдельных направлений функционирования компании, то есть одно из направлений в недостаточной степени автоматизированное (либо настроенное), может существенным образом сказаться на ритмичности производственного процесса, что может повлечь за собой собой поставки готовой продукции клиентам и, как следствие, утерю клиентов, дефицит денежного потока и сокращение доли рынка.

С другой стороны, подобная ситуация может снизить восприимчивость системы к внедрению в производство новой продукции, что так же повлечет за собой снижение показателей эффективности вследствие потенциального технического (технологического) отставания от конкурентов.

Таким образом можно говорить о явлении, которое можно охарактеризовать как инновационная асимметрия.

Под инновационной асимметрией будем понимать разрыв в уровне развития различных элементов системы компании, который потенциально влечет за собой нарушения комплексного поступательного развития компании.

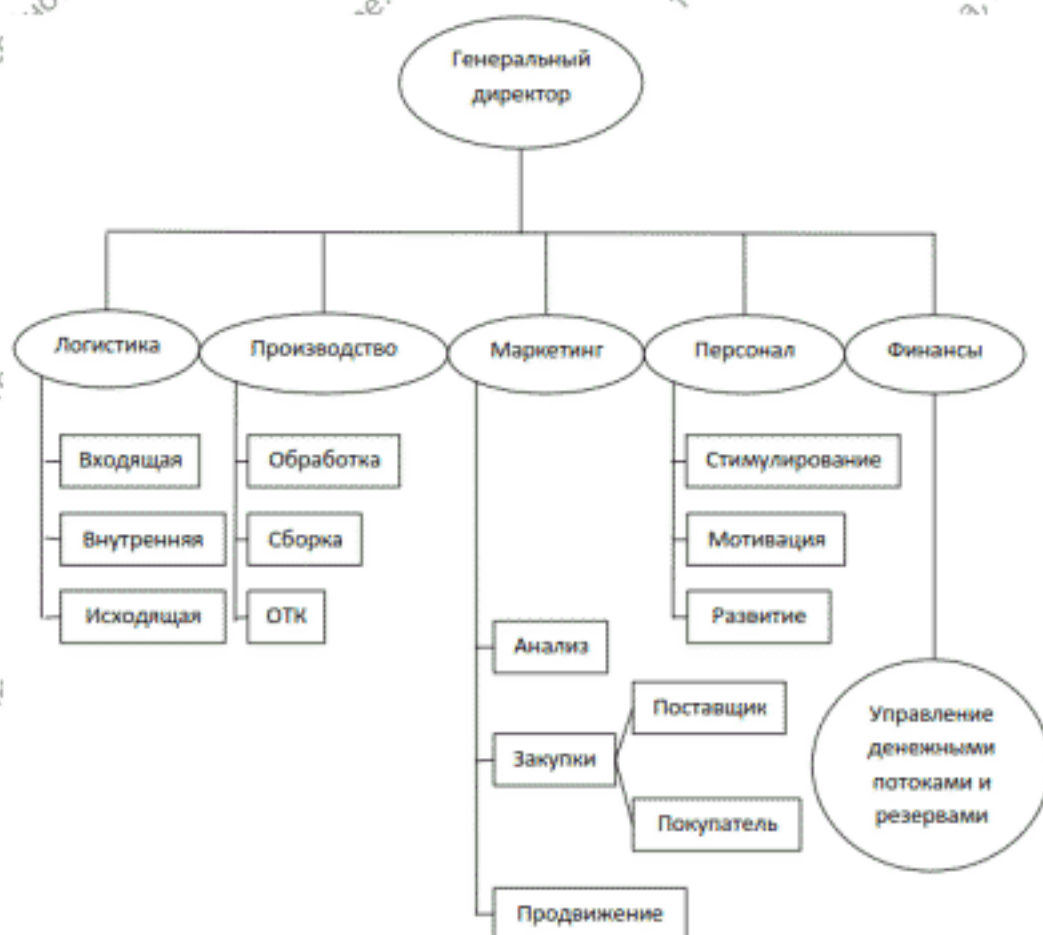


Рисунок 1 - Основные функции компании

Длительное время инновации рассматривались, преимущественно, как инструмент конкуренции и использовались только для внедрения новых технологий и выпуска новых продуктов. Сейчас инновации выполняют функцию радикальных изменений, связанных с процессами интеграции, диверсификации, новыми формами взаимодействия и сотрудничества на различных уровнях деятельности компаний, включая корпоративную социальную ответственность.

Вместе с тем, новый характер конкуренции при достижении успехов на рынке, сосредоточен на роли накопленных знаний и инновационной деятельности, что обусловлено процессами глобализации мирового экономического развития, интеллектуализацией мирового хозяйства и общими целями устойчивого развития.

Конкурентные стратегии современной мировой экономики формируются не на конфронтации, а на интеграционных тенденциях.

Конкурентные преимущества, в конечном итоге, приобретает продукт, получаемый в результате реализации новшеств социальной или производственной системы компании, а эффект достигается реализацией этого продукта, имеющего конкурентные преимущества.

Вместе с тем, технологически - продуктовое лидерство в корпоративной стратегии компании означает разработку совершенно новых продуктов для рынка.

Это означает, что в компании активно ведутся крупномасштабные фундаментальные и прикладные исследования по созданию продукта, не имеющего аналогов и разработки по освоению новых технологий, имеющих ключевое значение для производства принципиально новых видов продукции, что создает перспективы высокого конкурентного преимущества.

Однако, несмотря на всю привлекательность данной стратегической концепции, в ней сохраняется

высокая степень неопределенности и рисков, требуются существенные финансовые затраты.

Как показали исследования, основными проблемами, связанными с неопределенностью, являются проблемы технологического, социального, рыночного и финансового характера.

Компании необходимо оправдать свои капиталовложения и обеспечить ощутимую отдачу от данного вида стратегии. Высокое качество нового продукта и первенство на рынке еще не гарантирует успех.

Стратегия сбалансированности позволяет влиять на конкуренцию и приводит к отраслевому усилению позиций компании, осуществляя контроль над важными звеньями в цепочке разработки, производства и реализации, а также снижая себестоимость и повышая качество продукции.

Координация и оптимизация процесса управления цепями поставок по движению и хранению сырья, внутренней переработке и перемещению конечного продукта или услуги к потребителю, с учетом актуальных инновационных изменений, является существенным фактором по повышению конкурентоспособности компании. Основные фазы инновационного процесса в цепях поставок – разработка, производство и потребление.

Интеграция основных функций процесса цепей поставок и цепочек создания ценности, подразумевает определенное количество партнеров - участников процесса, то есть сотрудничество разработчиков с покупателями и поставщиками.

Это обусловлено увеличением масштабов, сложности и ресурсоемкости стратегических инновационных проектов. Их реализация требует совместных усилий значительного количества участников, которые собственными силами не могут освоить подобные проекты. Однако кооперация позволяет им совместно, путем

объединения ресурсов (финансы, персонал, знания, производственные мощности), достигнуть желаемого результата. При этом следует учитывать во-первых логистическую составляющую, которая вносит значительный вклад в увеличение себестоимости (что облегчается, в настоящее время, развитием интернет-технологий и коммуникаций, а так же развитием глобальных логистических операторов). Важный аспект – управление цепочками создания стоимости, которые претерпевают трансформацию, с учетом необходимости создания дополнительной ценности для потребителя, то есть предложение конкретного решения.

Под воздействием требований рынка и потребителей, инновационные изменения могут происходить в любом звене и на любом уровне процесса цепей поставок.

В цепи поставок, каждый уровень звена является потребителем продуктов и услуг, выполняет ряд опций и на каждом уровне к продукту и услуге добавляется определенная стоимость. Качественные изменения в ключевые бизнес-процессы на любом уровне добавляют ценность для конечного потребителя.

В зависимости от приоритетного направления развития компании, определяются стратегии и инновационные процессы в цепях поставок.

Стратегия управления цепями поставок подразумевает создание системы, позволяющей прогнозировать и учитывать факторы, оказывающие влияние на процесс, оптимизировать ресурсные затраты, принимать инновационные решения по созданию новых ценностей для продукта и услуги.

Локальная стратегия (инновации компании). Компания разрабатывает и внедряет локальную инновацию, к примеру, новую обработку. Данное новшество добавляет ценность продукту в рамках компании, но не вносит изменения в отношения с партнерами и звенья цепей поставок, следовательно, все, в том числе и конкурентные, преимущества на стороне компании.

Цепочечная стратегия (инновации компании и инновации поставщиков).

Компания внедряет инновацию, степень воздействия которой вызывает цепную реакцию и требует инновационных решений в других звеньях на различных уровнях процессов цепей поставок, стимулирует партнеров по поставкам на новые инновации, получается цепочка инновационных изменений, ценность продукта увеличивается на разных уровнях. Либо инновационные решения принимают партнеры на разных уровнях цепей поставок, которые приводят к внедрению инновационных решений в компании, происходит непрерывный процесс улучшений и изменений, и, как следствие увеличивается ценность конечного продукта на различных уровнях звеньев цепи.

Сбалансированная стратегия. (инновации потребителей, поставщиков, разработчиков и компании).

Инновационная стратегия полного цикла может быть двух видов:

1. Внутрикorporативная (сами разрабатывают, сами производят и сами эксплуатируют).

2. Интегрированная (сторонняя компания занимается разработкой по заказу, либо приобретает готовое решение (технология)).

В связи со сложностью процессов разработки, производства и эксплуатации, идет переход от внутрикorporативной системы к интегрированной, которая на сегодняшний день более обоснована и актуальна.

Сейчас практически не осталось крупных корпораций, которые способны сами разрабатывать и производить инновацию.

Этому свидетельствует быстро распространившаяся концепция работы с открытыми инновациями Г. Чесбро [5].

Ее суть заключается в том, что мы сами не создаем внутри подразделения, которые занимаются разработками, которые работают внутри компании и не выходят за ее рамки, а берем их со всего рынка.

То есть совсем не обязательно самим производить производственные мощности, которые мы будем потом использовать. Рациональнее обратиться с этим вопросом к поставщикам, которые сделают это быстрее.

Таким же путем передовые компании отдают изготовление отдельных составляющих (комплектующих изделий) на откуп внешним партнерам, в связи с наличием у них новых технологий, а после выводят на рынок конкурентные товары.

Таким образом этап интегрированной инновационной стратегии полного цикла может обеспечить лидерство.

В соответствии с вышесказанным можно сформулировать задачи инновационного развития корпорации в контексте стратегической сбалансированности:

- Обеспечение устойчивого развития всех элементов производственного процесса;
- Недопущение инновационной асимметрии;
- Сбалансированное управление ресурсами;
- Обеспечение взаимодействия с разработчиками технологий ноу-хау;
- Реализация на открытом рынке собственных разработок, не поддающихся внедрению в рамках производственных процессов внутри компании.

Следовательно, инновационные стратегии зависят от инновационной деятельности и инновационного потенциала корпораций, сочетания и использования инноваций в технологиях, логистике, маркетинге, на основе взаимовыгодного партнерского обмена, влияния на конкурентоспособность, эффективность деятельности, оптимизацию расходов, получение стратегических знаний, расширение опыта, возможности по разработке, производству и реализации продукта или услуги.

Библиографический список

1. Norton D., Kaplan R. The Balanced Scorecard: translating strategy into action. — Harvard Business Press, 1996.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1985.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999.
4. Друкер П. Стратегическое управление бизнесом. Питер, 2011.
5. Чесбро, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий: пер. с англ. / Г. Чесбро. — М.: Поколение, 2007. 336 с.
6. Шумпетер, И. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) М.: Прогресс, 1982.

References

1. Norton D., Kaplan R. The Balanced Scorecard: translating strategy into action. — Harvard Business Press, 1996.
2. Akoff R. Planirovanie budushchego korporacii: Per. s angl. — M.: Progress, 1985.
3. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya. - SPb.: Piter, 1999.
4. Druker P. Strategicheskoe upravlenie biznesom. Piter, 2011.
5. Chesbro, G. Otkrytye innovacii. Sozdanie pribyl'nyh tekhnologij: per. s angl. / G. Chesbro. — M.: Pokolenie, 2007. 336 s.
6. Shumpeter, J. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla kon'yunktury) M.: Progress, 1982.

ПРИМЕНЕНИЕ УНИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ДАННЫХ В АРХИТЕКТУРНОМ ПОДХОДЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИСМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лапшин В.С., к.э.н., профессор, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Беляев Н.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: Внедрению информационной архитектуры на предприятии сопутствует ряд вопросов, связанных с оптимальностью, конфигурацией области действия, стоимостью и гибкостью системы. Объектный подход к архитектуре данных в большинстве случаев является наиболее исчерпывающим, но имеющим прямую зависимость затрат от функциональности, а также невысокую оптимизацию и гибкость, что усложняет выбор готового программного пакета. В данной статье рассматривается унифицированная модель данных, являющаяся концептуальным уровнем области данных Модели Захмана, кардинально меняющим все ее наполнение при проектировании архитектуры.

Ключевые слова: бизнес-архитектура, бизнес-модель, модель данных, концептуальный уровень абстракции, архитектурная интеграция, риски, возможности.

Abstract: The implementation of the information architecture at the enterprise is accompanied by a number of issues related to the optimality, configuration of the scope, cost and flexibility of the system. The object approach to the data architecture in most cases is the most comprehensive, but having a direct dependence of the cost of functionality, as well as low optimization and flexibility, which complicates the selection of the finished software package. In this article, we consider a unified data model, which is the conceptual level of the data area of the Zachman model, which fundamentally changes all its filling in the design of the architecture.

Keywords: Business architecture, business model, data model, conceptual level of abstraction, architectural integration, risks, opportunities.

Различные решения информационной архитектуры предприятия и применение представленных на рынке программных оболочек определенно имеет свои положительные и отрицательные стороны. В зависимости от областей применения систем, от входных требований и необходимых компонентов можно подобрать подходящее решение, которое может варьироваться от определенного ПО, установленного на компьютер аналитика, до полномасштабных дорогих ERP-систем и систем полного охвата деятельности. Большинство систем используют базы данных, хранящие определенные записи и показатели. Структура данных в реляционной БД,

а также конфигурация приложений часто варьируется в зависимости от требований заказчика.

Однако можно отметить, что системы, ориентированные на хранение и обработку данных довольно прямолинейно и однозначно относятся к данным и приложениям, что вполне оправданно ввиду широкого разнообразия вариантов применения.

Внедрение интегрированной системы менеджмента при помощи комплексного подхода всегда подразумевает снижение издержек и затрат в сравнении с внедрением систем по отдельности. Однако усложнение и удорожание информационных систем практически линейно зависит от их масштаба и сложности.

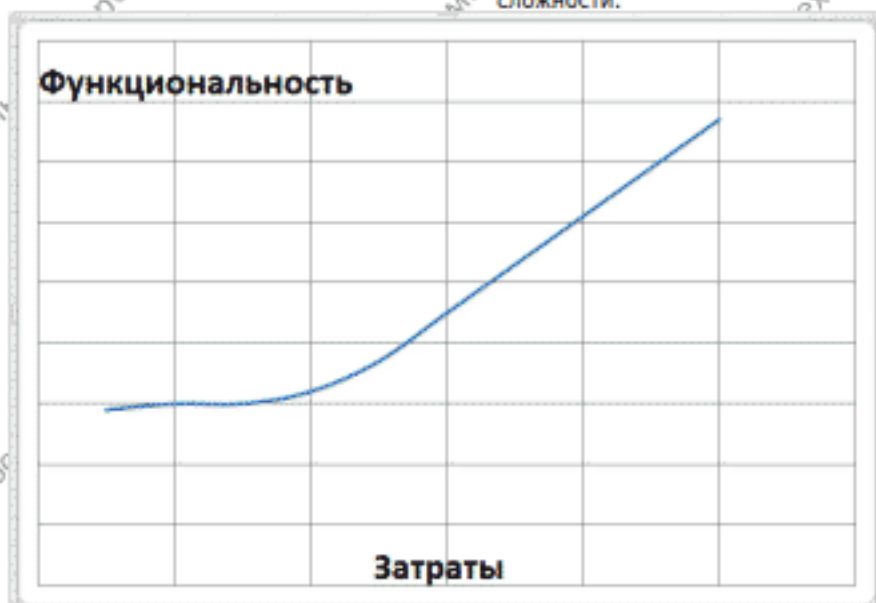


Рисунок 1 - Функция зависимости затрат на разработку ERP от функционала

В случае наличия варианта самостоятельной разработки информационной архитектуры предприятия можно спроецировать преимущества комплексного внедрения систем менеджмента на разработку комплексной информационной системы.

Рассмотрим абстрактную функциональную модель, выступающую основой данного подхода. Цен-

тральным элементом модели является унифицированный объект, в конечном итоге представляющем из себя сущность БД, выступающей в роли строки одной таблицы и собственно таблицей с аналогичными строке полями, связанной с корневой по внешнему ключу. Универсальность данного объекта обуславливается заданным набором параметров и

Динамический объект, задающий бизнес-процесс имеет первоначальный выход, не описываемый указанным выше базисом. Пример выхода данных, со-

бранного динамическим объектом, представлен на Рисунке 4.

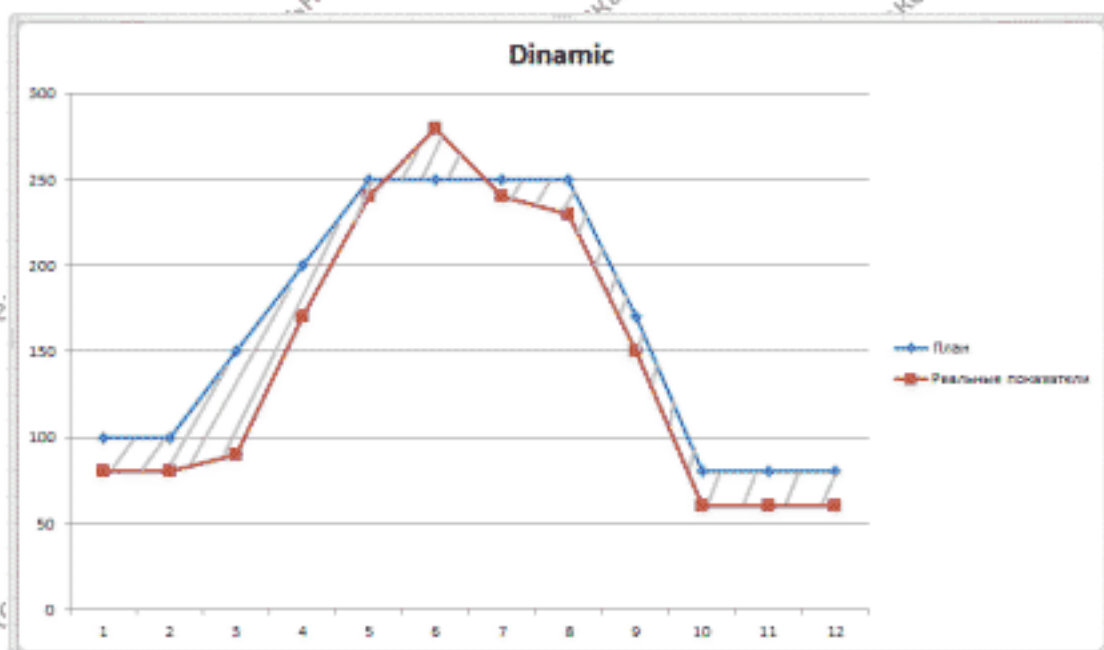


Рисунок 4 - Пакет данных динамического объекта

Однако, суть мониторинга в нашем случае заключается в непосредственном расхождении с планом, вероятности появления расхождения и объем управляющего воздействия, снижающее (либо повышающее) данный показатель. Таким образом,

выход представленного бизнес-процесса легко транслируется в форму, которую можно задать унифицированным объектом. Такой переход можно увидеть на Рисунке 5.

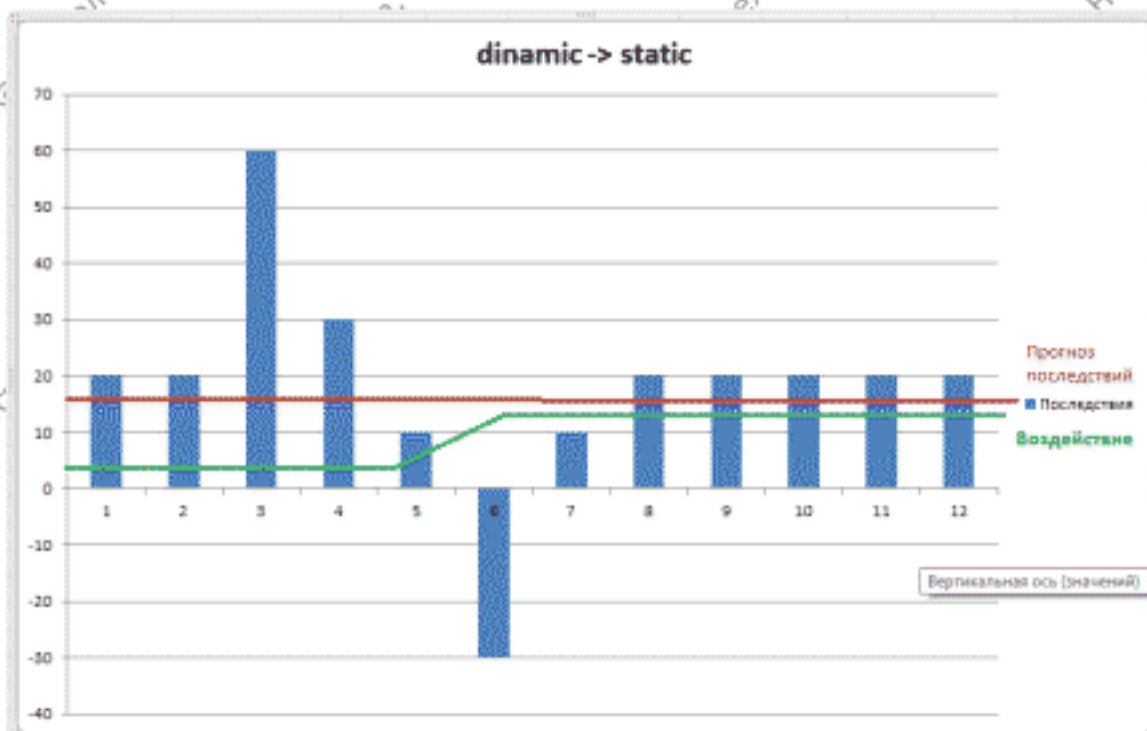


Рисунок 5 - Пакет данных динамического объекта, заданного полями статического

Результаты, получаемые в результате обработки установленных организацией объектов показывают динамику показателей, расхождения программ и планов с реальными показателями, выявление их функциональной зависимости, выявление неотмеченной ранее корреляционной зависимости между объектами, рекомендации по гармонизации планирования и политик. Иными словами, выход составит

три важных ступени: измерение, анализ и улучшение. На практике это может значить постоянный мониторинг, пересмотр, группировка и выявление наиболее значимых рисков и возможностей, инцидентов, обеспечение непрерывности бизнеса, анализ и улучшение показателей бизнес процессов.

Общая диаграмма концепции работы системы представлена на Рисунке 6.



Рисунок 6 - Концепция архитектуры системы

Рассмотрев представленную схему можно конкретизировать и представить поток данных на входе и выходе системы. Входная информация, состоящая из прогнозируемых показателей и априорной информации, опирающейся на прогноз и реализованная в планах и программах в той или иной области однозначно задают унифицированный объект в виде совокупности таблиц, имеющих поля объекта в качестве столбцов и результаты онлайн-мониторинга в виде строк.

В рамках разработки комплексного проекта по формированию интегрированной системы менеджмента с применением архитектурного подхода на предприятии ООО «Рефлекс-С» использован подход С.Спивака и сформированы разнообразные модели двух типов: «Как есть» и «Как будет». Концептуальная модель бизнес процессов типа «Как будет» представлена на Рисунке 7.



Рисунок 7 - Процессная модель типа «Как будет» ООО «Рефлекс-С»

Рассмотрение данного перехода на отдельно взятом предприятии привело к выводу, что в данном случае применим проект по разработке и ком-

плексному внедрению интегрированной системы менеджмента, состоящей из систем менеджмента на основе требования стандартов ГОСТ Р ИСО 27001-

2013, ГОСТ Р ИСО 22301-2014, ГОСТ Р ИСО 31000-2010 в имеющуюся на предприятии СМК, сертифицированную по ГОСТ Р ИСО 9001-2015, что в комплексе с рассмотренным типом информационной архитектуры даст максимальный эффект, обеспечивая взаимное удобство: в выполнении пунктов стандартов, развитию риск-ориентированного мышления и непрерывности бизнеса, а также обеспечит информационную систему постоянно готовым комплектом входной информации с целью постоянного мониторинга, анализа и улучшения.

Таким образом, задание множества бизнес-сущностей одним унифицированным типом объекта даст определенные удобства в дальнейшем проектировании архитектуры и заполнении матрицы Зах-

мана по данной концептуальной модели. Система имеет куда лучшую зависимость стоимости разработки от области применения, так как по сути является саморасширяемой. Ответственность на внесение новых унифицированных объектов строго типизирована, что снижает требования к специализации сотрудников, курирующих работу системы посредством интерфейса, без внесения изменений в исходный код. Система удобна и вариативностью отслеживаемых объектов, на что может влиять готовность персонала, в первую очередь, владельцев бизнес-процессов, сотрудников, причастных к управлению рисками и инцидентами, к участию в мониторинге объектов.

Библиографический список

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
2. Бирюкова Л. И. Инструментальный анализ и оценка работоспособности системы менеджмента качества организации / Л. И. Бирюкова // Менеджмент качества и устойчивое развитие : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Саранск, 23-24 мая 2011 г.
3. ГОСТ Р ИСО 15704 – 2008 Требования к стандартным архитектурам и методологиям предприятия. – М.: Стандартинформ, 2008.
4. Друкер П. Эффективное управление. – М.: «ООО Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПД «Ермак», - 2004. – 284 с.
5. Кирюшин С. Учебник для СТО [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://astra-partners.ru/images/stories/pdf/Ychebnik_2013.pdf. – Загл. с экрана.
6. Кондратьев В. В. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В. В. Кондратьева. – М.: Эксмо, 2012. – 976 с.

References

1. Akoff R. Akoff o menedzhmente. – SPb.: Pitar, 2002. – 448 s.
2. Biryukova L. I. Instrumental'nyj analiz i ocenka rabotosposobnosti sistemy menedzhmenta kachestva organizacii / L. I. Biryukova // Menedzhment kachestva i ustojchivoe razvitiye : materialy Mezhdunar. nauch.-prakt.konf., Saransk, 23-24 maya 2011 g.
3. GOST R ISO 15704 – 2008 Trebovaniya k standartnym arhitektuрам i metodologiyam predpriyatiya. – M.: Standartinform, 2008.
4. Druker P. Effektivnoe upravlenie. – M.: «ООО Izdatel'stvo Astrel»; ООО «Izdatel'stvo AST»; ЗАО NPP «Eрмак», - 2004. – 284 s.
5. Kiryushin S. Uchebnik dlya STO [Elektron. resurs]. – Rezhim dostupa: http://astra-partners.ru/images/stories/pdf/Ychebnik_2013.pdf. – Zakl. s ehkrana.
6. Kondrat'ev V. V. 7 not menedzhmenta. Nastol'naya kniga rukovoditelya / pod red. V.V. Kondrat'eva. – M.: Eksmo, 2012. – 976 s.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Новосельский С.О., к.э.н., доцент, Курский государственный университет
Шамилова Э.Р., Курский государственный университет
Ашуркова Е.А., Курский государственный университет
Рожественская О.М., Курский государственный университет

Аннотация: в условиях рыночной экономики рынок банковского кредитования играет важную роль, поскольку динамика его развития во многом определяет рост национальной экономики. Рынок банковского кредитования представляет собой совокупность сделок по предоставлению экономическим агентам временно-свободных денежных средств на условиях платности, возвратности и срочности. Одним из условий существования и развития рынка банковского кредитования является предоставление доступного кредита, поскольку именно он является одним из наиболее привлекательных инструментов, направленным на улучшение качества жизни населения и развитие предпринимательства. Основной целью данной статьи является анализ текущего состояния и развития рынка банковского кредитования, а также оценка доступности банковского кредитования в РФ на современном этапе.

Ключевые слова: кредитование, малое и среднее предпринимательство, индекс изменения условий банковского кредитования.

Abstract: In the conditions of market economy the market of Bank lending plays an important role, since the dynamics of its development largely determines the growth of the national economy. The market of Bank crediting represents set of transactions to provide economic agents temporarily free funds on terms of payment, repayment and urgency. One of the conditions for the existence and development of the market of Bank crediting is the provision of affordable credit, as it is one of the most attractive tools to improve the quality of life of the population and the development of entrepreneurship. The main purpose of this article is to analyze the current status and development of market Bank lending and the assessment of availability of Bank crediting in the Russian Federation at the present stage.

Keywords: credit, small and medium enterprises, the index of changes in Bank lending conditions.

Введение. Как уже было отмечено, рынок банковского кредитования во многом определяет вектор развития национальной экономики. Однако в последнее время отечественный рынок кредитования находился в нестабильном состоянии, что проявлялось в снижении объема выдачи кредитов хозяйствующим субъектам и населению. Основными причинами снижения являлись: рост процентных ставок по выдаваемым ссудам, ужесточение требований банков к своим заемщикам, ухудшение финансового состояния субъектов экономики, ухудшение макроэкономической ситуации в стране и т.д.

Для того, чтобы оценить степень развития отечественного рынка кредитования необходимо оце-

нить не только динамику кредитования различных субъектов экономики за определенный период, но и степень доступности кредитных ресурсов, поскольку чем выше доступность заемных средств, тем выше спрос экономических агентов на кредитные ресурсы и тем, соответственно, более развитым является рынок банковского кредитования. В развитых странах рынок кредитования является достаточно развитым в силу высокой доступности предоставляемых кредитов. В России рынок банковского кредитования развит достаточно слабо, что представлено на рисунке 1 [7].

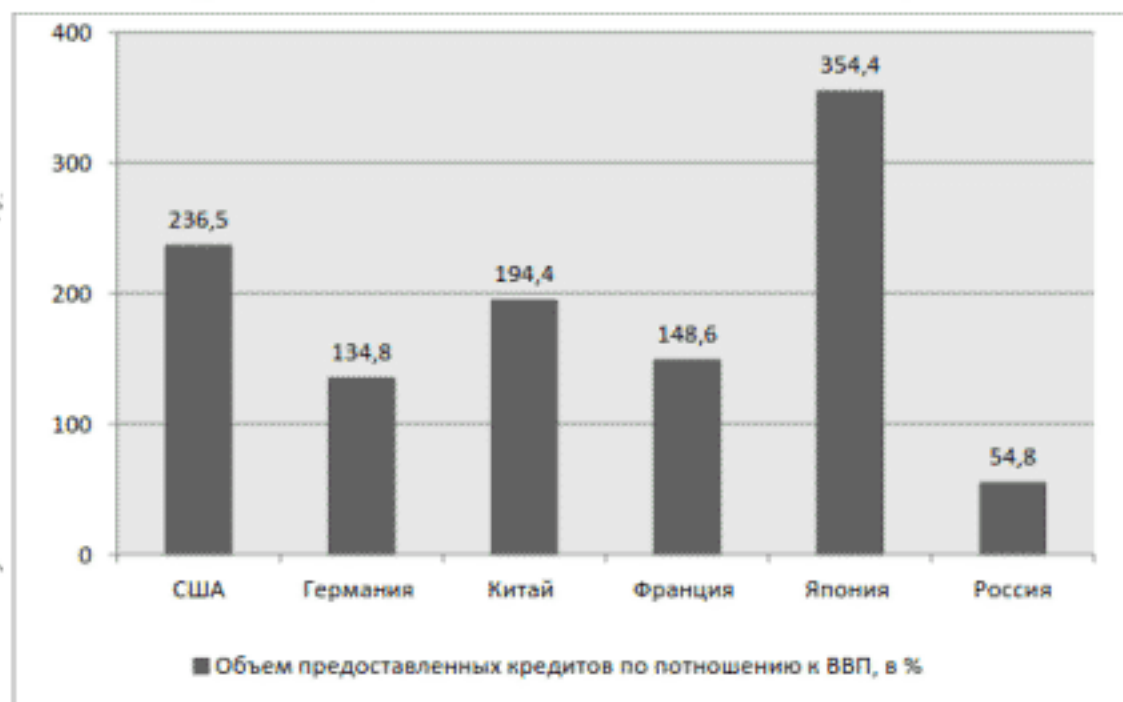


Рисунок 1 – Объем предоставленных кредитов по отношению к ВВП в 2015 году, в %

Из данного рисунка мы видим, что в развитых странах объем заемных источников финансирования в 2015 году существенно превышает их ВВП в 1,5-3 раза, когда в России данный показатель равен чуть больше половины ВВП.

Оценить доступность кредитования для различных субъектов экономики представляется возможным с помощью индекса изменения условий банковского кредитования (далее – УБК), который рассчитывается Банком России. По принятой методике индексы изменения УБК исчисляются в процентных пунктах и могут принимать значения от -100 (все банки смягчили УБК, т.е. доступность заемных ресурсов стала выше) до +100 (все банки ужесточили УБК). Индекс рассчитывается по следующей формуле [3]:

$$ID = Y_{t-2} + \frac{1}{2} \times Y_{t-1} + \frac{1}{2} \times Y_{t+1} - Y_{t+2}$$

где ID- индекс УБК;

Y_{t-2} – удельный вес банков, которые отмечают значительное ужесточение УБК, %;

Y_{t-1} – удельный вес банков, которые отмечают умеренное ужесточение УБК, %;

Y_{t+1} – удельный вес банков, которые отмечают умеренное смягчение УБК, %;

Y_{t+2} – удельный вес банков, которые отмечают значительное смягчение УБК, %;

При расчете данного индекса Банк России проводит опрос крупных российских банков, на долю которых приходится 85% кредитного портфеля всей банковской системы. В обследовании рассматриваются изменения условий кредитования крупного бизнеса, субъектов МСП и населения.

Индекс УБК подразумевает под собой изменение условий кредитования. Если рассматриваемый индекс показывает ужесточение условий, то это свидетельствует о снижении доступности кредитования и наоборот – смягчение условий о повышении до-

ступности. Если рассматривать отдельные условия, формирующие доступность или недоступность кредитования, то можно сказать, что показатель «сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита» под ужесточением условий кредитования подразумевает снижение максимально-возможной суммы кредита, а под смягчение подразумевает увеличение суммы кредита. Если показатель «сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования» ужесточается, то это говорит о снижении максимально возможного периода, на который можно оформить кредит. Под смягчением следует понимать увеличение срока кредитования. Под ужесточением показателей «увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам» и «дополнительные комиссии, сборы» понимают ужесточение кредитования, а под смягчением – их снижение. Для показателей «требования к заемщику» и «требования к обеспечению» под ужесточением условий кредитования понимается увеличение банком требований к финансовому состоянию кредитора, качеству и стоимости обеспечения по кредиту или введение новых требований, а под смягчением – уменьшение или отмена существующих требований. Для показателя «введение новых/прекращение существующих кредитных программ» под смягчением условий кредитования понимается введение новых кредитных продуктов, а под ужесточением условий кредитования – сокращение уже существующих кредитных продуктов, программ для субъектов экономики.

В 2016 году величина предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в абсолютном выражении составила 5,3 трлн рублей (на 3% ниже уровня 2015 года), что представлено на рисунке 2 [1;4].



Рисунок 2 – Объем предоставленных кредитов субъектам МСП в 2013-2016 гг., в трлн. руб.

На основании данного рисунка мы видим, что несмотря на сжатие объемов рынка на протяжении последних трех лет, темп прироста выдаваемых кредитов субъектам МСП в прошлом году показал менее пессимистичную динамику по сравнению с предыдущими периодами (-28,3% за 2015 год, -5,6% за 2014 год). Из этого следует, что рассматриваемый рынок кредитования постепенно выходит из состояния стагнации. Данного результата удалось достичь за счет оживленного интереса со стороны крупнейших банков, входящих в число тридцати крупнейших банков по активам. В 2016 году объем выданных кредитов банками, входящими в данную группу, вырос на 18,6%, когда годом ранее было зафиксировано сокращение на величину свыше 32%.

По мнению рейтингового агентства RAEX, одной из причин проявления повышенного интереса крупных банков к сегменту МСП стала реализация госпрограммы «Шесть с половиной», которая направлена на стимулирование кредитования рассматриваемых субъектов [5]. Госпрограмма позволяет банкам привлекать дешевое фондирование от Банка России (по ставке 6,5%) при условии снижения процентных ставок по кредитам МСП до 10,6% - для малого бизнеса и 9,6% - для среднего. Реализация данной программы расширило доступность кредитных ресурсов для МСП, учитывая, что диапазон процентных ставок по кредитам МСП в среднем находился от 15% до 16% годовых/

По данным экспертов, без учета кредитов, выданных в рамках госпрограммы, совокупный объем предоставленных ссуд МСБ за 2016 год снизился бы на 5% вместо 2,9% [5].

Ожидание кредитного рынка МСП доказывает и улучшение индекса УБК, что представлено в таблице 1 [2].

Таблица 1 - Динамика индекса УБК в сегменте МСП в 2013-2016 гг., в проц. пунктах

Индекс УБК	2013	2014	2015	2016
Изменение УБК в целом	7,8	67,0	-8,0	-13,0
в том числе:				
УБК по кредитам до года	6,9	58,0	-7,0	-14,1
УБК по кредитам свыше трех лет	7,8	65,2	-7,2	-7,4
изменение отдельных условий:				
сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита	0,0	8,6	1,0	-1,1
сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования	-3,4	25,5	1,0	-2,1
увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам	0,9	76,0	-10,0	-14
дополнительные комиссии, сборы	0,0	3,0	1,0	0,0
требования к заемщику	7,8	35,0	2,0	1,1
требования к обеспечению	5,2	35,0	7,0	-5,3
введение новых/прекращение существующих кредитных программ	4,3	26,0	3,0	-3,2
другие условия	-1,0	0,0	-2,0	2,0

На основании данной таблицы мы видим, что условия банковского кредитования для субъектов МСП за два последних года улучшились (-13,0). Это касается как долгосрочных (-7,4), так и краткосрочных кредитов (-14,1). Главным образом это выразилось за счет смягчения таких условий кредитования, как: Снижение процентной ставки (-14,0), снижение требований к залоговому обеспечению (-5,3). Улучшение продемонстрировал показатель введения новых кредитных программ (-3,2). Улучшение размер кредита (-1,1) и срока кредитования (-2,1) свидетельствует об увеличении суммы кредитования банками и срока предоставления кредитных ресурсов субъектам МСП.

Вектор развития рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) в большей степени зависит от динамики ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Именно она определяет величину процентных ставок коммерческих банков по выданным кредитам. Соответственно, рост спроса на кредиты сегменту МСП будет расти по мере снижения ключевой ставки Банка России.

Если говорить о перспективах развития кредитования данного сегмента, то по данным RAEX ожидается 5-7% рост выдачи кредитов субъектам МСП при условии снижения уровня инфляции до 4,5%, снижения ставки рефинансирования Центрального банка РФ на 1-1,5 п.п. и среднегодовой стоимости нефти марки «Brent» около 50 долл. США за баррель [5].

Таким образом, на основании всего вышесказанного важно отметить, что кредитование субъектов МСП в 2016 стало доступнее по сравнению с прошлым периодом.

Не менее важным сегментом кредитования является крупный бизнес. К крупному бизнесу относятся небанковские предприятия, не относящиеся к субъектам малого и среднего бизнеса. Важно отметить, что на данный сегмент приходится около 70% всех выданных кредитов. По результатам 2016 года объем выданных кредитов сегменту крупного бизнеса в абсолютном выражении составил 30,2 трлн. руб., что выше на 5,2% в сравнении с прошлым периодом. Динамика кредитования крупного бизнеса представлена на рисунке 3 [4].



Рисунок 3 – Динамика кредитования крупного бизнеса в 2014-2016 гг., в трлн. руб.

Снижение объема выдачи кредитов крупному бизнесу было зафиксировано только в 2015 году на 5,3%. Однако, следует отметить, что кредитование сегмента крупного бизнеса за последние два года было не настолько катастрофичным, как у субъектов МСП. Причиной этому является повышенный интерес крупных банков к кредитованию сегмента крупного бизнеса, поскольку в 2014 году крупным предприятиям был фактически закрыт доступ к за-

емному финансированию зарубежом в результате введенных санкций. Повышенный интерес банков к крупным предприятиям можно связать и с тем, что в условиях нестабильной экономической ситуации в стране, сегмент крупного бизнеса является более устойчивым и эффективным, чем сегмент МСП.

Оживление рынка кредитования крупного бизнеса показывает и улучшение индекса УБК, что представлено в таблице 2 [2].

Таблица 2 - Индекс УБК в сегменте крупного бизнеса в 2013-2016 гг., в проц. пунктах

Индекс УБК	2013	2014	2015	2016
Изменение УБК в целом	4,9	65,2	3,9	-11,2
в том числе:				
УБК по кредитам до года	1,6	59,8	0	-11,5
УБК по кредитам свыше 3 лет	4,9	67	4,9	-8,2
изменение отдельных условий кредитования				
сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита	-0,9	19,0	1,0	-3,0
сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования	-1,6	27,7	1,0	-3,1
увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам	-1,6	74,4	-10,6	-11,2
дополнительные комиссии, сборы	-0,8	4,6	0,0	-2,3
требования к заемщику	6,6	40,2	10,6	2,0
требования к обеспечению	4,9	36,6	12,5	0,0
введение новых/прекращение существующих кредитных программ	1,6	22,3	7,7	-2,0
другие условия	1,0	1,3	0,0	1,5

На основании данной таблицы мы видим, что условия банковского кредитования в сегменте крупного бизнеса в целом за последний год смягчились (-11,2). Наибольшее улучшение индекса была зафиксировано по краткосрочным кредитам. Смягчение банковского кредитования в данном сегменте УБК связывают в основном со снижением процентной ставки по выдаваемым кредитам (-11,2), увеличением максимально-возможного срока кредитования (-3,1), с введением новых кредитных программ (-2,0), а также со снижением комиссий, дополнительных сборов (-2,3).

Таким образом, на основании всего вышесказанного важно отметить, что в 2016 году со стороны крупного бизнеса произошло увеличение спроса на банковское кредитование, что, прежде всего, выразилось в положительном приросте объема выдаваемых кредитов. Также данные УБК свидетельствуют об увеличении доступности кредитования для данного сегмента.

Увеличение объемов выдачи кредитов населению после двухлетнего спада было зафиксировано в 2016 году, что представлено на рисунке 4 [4].

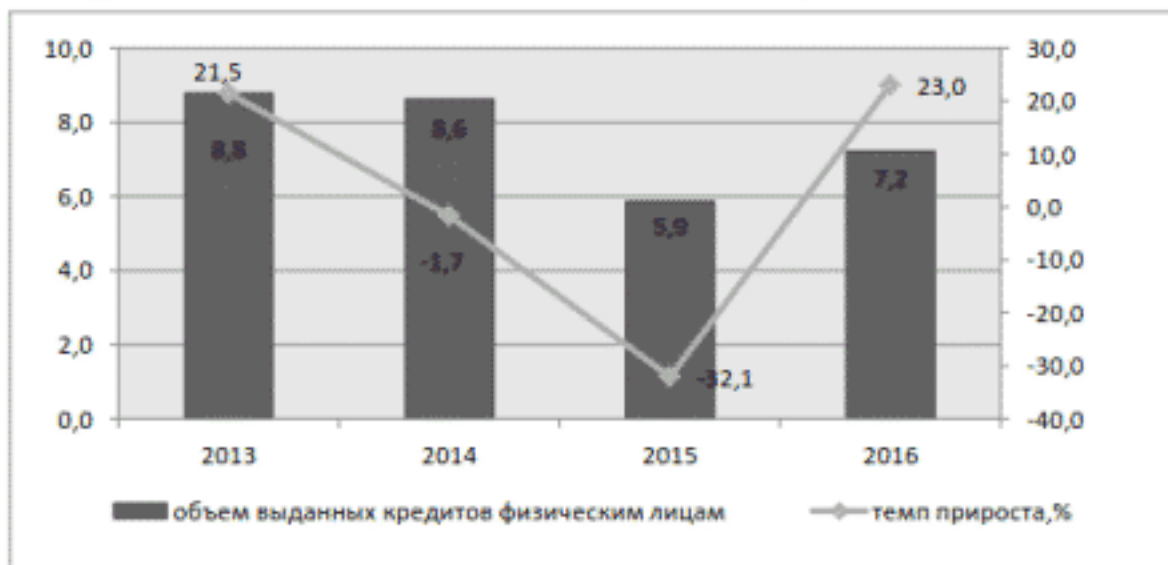


Рисунок 4 - Динамика объема выдачи кредитов населению в 2013-2016 гг., в трлн. руб.

Из данного рисунка мы видим, что 2016 год являлся периодом повышенного спроса населения на кредиты. В относительном выражении рост объема

выдачи кредитов составил 23% против снижения на 32,1% в 2015 году. Это свидетельствует о росте доступности кредитования для населения. Основ-

ными факторами снижение объема выдачи кредитов в 2014-2016 гг. являлись: рост процентных ставок, снижение реальных доходов населения, ужесточение требований банка к заемщикам. Иными словами, за последние два года кредитование физических лиц существенно ужесточилось. Однако в 2016 году, на фоне снижения процентных ставок по кре-

дитам, а также их частичном субсидировании со стороны государства (в случае с ипотекой), смягчении требований банков к своим заемщикам, удалось достичь оживления рынка кредитования физических лиц. Об этом свидетельствует и изменение индекса УБК, динамика которого представлена в таблице 3 [2].

Таблица 3 - Индекс изменения УБК для населения в 2013-2016 гг., в проц. пунктах

Индекс УБК	2013	2014	2015	2016
Изменение УБК в целом	-5,1	70,9	-22,7	-35,9
в том числе:				
УБК по кредитам до года	0	67,5	-20,8	-28,1
УБК по кредитам свыше 3 лет	-5,5	71,7	-22	-35,3
изменение отдельных условий кредитования:				
сокращение/увеличение максимально-возможной суммы предоставленного кредита	0,0	9,2	-22,7	-6,6
сокращение/увеличение максимально-возможного срока кредитования	0,4	14,8	-20,8	-1,6
увеличение/снижение процентной ставки по выдаваемым кредитам	-14,7	22,7	-22	-36,8
дополнительные комиссии, сборы	-0,5	0,9	-4,4	2,5
требования к заемщику	6,6	32,5	0,1	-1,1
требования к обеспечению	-1,9	18,9	0	-1,3
введение новых/прекращение существующих кредитных программ	-2,3	21,6	-4,6	-10,1
Другие условия	1,2	3	-2,2	-7,5

На основании данной таблицы мы видим, что по данному сегменту рынка индекс УБК в целом в 2016 году составил -35,9. Это говорит о существенном увеличении доступности кредитования для физических лиц. При этом по долгосрочным кредитам данный показатель продемонстрировал наибольшее улучшение. Данное resultado удалось достичь за счет заметного снижения процентной ставки по выдаваемым кредитам (-36,8), расширение кредитных программ для физических лиц (-10,1), увеличении максимальной суммы кредита (-6,6), увеличении срока кредитования (-1,6), а также смягчения требований к заемщику (-1,1).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что в 2016 году банковский сектор прошел «дно» в кредитовании физических лиц и в целом доступность банковского кредитования для рас-

считываемого сегмента увеличилась. Согласно экспертам, темп роста розничного кредитования будет умеренным и составит около 5-6% с учетом динамики ипотечного портфеля. По мнению рейтингового агентства «Эксперт РА» необеспеченная банковская розница покажет по итогам года 0% прироста, а 9% продемонстрирует ипотечный портфель [5].

Выводы. Таким образом, кредитный рынок РФ в 2016 году продемонстрировал оживление по сравнению с предшествующими периодами. Основным фактором увеличения спроса на кредиты является процентная ставка, которая за последние два года существенно снизилась. В отчетном периоде было зафиксировано увеличение спроса на кредиты со стороны всех субъектов экономики. Данное улучшение подтверждается и изменением индекса УБК,

Библиографический список

1. Новосельский С.О. Тенденции кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях развития национальной экономики / С.О. Новосельский, М.В. Макин, А.Ю. Смотров. – В сборнике: электронного научно-практического журнала «Наука и практика регионов», 2016. – с. 20-24
2. Официальный сайт Банка России // Денежно-кредитная политика // Изменение условий банковского кредитования [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/DKP/>
3. Официальный сайт Банка России // Денежно-кредитная политика // Методика расчета индексов изменения условия банковского кредитования [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.cbr.ru/DKP/lubk/metod_lubk.pdf
4. Официальный сайт Банка России // Статистика // Банковский сектор // Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sofa>
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» // Аналитика // Банковский сектор // Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года: топ-30 снова в деле [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/rfb_2016_ttop/
6. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» // Аналитика // Банковский сектор // Прогноз развития банковского сектора в 2017 году: робкое восстановление [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2016/
7. Официальный сайт бесплатных данных статистики Кноема [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas>.

References

1. Novosel'skij S.O. Tendencii kreditovaniya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennykh usloviyakh razvitiya nacional'noy ekonomiki / S.O. Novosel'skij, M.V. Makin, A.YU. Smotrova. – V sbornike: ehlektronnoye nauchno-prakticheskoye zhurnalo «Nauka i praktika regionov», 2016, s. 20-24
2. Oficial'nyj sayt Banka Rossii // Denezhno-kreditnaya politika // Izmenenie uslovij bankovskogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/DKP/>
3. Oficial'nyj sayt Banka Rossii // Denezhno-kreditnaya politika // Metodika rascheta indeksov izmeneniya usloviya bankovskogo kreditovaniya [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/DKP/lubk/metod_lubk.pdf
4. Oficial'nyj sayt Banka Rossii // Statistika // Bankovskij sektor // Svedeniya o razmeshchennykh i privlechennykh sredstvakh [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors>
5. Oficial'nyj sayt rejtingovogo agentstva «EHkspert RA» // Analitika//Bankovskij sektor // Kreditovanie malogo i srednego biznisa v Rossii po itogam 2016 goda: top-30 snova v dele [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2016_itog/
6. Oficial'nyj sayt rejtingovogo agentstva «EHkspert RA» // Analitika//Bankovskij sektor // Prognoz razvitiya bankovskogo sektora v 2017 godu: robkoie vosstanovlenie [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: http://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2016/
7. Oficial'nyj sayt besplatnykh dannykh statistiki Knoema [EHlektronnyj resurs]: sayt – Rezhim dostupa: <http://knoema.ru/atlas>.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ

Платонова А.С., Астраханский государственный университет

Зурнаджянц Ю.А., к.э.н., доцент, Астраханский ГМУ Минздрава России

Хаджаева А.Р., старший преподаватель, Астраханский ГМУ Минздрава России

Аннотация: В статье проведен системно-методологический анализ категорий «конкуренция», «конкурентоспособность» для рынка медицинских продуктов и здравоохранения. Сделан вывод о том, что методологический подход к управлению конкуренцией, прогнозированию конкурентоспособности, перспектив, рисков, должен учесть не только взаимодействие с другими субъектами (лечебно – профилактическими учреждениями, организациями), но и внутреннюю «перенастройку» деятельности субъекта. Проведен анализ взаимодействия лечебно – профилактических учреждений, организаций и потенциала их внутренней «перенастройки» для повышения конкурентоспособности.

В статье представлено предложение по разработке концепции программы повышения конкурентоспособности медицинской организации на основе построения эффективной концепции развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность в медицине, здравоохранение, медицинское учреждение, медицинские услуги, лечебно – профилактические учреждения.

Abstract: In article the system and methodological analysis of the categories "competition", "competitiveness" for the market of medical products and health care is carried out. The conclusion that methodological approach to management of the competition, forecasting of competitiveness, prospects, risks, has to consider not only interaction with other subjects (lechebno – preventive establishments, the organizations), but also internal "change-over" of activity of the subject is drawn. The analysis of interaction lechebno – preventive establishments, the organizations and potential of their internal "change-over" for competitiveness increase is carried out.

The offer on development of the concept of the program of increase of competitiveness of the medical organization on the basis of creation of the effective concept of development is presented in article.

Keywords: competitiveness in medicine, health care, medical institution, medical services, lechebno – preventive establishments.

Конкурентоспособность в медицине, здравоохранении – достаточно новая категория. Исследование проблем обеспечения устойчивости медицинской организации, особенно, в долгосрочной перспективе – актуальная задача. Она решается в условиях слабой формализованности, многокритериальности, асимметрии, например, информационного обмена типа «врач – пациент», «медицинское учреждение – страховая компания», «местные органы здравоохранения – клиники» и др.

В медицине расширение перечня платных услуг медучреждения приводит к «борьбе за клиента», лояльность потребителей – путем повышения качества обслуживания, внедрения инновационных технологий (диагностики, лечения, клинических исследований), повышения имиджа и значимости услуг, репутационного, сервисного и эволюционного потенциала.

В конкурентной медицинской среде, отдельных сегментах рынка медицинских услуг «выживают» лишь конкурентоспособные поставщики услуг, учреждения, внимательно анализирующие основные бизнес-процессы. Государство, население получает возможность эффективней тратить свои средства на медицинские услуги. Но маркетинговая поддержка этой возможности в России еще слаба – со стороны маркетологов, администраторов здравоохранения, лечебно – профилактических учреждений, системных аналитиков. Как и ответственное отношение пациентов, населения к выбору медицинских услуг, лечебно – профилактических учреждений, управляемое не только веб-ресурсами или геолокализацией (пациента, учреждения), а и поддерживаемое современными экспертными и аналитическими системами, плановыми профилактическими мероприятиями и соблюдением их рекомендаций.

«Копирование», «плохая информационная определенность», отсутствие поддержки всего жизненного цикла лечения, нерелевантный менеджмент – все это затрудняет управление как изнутри системы, так и регулирование, самоорганизацию системы. От ошибок не застрахованы и успешные руко-

водители, и грамотные пациенты, и агенты страховых компаний. Необходимы системные правила, практические рекомендации, минимизирующие медико-экономические риски, потери.

Предложим следующую концептуальную модель анализа конкурентоспособности в медицине, здравоохранении, которая должна отвечать следующим условиям:

- наличие развитых рыночных отношений предполагает что, медицинские организации действуют в условиях развитой конкуренции. Степень концентрации рынка определяет возможности отдельно взятой медицинской организации в сторону наращивания своих конкурентных позиций;

- конкурентоспособность медицинской организации определяется тем, насколько ее внутренний потенциал способен отобразить потребности существующей рыночной среды и возможности ее развития;

- поскольку потребитель, в конечном счете, приобретает конкретную медицинскую услугу, удовлетворяющую его потребности, то и уровень конкурентоспособности медицинской организации определяется тем, насколько потребитель удовлетворен потребительскими свойствами и экономическими условиями приобретения услуги.

Таким образом, следует рассмотреть предлагаемые этапы анализа и обеспечения конкурентоспособности медицинской организации:

1. Анализ уровня концентрации рынка должен включать в себя расчет коэффициентов концентрации на рынке медицинских услуг, то есть быть направленным на выявление уровня конкуренции в определенной рыночной нише. Данный вид анализа весьма важен для деятельности медицинской организации, так как позволяет не только выявить основных конкурентов на рынке, но и понять какую стратегическую политику функционирования следует избрать.

2. Анализ внутреннего потенциала вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать медицинская организация в конкурентной борьбе в процессе достижения своих стра-

тегических целей. Анализ внутренней среды позволяет также лучше уяснить цели медицинской организации, более верно сформулировать миссию, т.е. определить смысл и направления деятельности. Конечной целью внутреннего анализа является предоставление информации менеджерам и другим заинтересованным лицам для принятия адекватных стратегических решений, выбора стратегии, которая в наибольшей степени соответствует будущему медицинской организации.

3. Изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, быть тесно связано с фазами жизненного цикла отдельных услуг и всей медицинской организации в целом, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности. Главной целью проведения оценки конкурентоспособности является определение положения медицинской организации на отраслевой рынке. К результатам оценки относятся: разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности; привлечение средств инвестора в перспективные рынки; составление программы перспективной деятельности медицинской организации; выбор медицинской организации делового партнера.

В процессе реализации вышеназванных трех этапов получается интегральная характеристика уровня конкурентоспособности медицинской организации на базе локальных показателей уровня агрессивности внешней среды, степени развитости внутреннего потенциала медицинской организации и уровня конкурентоспособности медицинских услуг.

Исследуем категорию «конкуренция» в медицине и здравоохранении.

Основными сдерживающими конкуренцию и использование концепции эволюции факторами в медицине являются:

1) риски и ошибки неуправляемого развития маркетинговых процессов в условиях перехода медицины и здравоохранения к эволюционной динамической системе медицинских услуг;

2) консерватизм учреждений, «недоопределенность» форм собственности, неопределенность эволюции малого медицинского бизнеса, несогласованность атрибутов категории «медицинский продукт (товар, услуга)» с атрибутами традиционного товара (стоимость, реклама, спрос, равновесие, рынок, гибкость и др.);

3) неэффективная подготовка и работа современных менеджеров здравоохранения, плохая их системная, маркетинговая, рекламная, технологическая и управленческая подготовка в вузах и лечебных учреждениях;

4) отсутствие программ и методологии принятия лучших (рациональных, локально-оптимальных или просто оптимальных) управленческих решений, ведения бизнес-процессов в учреждениях здравоохранения и медицины;

5) неполноценный (например, не только материальный) подход к проблеме управления в конкурентной медицинской среде, недооценка пациентом роли стимулов ЗОЖ;

6) наличие лишних уровней (посредников) медицинских услуг на пути от государственных вложений (ФЦП, ОМС) к реализации медицинских услуг к пациентам, их активному включению в систему оценивания, аудита и регулирования качества медицинской помощи;

7) непродуктивная конкуренция, «конфликты интересов», малая информативность, отсутствие эффективной системы показателей качества оказываемой помощи, ее ценовых и морально-этических параметров, возможность лишь косвенного оценивания медицинского продукта (товара, услуг) и др.

Конкуренция – механизм многостороннего воздействия, необходимая для устойчивости, жизнедеятельности, самоорганизации рыночных медицинских услуг, бизнес-процессов. Конкурентная среда – противоречивая, в медицинских системах можно выделить противоречия между стимулированием врачей и мотивацией пациентов, дорогой и высокотехнологичной помощью и всеобщей доступностью лечения, инновационным и инвестиционным потенциалами и др.

Конкурентоспособные медицинские услуги должны быть лучшими по времени и стандартам их предоставления, вне зависимости от геолокализации, субъективности пациента, медицинской и здравоохранительной обоснованности.

Развитие отечественного здравоохранения, востребованности качественных медицинской помощи – база роста конкурентоспособности лечебно-профилактических учреждений, клиник. Стимулирование конкуренции в здравоохранении, медицине реализуется процессами и процедурами соревновательного характера, управляемостью конкурентоспособностью лечебно – профилактических учреждений, клиник.

На медицинском рынке конкурентная среда формируется многокритериально, на уровне:

1) пациентов – выбор врача, лечебно – профилактических учреждений, страхователя (системы страхования), защиты прав и др.;

2) врачей – частная (лицензированная) или государственная (с аккредитацией) врачебная практика, система непрерывного повышения профессионализма, заработка, принятие действующих морально-этических и правовых норм обслуживания пациентов и др.;

3) ЛПУ – организационной самостоятельности, динамичности функционирования и роста эволюционного потенциала, саморегулируемости (в частности, самофинансируемости) и др.

Обеспечение конкурентоспособности системы и конкурентной среды, механизмов развития здравоохранения РФ – задача медико-социальная, социально-экономическая, технологическая и управленческая. Конкуренция, сопутствующие ей бизнес-процессы в здравоохранении и медицинских системах формируются при определенных, релевантных условиях среды, при поддержке государством и бизнесом. Важна и информационно-технологическая поддержка, использование адекватных структурно-функциональных и инфологических моделей лечебно – профилактических учреждений (субъекта медицинского рынка).

В медицине методологический подход к управлению конкуренцией, прогнозированию конкурентоспособности (перспектив, рисков) пока лишь прорабатывается. Но без такого подхода, без «перевода лечебно – профилактических учреждений в конкурентную среду», без учета целевых перспектив (продуктов, их соответствия требованиям пациентов, населения, рынка, стандартов науки государства) и рисков их реализации, учреждение не жизнеспособно в полной мере, не жизнедеятельно, не конкурентоспособно.

Методологический подход к проблеме должен учесть не только взаимодействие с другими субъектами (лечебно – профилактическими учреждениями, организациями), но и внутреннюю «перенастройку» деятельности субъекта (в частности, рекламно-маркетинговую).

Конкурентоспособность, ее уровень – объективные характеристики оценки лечебно – профилактических учреждений, ранжирования, поддержки.

Библиографический список

1. Белов Л.А. Пути повышения качества медицинской помощи // *Здравоохранение*, №1, 2009. – с.62–63.
2. Винслав Ю.Б., Пехтерев В.В. Механизмы разработки и реализации комплексной системы стратегического анализа и управления конкурентоспособностью корпорации // *Менеджмент и бизнес-администрирование*. №1, 2010. – с.118–152.
3. Гудов А.Х., Поляков С.В., Каменский В.А., Чигринцев О.В. Развитие контроля качества в деятельности параклинических служб // *Вестник Росздравнадзора*, №1, 2012, – с.41–45.
4. Казиев В.М. Введение в анализ, синтез и моделирование систем. – М.: Бинوم. Лаборатория знаний. Интуит.ру., 2007, – 288 с.
5. Каширская Л.В., Кашкарова И.А., Карабашева М.Р. Вопросы применения экономической экспертизы: возможности и перспективы // *Экономика и управление: проблемы и решения*.-2015.-№12, том 3(48) - 2015 декабрь.- С. 194-203.
6. Кеворков В.В., Кеворков Д.В. Маркетинг и управление медицинской организацией (учебн. пособие): - М., 2009, - 360 с.

References

1. Belov L.A. Puti povysheniya kachestva medicinskoj pomoshchi // *Zdravoohranenie*, №1, 2009. – s.62–63.
2. Vinslav YU.B., Pekhterev V.V. Mekhanizmy razrabotki i realizacii kompleksnoj sistemy strategicheskogo analiza i upravleniya konkurentosposobnost'yu korporacii // *Menedzhment i biznes-administrirvanie*. №1, 2010. – s.118–152.
3. Gudov A.H., Polyakov S.V., Kamenskij V.A., Chigrinec O.V. Razvitiye kontrolya kachestva v deyatel'nosti paraklinicheskix sluzhb // *Vestnik Roszdravnadzora*, №1, 2012, – s.41–45.
4. Kaziev V.M. Vvedenie v analiz, sintez i modelirovanie sistem. – M.: Binom. Laboratoriya znanij. Intuit.ru., 2007, - 288 s.
5. Kashirskaya L.V., Kashkarova I.A., Karabasheva M.R. Voprosy primeneniya ehkonomicheskoy ehkspertizy: vozmozhnosti i perspektivy // *Ehkonomika i upravlenie: problemy i resheniya*.-2015.-№12, tom 3(48) -2015 dekabr' - S. 194-203.
6. Kevorkov V.V., Kevorkov D.V. Marketing i upravlenie medicinskoj organizaciej (uchebn. posobie): - M., 2009, - 360 s.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Приходько К.С., к.э.н., доцент, Краснодарский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Козловская С.А., к.э.н., доцент, Краснодарский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: Анализируются способы и стратегии выхода предприятия на внешний рынок. Приведены основные способы выхода на внешний рынок. Представлены внутренние и внешние факторы, влияющие на выбор стратегии предприятия и создание системы электронной международной инвестиционной деятельности с широкими возможностями применения, способствующих эффективному управлению инвестиционными операциями национальных предприятий на международном рынке.

Ключевые слова: факторы, стратегия предприятия, внешний рынок, предприятие, маркетинг, экспорт, импорт, франчайзинг, международная инвестиционная деятельность.

Abstract: The ways and strategies of entering the enterprise into the external market are analyzed. The main ways of entering the foreign market are given. Presented are internal and external factors that influence the choice of the company's strategy and the creation of a system of electronic international investment activities with broad application possibilities that contribute to the effective management of investment operations of national enterprises in the international market.

Keywords: Factors, enterprise strategy, external market, enterprise, marketing, export, import, franchising, international investment activity.

В современном мире, в условиях глобализации каждое предприятие стремится расширить свои возможности настолько, чтобы получить максимальную прибыль, а для этого зачастую приходится задуматься о путях расширения своего бизнеса. Рано или поздно, перед руководством компании встает вопрос: как выйти на следующую ступень бизнеса?

Расширение бизнеса позволяет предприятию не только получать новую прибыль, но и развиваться. Процессы глобализации сделали возможным покупать товары и услуги по всему миру, в том числе активно используя для этого сеть Интернет. Основными причинами для выхода предприятия на международный рынок являются: получение прибыли за счет возможного экспорта товаров за границу, исчерпание потенциала на внутреннем рынке, получение нового статуса и развитие имиджа, возможность расширения сферы деятельности и получение нового предпринимательского опыта, получение твердой иностранной валюты.

Но для того, чтобы вывести компанию на новый уровень и занять устойчивое положение необходимо иметь четкий план или стратегию, как достичь преимуществ в новых экономических условиях, среди новых конкурентов и получить максимальную прибыль.

Стратегия компании - комбинация методов конкуренции и организации бизнеса, направленная на удовлетворение клиентов и достижение организационных целей. Разработка долгосрочной стратегии, которая сможет предсказать путь развития предприятия на несколько лет вперед - одна из главных задач стратегического менеджмента. Однако в жизни и экономике в частности, нет ничего постоянного и руководство предприятия должно учитывать возможные варианты форс-мажора, когда нужно будет принять быстрые и эффективные решения. Как правило, вопрос выхода на внешний рынок поднимается, при условии, что организация успешно ведет бизнес на внутреннем рынке.

В современном стратегическом маркетинге выделяют три основных пути выхода предприятия на внешний рынок: экспортирование, инвестиционное расширение и посредничество.

Экспортирование - это создание или производство продукта на основном внутреннем рынке и продажа этого продукта за границу. В данном случае компания-производитель самостоятельно решает, какие функции она берет на себя. Так, например, она может взять на себя только производство

А логистику и реализацию товара за границу будет осуществлять посредники. Такой вид экспорта называется косвенным. Если поставщика нет возможности организовать за границей сеть, направленную на реализации продукции или же он изредка экспортирует излишек произведенной продукции.

Другой вид экспорта, который можно противопоставить косвенному это прямой экспорт. Компания-производитель может самостоятельно организовать поставку товара и его реализацию за границей. В этом случае возникает ряд определенных препятствий, которых необходимо решить максимально оперативно и эффективно.

Таковыми препятствиями могут быть местное законодательство, которое запрещает продавать этот товар или налагает определенные ограничения: например, обязывает получить лицензию или облагает налогом.

В то же время, если налажена поставка, соблюдены организационные вопросы и создана сеть, осуществляющая реализацию товара, тогда прямой вид экспорта принимает вид наиболее стабильной стратегии получения прибыли и развития бизнеса.

Таким образом, очевидно, что для предприятия, которое впервые хочет выйти на внешний рынок, целесообразнее использовать косвенный экспорт, как форму ведения бизнеса. На первых этапах это позволит лучше узнать рынок, узнать конкурентов, подготовить решения организационных вопросов. А в последствии, когда будут налажены каналы связи, тогда можно переходить к прямому экспорту.

Инвестиционное расширение - полное владение фирмой на внешнем рынке. Иными словами, создается новый или приобретает готовый бизнес за границей. Это может быть, как филиал, так и отдельная фирма.

Самым распространенной стратегией осуществления выхода на внешний рынок представляется формирование стратегических альянсов.

Данные альянсы могут быть представлены в виде лицензирования деятельности или же франчайзинга.

По системе франчайзинга работает американская корпорация McDonald's, что дает ей возможность продавать свой бренд по всему миру. Однако здесь стоит учитывать, что система франчайзинга срабатывает только тогда, когда бренд имеет широкую известность.

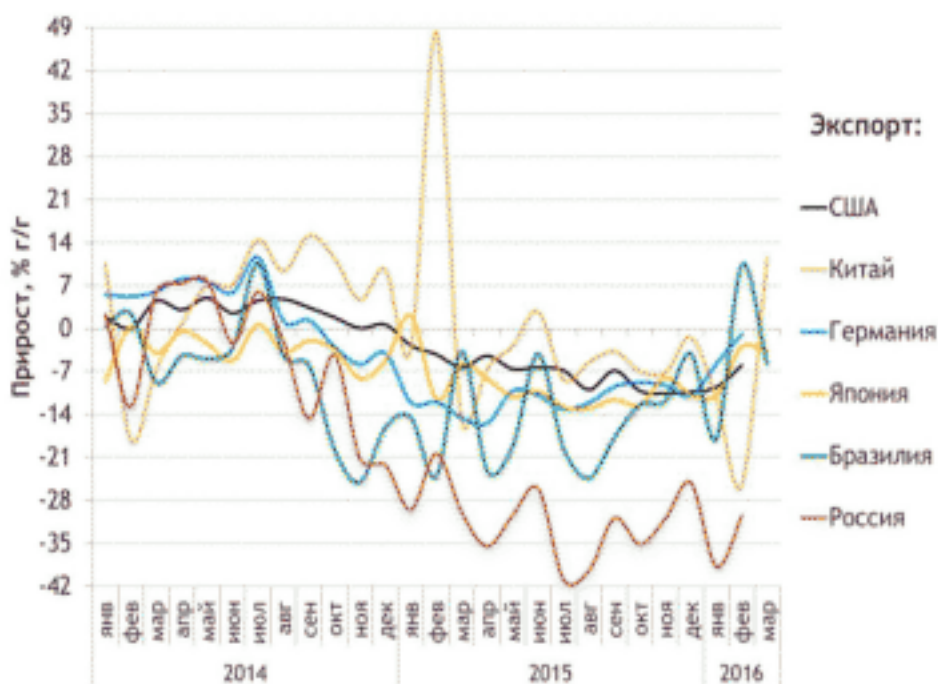
Причина популярности данной формы выхода на внешний рынок то, что риск делится между участниками. Так же неоспоримым преимуществом является то, что компания, выходящая на рынок, получает фактически готовую форму бизнеса. И так, имея представление о том, какие способы выхода на внешний рынок существуют, можно преступать к разработке стратегии.

Трудно переоценить значение маркетинга в решении этой стратегической задачи, ведь для того, чтобы выбрать правильное направление развития, минимизировать издержки, сформировать определенные коммерческие связи и получить максимальную прибыль, необходимо максимально изучить внешний рынок заранее.

Создание определенной стратегии должно опираться на следующие факторы: экономико-политическую ситуацию в стране, подробное изучение потенциальных возможностей предприятия на внешнем рынке, изучение спроса, изучение предложения, изучения конкуренции, действующей на рынке, всесторонняя организационная подготовка для выхода на внешний рынок (включающая в себя подготовку всех правовых документов, договоров итд.)

Успешное развитие бизнеса во многом зависит еще и от политической ситуации в стране и в мире в целом.

Месячная динамика экспорта ведущих стран мира в долларах США в текущих ценах в годовом выражении, 2014–2016 годы



Источник — Thomson Reuters Datastream

Рисунок 1 – Месячная динамика экспорта ведущих стран мира в долларах США в текущих ценах в годовом выражении, 2014–2016 гг.

Так на рисунке 1 видно, что экспорт России постепенно снижается с середины 2013 г. Естественно, что это закономерно связано с валютным кризисом, а также с санкциями, которые ввели против РФ многие страны и организации.

Развитие, взлеты и падения международного товарооборота является особым фактором для формирования стратегии выхода на внешний рынок. Очень важно отслеживать экономическую ситуацию в мире в целом, а не только на том рынке, на который планируется выход, особенно в данных условиях экономической деградации.

На графике видно систематическое падение объемов экспорта, что соответственно отражается на экономиках отдельных стран и ведет к снижению прибыли для бизнеса, в частности.

В 2014 году рост ВВП показывал положительное значение, но, несмотря на это, в период до 2016 года уровень ВВП показал отрицательный прирост, хотя статистика экспорта за этот же период показывает положительную прогрессию.

Так же важно помнить, что развитие внешнего «ценового шока» было непосредственной реакцией на то, что происходило на нефтяном рынке и вело к

снижению экономических показателей в этот период.

По данным Росстата в реальном выражении российский экспорт за 2013–2015 годы падал лишь в IV квартале 2014 г. и III квартале 2015 г., в то время как импорт находится в отрицательной зоне приростов уже больше двух лет — с IV квартала 2013 г. В 2016 году внешняя торговля имеет тенденцию к сжатию, что является прямым следствием укрепления доллара.

Поэтому при выборе стратегии проникновения на рынок, необходимо учитывать и «политическую атмосферу», которая царит на рынке, чтобы избежать санкций и преторсий.

Изучение спроса и предложения является одним из важнейших этапов и позволяет провести анализ ситуации в мире в целом. Перед тем, как приступать к изучению, необходимо иметь в виду, что в мире существует более 240 национальных рынков со своими особенностями, которые безусловно нужно учитывать (культура, традиции, обычаи делового оборота и т.д.).

Важно, что для успешного пребывания на внешнем рынке, исследование спроса и предложения

необходимо проводить постоянно, потому что это дает реальное понимание о ситуации, сложившейся на рынке.

Именно соблюдение всех шагов, направленных на всестороннее изучение рынка сбыта и тщательная подготовка к выходу на мировой рынок обеспечивает минимизацию бизнес-процессов и уменьшение затрат, связанных с проникновением на внешний рынок.

В этом направлении стратегическим моментом является создание международной электронной инвестиционной системы (МЭИС), функциональная схема которой приведена на рисунке 2.

До настоящего времени использование систем национальной электронной инвестиционной дея-

тельности в России осложнялось следующими факторами:

- отсутствием понимания основных принципов создания и функционирования рынка инвестиций;
- отсутствием регламентирующей среды, учитывающей особенности:
- электронной инвестиционной деятельности;
- некорректными критериями оценки эффективности инвестиционных операций;
- отсутствием структурированных баз данных с возможностями автоматизированного поиска;
- отсутствием готовых программных продуктов для систем электронной инвестиционной деятельности.

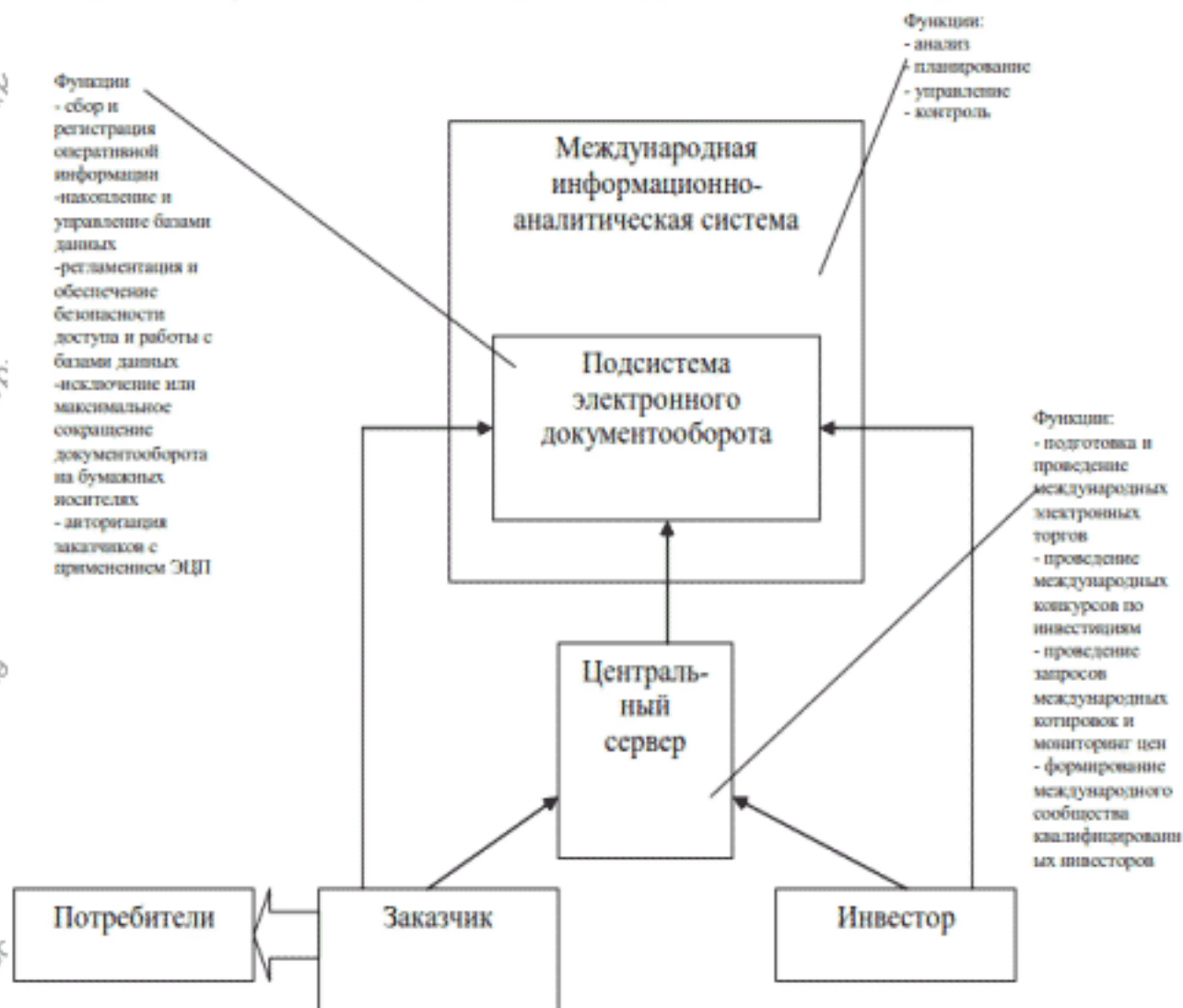


Рисунок 2 - Функциональная схема электронной инвестиционной системы

На рисунке 3 приведена стратегия управления международными инвестиционными операциями в рамках предлагаемой Международной системы электронной инвестиционной деятельности.

Для создания системы электронной международной инвестиционной деятельности с широкими возможностями применения необходимо решение следующих задач:

- Выработка основных принципов создания и функционирования международного электронного рынка инвестиций.
- Создание международного единого инвестиционно-информационного пространства для участников рынка.

- Создание международной регламентирующей среды, учитывающей особенности электронной инвестиционной деятельности.

- Создание функционала системы, отвечающего основным принципам функционирования мирового рынка и регламентирующим документам.

- Организация сервисов, повышающих эффективность международного бизнеса участников рынка.

Соблюдение принципа экономической заинтересованности всех участников рынка в создаваемой системе международного электронного инвестиционной деятельности.



Рисунок 3 - Стратегия управления инвестиционными операциями в рамках Системы

Предлагаемая Международная система электронной инвестиционной деятельности решает вышеназванные задачи, снимает ограничения и позволяет использовать преимущества электронной информационно-инвестиционной системы.

Система позволяет реализовать следующие основные функции:

1. Информационную, с помощью которой Участники Системы могут:

- получать информацию о новых инвестиционных продуктах различных стран;
- ознакомиться с перечнем действующих международных и национальных отраслевых нормативно-технических документов;
- ознакомиться с программами ремонта, технического перевооружения и капитального строительства предприятий отраслей;
- ознакомиться с концепциями, моделями и другими материалами отраслей.

2. Аналитическую, представляющую статистическую информацию по предприятиям и сделкам, проводимым Участниками в Системе, что позволяет:

- правильно оценить ситуацию на международном рынке, выбрать партнеров для инвестиций;
- проанализировать целесообразность предлагаемых инвестиций;
- контрагентам сделать более точные прогнозы при планировании производства определенного

вида продукции или оказании новой услуги в соответствии с рыночным спросом на ближайшую перспективу или оценить работу собственного предприятия в действующих рыночных условиях.

3. Маркетинговую, позволяющую Участникам через систему автоматизированного поиска получать информацию об инвестициях, которые их интересуют.

4. Торговую, посредством которой Участники Системы, получив информацию о потенциальных партнерах и проведя ее анализ, имеют возможность организовать электронные международные инвестиционные операции в различных режимах, как в сегменте инвестора, так и в сегменте получателя инвестиций.

Таким образом, в рамках данной Системы:

- Снимаются основные ограничения, присущие традиционной форме организации инвестиций, проводимых в «бумажной» форме.
- Решаются проблемы, сдерживающие широкомасштабное использование систем электронной инвестиционной деятельности.
- Реализуются преимущества применения современных информационных технологий в инвестиционно-информационной деятельности.

На рисунке 4 приведена организационно-нормативная модель обеспечения инвестиционных операций на базе МЭИС.

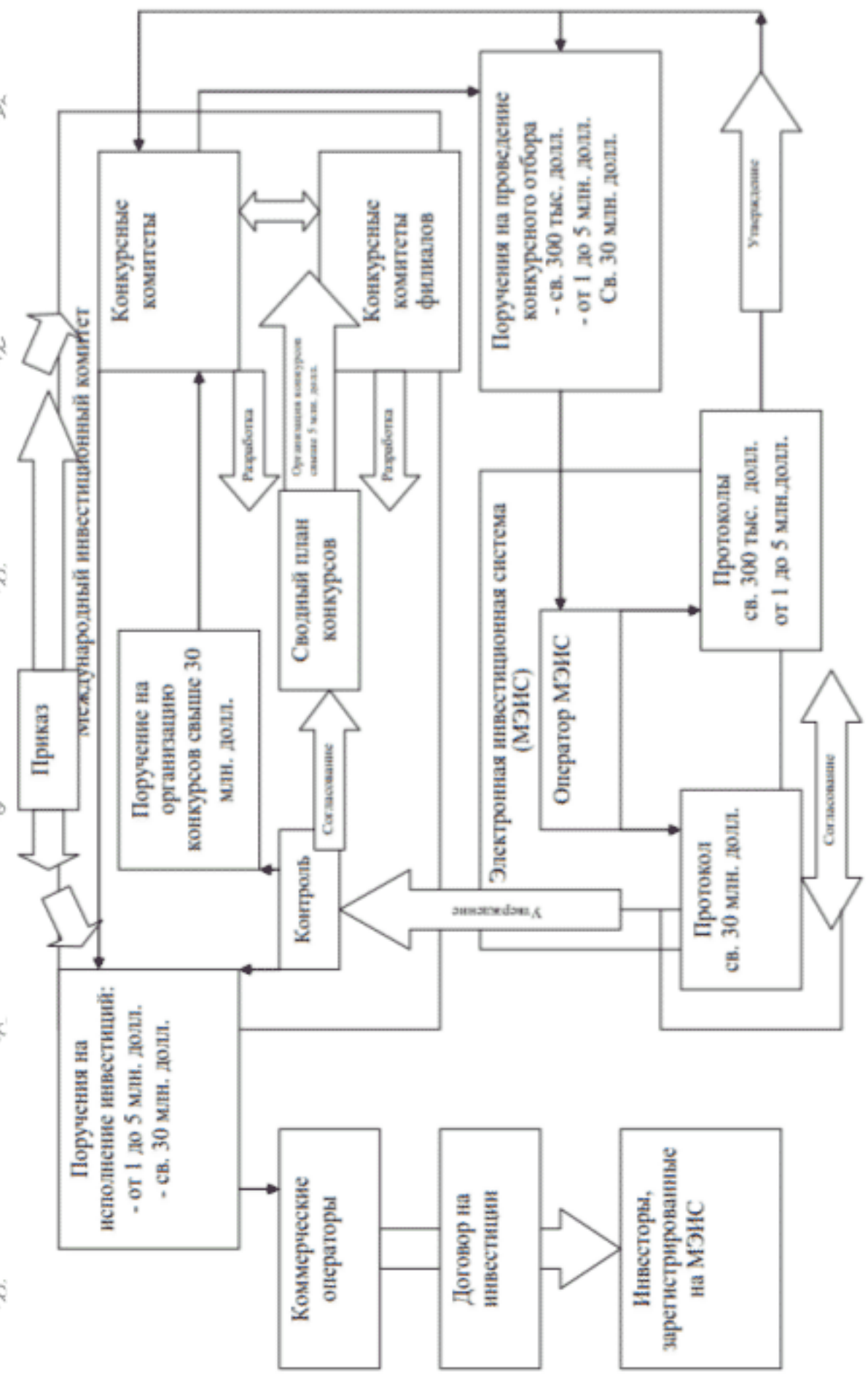


Рисунок 4 - Организационно-нормативная модель обеспечения международных инвестиционных операций на базе МЭИС

Данная Система может применяться для организации международной инвестиционно-информационной деятельности в любой отрасли

любой национальной экономики, мирового хозяйства, а также и для международных корпоративных инвестиционных операций.

Библиографический список

1. Козловская С.А. Развитие инвестиционной политики эффективного управления деятельностью промышленных холдингов Краснодарского края // Сфера услуг: инновации и качество. 2013. № 14. С. 32-49.
2. Козловская С.А. Инвестиционно-информационная поддержка процессов управления добычей, транспортировкой и переработкой топливно-энергетических ресурсов на уровне промышленного холдинга // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 6. С.
3. Кушнир Д.Д., Михайлова Л.С. Механизм оценки реализации интегрированных маркетинговых технологий в малом бизнесе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 1. С. 69-74.
4. Малхасьян Л.С. Количественная оценка конкурентоспособности продукции // Российское предпринимательство. 2011. Т. 11. № 2. С. 184.
5. Приходько К.С. Потребительский рынок как основной фактор институционального устойчивого развития Краснодарского края // Сфера услуг: инновации и качество. 2014. № 17. С. 4.
6. Приходько К.С. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 10. С. 10.
7. Сергиян К.С. Методика определения и эффективного управления конкурентоспособностью объектов сетевого ритейла. Спозиции потребительских предпочтений // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 3-2. С. 124-127.

References

1. Kozlovskaya S.A. Razvitiye investitsionnoy politiki ehffektivnogo upravleniya deyatel'nost'yu promyshlennykh holdinгов krasnodarskogo kraya // Sfera uslug: Innovacii i kachestvo. 2013. № 14. S. 32-49.
2. Kozlovskaya S.A. Investitsionno-informatsionnaya podderzhka processov upravleniya dobychey, transportirovkoj i pererabotkoj toplivno-ehnergeticheskikh resursov na urovne promyshlennogo holdinga // Sfera uslug: Innovacii i kachestvo. 2012. № 6. S.
3. Kushnir D.D., Mihajlova L.S. Mekhanizm ocenki realizacii integrirovannykh marketingovykh tekhnologij v malom biznese // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. 2016. № 1. S. 69-74.
4. Malhas'yan L.S. Kolichestvennaya ocenka konkurentosposobnosti produkcii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2011. T. 11. № 2. S. 184.
5. Prihod'ko K.S. Potrebitel'skij rynek kak osnovnoj faktor institucional'nogo ustojchivogo razvitiya krasnodarskogo kraja // Sfera uslug: Innovacii i kachestvo. 2014. № 17. S. 4.
6. Prihod'ko K.S. SOCIAL'NO-EHKONOMICHESKAYA ZNACHIMOST' TORGOVYH SETEJ V KRASNODARSKOM KRAE // Sfera uslug: Innovacii i kachestvo. 2012. № 10. S. 10.
7. Sergijan K.S. Metodika opredeleniya i ehffektivnogo upravleniya konkurentosposobnost'yu ob'ektov setevogo ritejla s pozicij potrebitejskix predpochtenij // Terra Economicus. 2008. T. 6. № 3-2. S. 124-127.

РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ПЕРЕДАЧЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ЗНАНИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Рудович А.А., ведущий инженер, Университет ИТМО

Аннотация: В статье рассматривается роль образовательных учреждений в создании и передаче знаний и технологий бизнесу и обществу для социально-экономического развития региона, также их возможности и механизмы поддержки государством научно-прикладных исследований. Кроме того, обосновывается потенциал Центров поддержки технологий и инноваций в создании связи между инновационными научными разработками и их коммерциализацией.

Ключевые слова: образовательные учреждения, передача знаний и технологий, инновации, стратегии, ЦПТИ.

Abstract: The article considers the role of educational institutions in the creation and transfer of knowledge and technologies for the social and economic development of the region, as well as their opportunities and government support mechanisms of scientific and applied research. In addition, the potential of technology and innovation support centers in establishing a link between the results of innovative scientific researches and their commercialization is explained.

Keywords: educational institutions, transfer of knowledge and technologies, innovation, strategies, TISCs.

Правительства ведущих стран все больше заинтересованы во вливании государственных инвестиций в исследования и развитие образовательной среды для стимулирования инноваций, повышения конкурентоспособности и экономического роста. Для реализации этих целей должны быть разработаны инициативы по укреплению потоков существующих знаний между средней и высшей степенями образования, бизнесом и обществом в целом, а также реализованы стратегии поощрения новых связей между образовательными учреждениями и бизнесом. Важно, чтобы национальные и региональные правительства работали вместе в целях создания эффективной политики, программ и инициатив, ориентированных на развитие региональных связей между образовательными учреждениями и промышленностью.

Университеты способствуют экономическому росту региона посредством производства фундаментальных и прикладных исследований, генерирования знаний и подготовки высококвалифицированного персонала. Университеты также привлекают таланты, в том числе взаимодействуя с системой общего образования, и сотрудничают с бизнесом, что в совокупности усиливает поток знаний между академическими учреждениями и коммерческими организациями, облегчает передачу технологий и их коммерциализацию. Предпринимательство активно взаимодействует с образовательными учреждениями для получения доступа к индивидуальным учебным курсам и результатам исследований, технологиям. Кроме того, последнее время стала активно формироваться новая научно-образовательная модель развивающего типа, которая стремится объединить школу, вуз, представителей бизнес-сообщества, научные организации с целью подготовки будущих ученых, предпринимателей и управленцев, способных быстро интегрироваться в инновационную действительность Российской Федерации.

Образовательные учреждения играют важную роль в содействии экономическому росту регионов посредством проведения фундаментальных и прикладных исследований, генерирования новых идей и знаний и развития квалифицированного персонала. Организации, обладающие особенно прочными связями с образовательными учреждениями, регулярно набирают сотрудников, занятых в исследованиях и разработках, участвуют в исследовательских проектах, имеют доступ к учебным программам, результатам исследований, инфраструктуре, НИОКР, технологиям, патентам и лицензиям университетов.

Механизмы передачи технологий включают в себя передачу технологий в университетах, исследо-

вательских парках, детских технопарках, связанных с университетами, консорциумах школ, университетов и бизнеса, исследовательских институтах и центрах регионального развития и прочих. Эти механизмы выполняют широкий спектр функций, включая переговоры о контрактах на промышленные исследования, выявление возможностей для университетских исследований на рынке и содействие лицензированию или патентованию результатов исследований (4). Однако, такое взаимодействие требует политических решений, которые учитывают возможности и потребности регионов. Акцент здесь делается на выявлении ключевых политических инициатив и передовой практики, связанной с ролью образовательных учреждений и посредников в процессе передачи технологии, а также механизмах, способствующих передаче технологий (6). Исследователи утверждают, что правительственные инициативы могут стимулировать создание инноваций, предоставляя ресурсы для непосредственного использования в проектах коммерциализации или для развития профессионального опыта в передаче технологий в образовательном секторе.

Так, например, в Российской Федерации Программа «Развития науки и технологий» на 2013–2020 годы разработана для формирования конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок и обеспечения его ведущей роли в процессах технологической модернизации российской экономики. Ею решаются задачи по развитию фундаментальных научных исследований; созданию потенциала для исследований по приоритетным направлениям научно-технологического развития; развитию сектора исследований и разработок, совершенствованию его структуры, системы управления и финансирования, интеграции науки и образования; формированию современной материально-технической базы сектора исследований и разработок; обеспечению интеграции российского сектора исследований и разработок. Также утверждены Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы. В рамках реализации указанных документов сформированы основы действующей национальной инновационной системы, осуществлен комплекс мер по развитию сектора исследований и разработок, формированию развитой инновационной инфраструктуры, образовательной среды, модернизации экономики на основе технологических инноваций (2).

Каждая из стратегий направлена на усиление национальной конкурентоспособности путем поддержки развития региональных инновационных

систем и, как правило, включает меры по поощрению сотрудничества между образовательными учреждениями, местной промышленностью, местными органами власти, научно-исследовательскими центрами, а также часто для разработки специализированных образовательных программ, ориентированных на региональные экономики.

В результате реализации стратегий и программ были получены существенные результаты, некоторые из которых приведены ниже:

- в 2016 г. выделено 187 млрд. рублей на проведение фундаментальных исследований, создание лабораторий, гранты ведущим ученым; в том числе 29 млрд рублей в качестве субсидий на проекты, поддерживаемые технологическими платформами;

- продолжается реализация программы «5-100», направленная на повышение мировой конкурентоспособности российских университетов;

- около 100 научных организаций объединились в 24 Федеральных исследовательских центра («ФИЦ») в виде сетевой модели сотрудничества, когда научные институты, сохраняя статус самостоятельных юридических лиц, кооперируются для работы над конкретными проектами;

- запущен проект по развитию системы детских технопарков в рамках стратегической инициативы «Новая модель системы дополнительного образования детей», курируемой Агентством стратегических инициатив. Инициатива направлена на формирование устойчивой многоуровневой системы внешкольной работы с детьми, базирующейся на государственно-частном партнерстве и реализации современных программ дополнительного образования с целью выявления и развития таланта в каждом;

- было выделено финансирование на развитие Сколково, 19 компаний открыли центры ННОКР в Сколково; в 2015 г. Фонду содействия инновациям выделено 5 млрд рублей на поддержку 619 малых инновационных предприятий; в 2016 г. на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства выделены субсидии в размере 9,61 млрд рублей, средства распределяются между субъектами Федерации по итогам конкурсов, в т.ч. проводимого Росмолодежью конкурсного отбора субъектов в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства»;

- продолжилась коммуникационная активность институтов развития, проведены регулярные ежегодные мероприятия для молодых предпринимателей (таких как: Федеральный конкурс стартапов Startup Village, который собрал более 20 тысяч участников, и 1500 инвесторов; ежегодный форум «Открытые инновации»; ежегодный Федеральный акселератор технологических стартапов «GenerationS», собравший 2566 проектов, заказчиками и индустриальными партнерами которого стали больше 20 российских корпораций) и прочие [2].

Кроме основных участников процесса передачи знаний и технологий Центры поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ) все чаще рассматриваются в качестве важнейших посреднических организаций, которые реализуют программы по содействию развитию инноваций. Осуществляя широкий спектр мероприятий, ЦПТИ проводят прикладные исследования для коммерциализации и поддержки инноваций путем предоставления знаний, технических и коммерческих услуг как крупным, так и предприятиям малого и среднего бизнеса, научным и образовательным учреждениям (зачастую создавая на их базе) и способствуют развитию высококвалифицированной рабочей силы. ЦПТИ в первую очередь призваны устранить разрыв между базовыми университетскими исследованиями и коммерциализацией на рынке новых технологий путем подведения результатов исследований к ранним стадиям вне-

дения продукта. Для успешного функционирования центры поддержки технологий и инноваций должны получать всестороннюю поддержку на национальном уровне и создаваться на базе организаций, которые используют научно-исследовательские достижения и производственный потенциал, а также потенциал для создания новых инноваций [5]. Исследователи утверждают, что ЦПТИ могут выступать в качестве инновационных центров, объединяя исследователей и бизнес, предпринимателей и экспертов в области интеллектуальной собственности, технологий и инноваций, а также школьников и студентов без ущерба для инвестиций в фундаментальные исследования, основанные на научных открытиях и изобретательстве. Объединяя научно-исследовательскую инфраструктуру и участников, центры могли бы обеспечить координационный центр, в котором компании имели бы доступ к таланту и специализированному оборудованию. Эти центры также способствовали бы обмену знаниями в области защиты интеллектуальной собственности и трансфера технологий, которые имеют решающее значение для успешного сотрудничества [7]. В 2009 году Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) инициировала пилотный проект по созданию Центров поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ) с целью повышения эффективности использования патентной информации, а также увеличения и развития инноваций и укрепления инновационной базы страны, который позволяет увеличивать обмен технологиями, например, посредством лицензирования, создания совместных предприятий и т.д.; информировать отечественных пользователей по созданию, защите, владению и управлению своими интеллектуальными правами. К 2017 ЦПТИ созданы на базе 140 хозяйствующих субъектов (рис. 1) из 65 регионов Российской Федерации, большая доля которых приходится на высшие учебные заведения [1].

Кроме того, в 2017 году впервые были созданы центры поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ) третьего уровня на базе общеобразовательных учреждений и учреждений дополнительного детского образования, направленные на развитие детского предпринимательства. Программа ЦПТИ, реализуемая ВОИС в России при непосредственном участии и поддержке Роспатента и Федерального института промышленной собственности, предоставляет изобретателям удаленный доступ к высококачественной технической информации и связанным с ней услугам, тем самым позволяя новаторам раскрыть свой потенциал, обеспечить охрану и управление своими правами, а также расширить участие России в глобальной инновационной экономике [3]. Таким образом, Центры являются важной частью инновационной системы Российской Федерации и вносят крупный долгосрочный вклад в ее экономический рост, позволяя предприятиям получать доступ к знаниям, которые в противном случае были бы недостижимы.

Таким образом, образовательные учреждения еще глубже внедряются в инновационные системы, стремясь активно взаимодействовать с бизнесом и обществом, чтобы связать исследования с внедрением и коммерциализацией, взяв, тем самым, на себя роль драйвера экономического и социального развития. Федеральная политика же в свою очередь поощряет передачу университетских знаний и технологий, в то время как федеральные агентства, финансирующие большинство университетских исследований заинтересованы в экономической и социальной отдаче от своих инвестиций в исследования и разработки. И хотя эти тенденции, способствующие наделению университетов функциями передачи технологии, создания инноваций и разви-

тия социально-экономической среды, наблюдаются в регионах России, где образовательные учреждения получают значительное государственное финансирование (на НИОКР) для стимулирования регионального высокотехнологического развития, необ-

ходима дальнейшая разработка политики по поддержке и стимулированию наукоемких образовательных учреждений как «точек роста» технологий и инноваций.

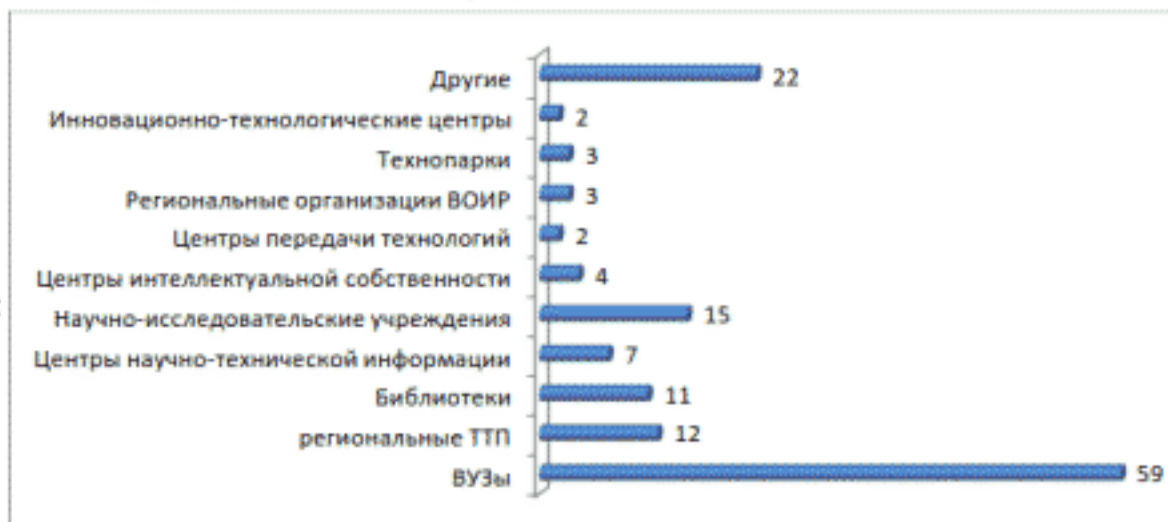


Рисунок 1 - Хозяйствующие субъекты, создавшие ЦПТИ (Годовой отчет 2016 Роспатента)

Библиографический список

1. Отчет о деятельности Роспатента за 2016 год: М., 2017, с. 196.
2. Национальный доклад об инновациях в России 2016/ Под руководством Е.В. Кузнецова. М., 2017, с. 104.
3. Федеральный институт промышленной собственности [Электронный ресурс] // URL: <https://http://www1.fips.ru> (дата обращения: 18.05.2017).
4. Geiger, R. and Sá, C. 2008. Tapping the Riches of Science: Universities and the Promise of Economic Growth, Cambridge: Harvard University Press.
5. Hauser, H. 2010. The Current and Future Role of Technology and Innovation Centres in the UK. Report to Lord Mandelson, Secretary of State for Business Innovation and Skills. London: Department of Business Innovation and Skills.
6. Hughes, A. 2011. "Open Innovation, the Haldane principle and the new production of knowledge: science policy and university-industry links in the UK after the financial crisis," Prometheus, 29 (4); 411-442.
7. Patry, G. and Moorman, D. 2012. "Technology and Innovation Centres: The Key to Improving Collaboration?" Policy Options. March. Accessed on March 14, 2012: <http://www.irpp.org/po/archive/mar12/patry.pdf>.

References

1. Otchet o deyatel'nosti Rospatenta za 2016 god: M., 2017, s. 196.
2. Nacional'nyj doklad ob innovatsiyah v Rossii 2016/ Pod rukovodstvom E.V. Kuznecova. M., 2017, s. 104.
3. Federal'nyj Institut promyshlennoj sobstvennosti [Elektronnyj resurs] // URL: <https://http://www1.fips.ru> (data obrashcheniya: 18.05.2017).
4. Geiger, R. and Sá, C. 2008. Tapping the Riches of Science: Universities and the Promise of Economic Growth, Cambridge: Harvard University Press.
5. Hauser, H. 2010. The Current and Future Role of Technology and Innovation Centres in the UK. Report to Lord Mandelson, Secretary of State for Business Innovation and Skills. London: Department of Business Innovation and Skills.
6. Hughes, A. 2011. "Open Innovation, the Haldane principle and the new production of knowledge: science policy and university-industry links in the UK after the financial crisis," Prometheus, 29 (4); 411-442.
7. Patry, G. and Moorman, D. 2012. "Technology and Innovation Centres: The Key to Improving Collaboration?" Policy Options. March. Accessed on March 14, 2012: <http://www.irpp.org/po/archive/mar12/patry.pdf>.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Саргсян К.С., к.э.н., доцент, старший научный сотрудник, Национальная академия наук Республики Армения

Аннотация: В условиях рыночной экономики государственный налоговый контроль является объективной необходимостью, поскольку без него невозможно эффективное государственное управление процесса налогообложения. Предметом исследования являются зарубежные системы налогового контроля, а также основные проблемы, возникающие в процессе взъясания налогов. Целью исследования является детальное изучение зарубежных систем налогового контроля и выявление основных факторов, оказывающих наибольшее влияние на развитие систем налогового контроля. В исследовании выдвинута гипотеза о целесообразности внедрения эффективных механизмов сопоставления налоговых обязательств налогоплательщиков и осуществленных ими расходов. В статье использованы методы сравнительного анализа, индукции, дедукции, а также системный метод экономических исследований. В результате исследования выявлены основные направления развития систем налогового контроля: развитие сети консультационных услуг для налогоплательщиков, последовательное совершенствование информационных технологий, внедрение эффективных механизмов сопоставления налоговых обязательств налогоплательщиков и осуществленных ими расходов, координация работ государственных ведомств в сфере взъясания налогов, повышение чувства долга у членов общества по поводу своевременной и правомерной выплаты налогов, улучшение условий выплаты налогов для добросовестных налогоплательщиков. Результаты исследования имеют теоретическое и практическое значение, и могут быть применены соответствующими государственными органами при разработке налоговой политики страны, а также специалистами, занятыми научными исследованиями в сфере налогового администрирования. **Ключевые слова:** налоги, налогообложение, налоговый контроль, налогоплательщик, налоговое законодательство, зарубежный опыт, эффективность, развитие.

Abstract: In a market economy the state tax control is an objective necessity, since without it is impossible to effective governance of tax process. The subject of the study are foreign tax control systems, as well as the main problems, arising in the process of collecting taxes. The purpose of the study is a detailed exploring of foreign tax control systems and identification of the main factors, that have the greatest impact on the development of tax control systems. The study hypothesized the feasibility of implementing effective mechanisms for comparing the taxpayer's tax liabilities and expenditures of them. The article uses methods of comparative analysis, induction, deduction, as well as a systematic method of economic research. As a result of the research, the main directions of development of tax control systems were identified: the development of a network of consulting services for taxpayers, the progressive improvement of information technology, the introduction of effective mechanisms for comparing tax liabilities of taxpayers and their costs of implementation, coordinating the work of government departments in the sphere of collecting taxes, increase the sense of duty among members of the society over the timely and lawful payment of taxes, improve the conditions for paying taxes for bona fide taxpayers. The findings have theoretical and practical significance, and can be applied to the relevant government authorities in the development of the country's tax policy, as well as experts engaged in research in the field of tax administration.

Keywords: taxes, taxation, tax control, taxpayer, tax legislation, foreign experience, efficiency, development.

Введение

На современном этапе развития экономики повышение эффективности налогового контроля приобретает особую актуальность. Налоговые органы при осуществлении налогового контроля часто сталкиваются с рядом нерешенных проблем, связанных с получением достоверной информации о результатах деятельности компаний, сокрытием полученных реальных доходов, уклонением от выплаты налогов, неготовностью налогоплательщиков к активному сотрудничеству с налоговыми органами и т.д. Представляется, что эффективное использование передового зарубежного опыта в сфере налогового контроля может способствовать повышению эффективности деятельности налоговых органов в Республике Армения. В связи с этим возникает необходимость изучения структуры и особенностей функционирования наиболее передовых зарубежных систем налогового контроля.

Методологические основы функционирования зарубежных систем налогового контроля

Как известно, взъясание налогов является одной из древнейших функций государства, а также одним из основных условий существования и социально-экономического развития любой страны. В современных условиях рыночной экономики налоговая система является основой финансово-кредитного механизма регулирования экономики. От того, насколько правильно построена налоговая система данной страны, зависит эффективность функционирования всей национальной экономики. В каждой

стране существуют своеобразные особенности построения налоговых систем, обусловленные действующими законодательствами, которые содержат различные положения, исходя из национальных интересов данной страны. Почти во всех странах мира правительства стремятся оптимизировать национальные системы налогообложения, что во многом зависит и от наличия механизма эффективного налогового контроля.

Налоговый контроль является функцией государственного управления, без которого практически невозможно эффективное государственное управление процесса налогообложения. В системе государственного управления налоговый контроль рассматривается как самостоятельное составляющее звено управления налоговых отношений, которое обеспечивает связь между государством и налогоплательщиками.

Как известно, в теории экономики существуют разные взгляды в отношении налогового контроля. Часть специалистов придерживается мнения, что налоговый контроль представляет из себя систему исследования финансово-экономической деятельности налогоплательщика, которая целенаправлена на "оптимизацию" процесса обеспечения качественного исполнения требований налогового законодательства [10, с. 7-9]. Другие считают, что налоговый орган наделен только полномочием осуществления контроля, что рассматривается как метод управления (целенаправленный на соблюдение требований налогового законодательства), используемый указанным государственным органом [4, с. 196-198]. В

современной экономической литературе некоторые авторы своеобразно трактуют налоговый контроль, в содержании последнего включая также налоговый надзор [2, с. 409].

По мнению А. Хачатряна, налоговый контроль регулируется нормами налогового права, совокупность которых составляет самостоятельный институт налогового права, к которому относятся как цели, задачи и принципы осуществления налогового контроля, так и процедуры, имеющие отношение к объектам и сферам, подлежащим государственному налоговому контролю [12, с. 298].

По мнению А. Брызгалина, в условиях рыночной экономики контроль - из отдельной деятельности налогового органа, произрастает в особую деятельность государственных органов, что напрямую связано с реализацией конкретной функции государства [2, с. 409].

По мнению Г. Клевена, налоговый контроль, в частности, осуществление проверок у налогоплательщиков, целенаправлен на выявление наличия случаев уклонения от уплаты налогов, что, в конечном итоге, приводит к уменьшению случаев уклонения от уплаты налогов [14, с. 651-692].

По мнению Б. Торглера, большая часть исследовательских и эмпирических данных по налоговому контролю основана на индивидуальных отчетах налогоплательщиков, опросах и лабораторных анализах, следовательно, факты налогового контроля компаний достаточно ограничены [16, с. 1-17]. Данное мнение фактически обосновывает осуществление налоговым органом налоговых проверок у налогоплательщиков.

По мнению многих специалистов, соответствующий законодательству налоговый контроль включает следующие компоненты [15, с. 90]:

1. Предотвращение случаев уклонения от уплаты налогов;
2. Оптимизация налогов.

Следует также отметить, что налоговый контроль направлен не только на соблюдение налогового законодательства, но и на обеспечение целесообразности деятельности государственных органов власти в рамках осуществления налоговой политики.

Таким образом, налоговый контроль представляет из себя особую деятельность государства по обоснованию налогового законодательства, оценке состояния налоговой системы и обеспечению законности в сфере налогообложения.

В профессиональной литературе налоговый контроль рассматривается двояко - в широком и узком понимании. В широком понимании налоговый контроль - общее средство государственного регулирования, целью которого является осуществление эффективной государственной политики и защита государственных и региональных (местных) налогово-бюджетных интересов. Налоговый контроль охватывает все сферы деятельности уполномоченных органов (официальная регистрация налогоплательщиков, налоговый учет, налоговые проверки и т.д.) [6, с. 17]. Кроме того, налоговый контроль представляет из себя соблюдение налогового законодательства посредством государственного контроля со стороны участников налоговых правоотношений на всех этапах налогового процесса - начиная с обеспечения сбора налогов и других обязательных выплат до прекращения налоговых обязательств [1, с. 19]. На наш взгляд, налоговый контроль в широком понимании представляет из себя деятельность государства (в лице уполномоченных органов) в сфере сбора налогов и налоговых выплат, контроля за соблюдением законодательства и регулирования налоговых правоотношений.

В узком понимании налоговый контроль характеризуется как государственный контроль, осуществляемый соответствующими государственными органами в отношении законности процесса учета и выплат налогов и других обязательных выплат, а также осуществление проверок непосредственно уполномоченными органами [7, с. 17]. Одновременно, налоговый контроль - управленческая деятельность государственных уполномоченных органов в отношении законности расчета и выплаты налогов со стороны налогоплательщиков [1, с. 20]. На наш взгляд, в узком понимании налоговый контроль представляет из себя процесс повышения обидительности уполномоченных органов, раскрытия и предотвращения правонарушений налогоплательщиков и налоговых агентов, а также раскрытия дополнительных налоговых обязательств при осуществлении налоговых проверок - в установленном налоговым законодательством порядке.

Очевидно, что современные экономические преобразования, а также интеграция Республики Армения в региональные структуры и мировую экономику, требуют осуществления адекватной налоговой политики, формирования эффективной, справедливой и стабильной налоговой системы, а также четкого установления правового статуса и контрольных функций налоговых органов. Для повышения эффективности налогового контроля в Республике Армения необходимо изучение структуры и особенностей функционирования наиболее передовых зарубежных систем налогового контроля. Применение передового зарубежного опыта налогового контроля может значительно повысить эффективность деятельности налоговых органов в РА.

При анализе зарубежного опыта налогового контроля необходимо особое внимание уделять теоретическим и идеологическим вопросам данной сферы, в том числе концепциям налогового контроля и налоговой дисциплины. В связи с этим, следует выделить несколько основополагающих принципов, соблюдение которых должно быть обеспечено непосредственно государством [11, с. 124]:

1. **Принцип законности**, который предполагает четкое и равное соблюдение правовых актов, регулирующих налоговые правоотношения, а также эффективное решение взаимосвязанных социальных, экономических, политических и правовых задач в рамках законотворческой и правоприменительной деятельности государства.

2. **Принцип независимости**, который характеризуется финансовой независимостью контролирующего органа, исключением подчинения какому-либо другому органу при осуществлении налогового контроля, самостоятельностью планирования контрольных работ и составления контрольных программ, а также равноправием контролирующего органа при осуществлении сотрудничества с другими государственными органами и международными организациями.

3. **Принцип объективности**, который предполагает четкое исполнение требований действующего законодательства, обеспечение нейтральности в отношении объектов и субъектов налогового контроля, исключение предвзятости (необъективности) при планировании и осуществлении контрольных работ, а также корыстных мотивов при оценке и проверке контролируемого объекта.

4. **Принцип равноправия в отношениях между налогоплательщиками и налоговыми органами**.

5. **Принцип экономической эффективности, который заключается в обеспечении соответствия между поставленными целями и имеющимися средствами**.

6. **Принцип неизбежности наказания**, который предполагает, что любая попытка правонарушения со стороны налогоплательщика обязательно будет раскрыта и наказуема в соответствии с законодательством.

7. **Принцип презумпции невиновности налогоплательщика**, согласно которому налогоплательщик в случаях неуплаты или сокрытия налогов считается невиновным до тех пор, пока не будет признан виновным в судебном порядке.

8. **Принцип публичности**, одним из условий которого является обеспечение достоверности и публичности результатов налогового контроля – с целью осуществления эффективного общественного контроля.

В системе налогового контроля особое значение придается также тем основополагающим принципам, которые отражают не только отношения контрольного характера, а также те закономерности и взаимосвязи, которые имеют особо важное значение для формирования системы налогового контроля и осуществления ее функций.

Как известно, принципы налогового контроля:

- прогнозируют структуру и осуществление функций субъектов, выполняющих налоговый контроль;
- являются эталоном оценки налоговой системы, налоговой политики государства и налогового законодательства, то есть позволяют выявить насколько они соответствуют основам и идеям налоговой деятельности государства;
- отражая положительные признаки и свойства развития налоговых отношений, способствуют также экономическому укреплению государства и процессам интеграции страны в мировую экономику.

Следует отметить, что вопросами разработки современных стандартов взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов активно занимался Налоговый комитет Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [17]. Так, в 2003 году указанным органом были предложены несколько подходов, направленных на установление прав и обязанностей для сторон налоговых правоотношений, которые впоследствии послужили основой для формирования принципов налогового контроля большинства стран.

Для обеспечения эффективного налогового контроля помимо разработки и внедрения налоговых принципов необходимо также определение соответствующих методов сбора налогов – с учетом следующих факторов:

1. Готовность налогоплательщиков к сотрудничеству;
2. Уровень собираемости налогов в стране.

Исследования показывают, что в зарубежных налоговых системах самой распространенной формой налогового контроля является институт предварительного налогового регулирования, согласно которому налогоплательщики и налоговые органы приходят к согласию вокруг налоговых сделок, вопросов ценообразования, распределения прибыли, инвестиционных проектов и других экономических операций до их фактического осуществления. В развитых западноевропейских странах эти отношения формируются:

- посредством заключения налоговых соглашений;
- способом получения индивидуальных консультаций.

Исходя из практического опыта зарубежных стран, необходимо отметить, что для обеспечения контроля над соблюдением требований налогового

законодательства и развитой налоговой системы необходимо:

- Создание структуры государственного налогового контроля, а также установление четкой вертикальной ответственности – внутри ведомств;
- формирование и осуществление эффективных общественных связей с налогоплательщиками, а также оказание содействия по вопросам заполнения деклараций относительно налогообложения – согласно действующему налоговому законодательству. Как правило, налоговые органы для налогоплательщиков обеспечивают дополнительные услуги информации и связи, такие как горячие телефонные линии или соответствующие сайты органов налогового контроля [13, с. 635-651].
- Наличие эффективной системы выбора налогоплательщиков для осуществления контрольных проверок, которая дает возможность выбрать наиболее оптимальный вариант использования ограниченных человеческих и материальных ресурсов налоговых органов, достичь максимальной эффективности налоговых проверок.
- Применение налоговым ведомством эффективных форм, инструментов и методов налоговых проверок – как для организации контрольных проверок посредством единых комплексных стандартных процедур, так и для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков – на основании установленных законодательством широких полномочий для налоговых органов.

• Применение эффективной системы оценки труда налогового инспектора, которая позволяет объективно оценить результаты деятельности каждого из работников и эффективно распределить нагрузку при планировании их работ.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что по сей день в зарубежных странах не существует единой системы налоговых органов, поскольку нет единых форм и методов осуществления налогового контроля. В зарубежных странах применяются разные способы налогового контроля, и соответственно, в системах управления разных стран сформировались и действуют разные уполномоченные органы, которые призваны осуществлять налоговое администрирование и контроль [8, с. 18]. В общем виде особенности налогового контроля в зарубежных странах можно представить посредством нижеприведенной таблицы.

Как известно, структура и функции налоговых органов зависят от конституционной структуры государства, а также от определения соответствующего места и роли налоговых органов в финансово-бюджетной системе страны. В частности, в Австралии [18], Китае [19] и Японии [20] налоговые органы являются самостоятельными структурами, в Италии, Франции, Швеции [21] и США [22] являются структурными подразделениями государственных органов финансового управления, а в Армении и Казахстане – органом при правительстве (Комитет государственных доходов) [23].

Из элементов, имеющих в процедурах налогового контроля зарубежных стран, особо выделяют:

1. Формирование у населения чувства гражданского долга. Одной из основных целей любого налогового контроля является соблюдение закона, борьба с правонарушениями и уклонениями от уплаты налогов, в связи с чем повышение чувства долга населения в отношении своевременной и точной выплаты налогов имеет важное значение для повышения эффективности налогового контроля.

Таблица 1 Особенности систем налогового контроля зарубежных стран [9, с. 67-69]

1. По статусу налогового органа	
➤ Самостоятельные Австралия, Китай, Япония, Великобритания	➤ Подчиненные Италия, Франция, Швейцария, США
2. По информированности налогоплательщиков об осуществлении проверок	
➤ Осуществление проверок без предварительного информирования Германия, Италия, Испания	➤ Осуществление проверок с предварительным информированием – с применением метода «различительных стандартов» США, Канада, Россия, Франция
3. По видам осуществления налоговых проверок	
➤ Камеральные ➤ тематические ➤ комплексные США, Канада	➤ Камеральные ➤ тематические Россия, Франция
4. По праву получения информации	
➤ Налоговые органы имеют большие возможности получения информации как от налогоплательщиков, так и от третьих лиц – без ограничений, информация в основном получается посредством проведения опросов. Данный подход имеет большое применение. США, Франция, Канада, Италия, Нидерланды	➤ Налоговые органы имеют небольшие возможности получения информации, ограничиваются получением копий документов бухгалтерского учета и отдельных выписок. Данный подход имеет небольшое применение. Германия, Испания, Великобритания, Япония
5. По формам применения санкций	
➤ Американская - характеризуется применением строгих санкций при налоговых правонарушениях и криминализацией большого количества налоговых правонарушений, согласно законодательству, к ряду строгих санкций для налоговых преступлений, кроме лишения свободы, относятся также достаточно высокие штрафы, которые могут создать серьезные материальные последствия для правонарушителей. Латино-американские страны	➤ Европейская - характеризуется более гуманным отношением к налоговым правонарушителям и декриминализацией ряда налоговых правонарушений, а также частой заменой уголовных санкций на разные налоговые выплаты, которые устанавливаются не судом, а налоговыми органами. Европейские страны

2. Идентификация налогоплательщиков. Налоговые органы применяют одну единую национальную систему идентификации налогоплательщиков.

3. Применение механизмов взыскания налогов у источника прибыли и периодических преждевременных налоговых выплат - с целью предотвращения невыплат налогов и возможных фальсификаций. Как и во всех европейских странах, так и в Республике Армения применяется метод взыскания налогов у источника прибыли (основные доходы из полученной зарплаты и капитальных инвестиций), а также метод уплаты налоговых авансов со стороны налогоплательщиков. При этом, последние обеспечивают ощутимую долю налоговых поступлений. Так, в Германии они составляют 34 процента налоговых выплат, в Ирландии - 32 процента, а в Великобритании - 42 процента [5, с. 527]. Добавим также, что указанные методы сокращают также обязанности потребителей, а также освобождают налоговый орган от некоторого контроля – по части физических лиц, перемещая эту обязанность на работодателей [3, с. 40].

4. Осуществление внешних контактов и сбор информации. Налоговые органы получают информацию от государственных органов, а также от независимых третьих лиц, которую сверяют с информацией, отраженной в представленных налогоплательщиками отчетах.

Как известно, по информированию налогоплательщиков об осуществлении проверок в зарубежных странах применяют два основных подхода – осуществление проверок без предварительного информирования и с предварительным информированием. Последнее осуществляется посредством применения метода «различительных стандартов», установленного налоговым органом для налогоплательщиков.

В зарубежных странах выделяют **камеральные, тематические и комплексные** виды проведения проверок. При этом, в некоторых странах, таких как Франция и Россия, применяются только камеральные и тематические виды.

В зарубежных странах действуют два подхода по установлению предусматриваемых санкций для налоговых правонарушений – американский и европейский.

Американский подход характеризуется применением строгих санкций при налоговых правонарушениях и криминализацией ошутимого количества налоговых правонарушений.

Согласно законодательству США, к ряду строгих санкций для налоговых преступлений, кроме лишения свободы, относятся также достаточно высокие штрафы, которые могут создать серьезные материальные последствия для правонарушителей.

В США размер штрафов увязан с результатами капитализации невыплаченных налоговых сумм, что позволяет избегать таких ситуаций, когда налогоплательщику будет выгодно не выплачивать налоги и инвестировать "сэкономленные" суммы в экономический оборот и получать доходы, существенно превышающие предусмотренные законодательством финансовые санкции.

Европейский подход по установлению налоговых санкций проявляет сравнительно мягкое отношение к налоговым правонарушителям. Одним из направлений реформирования налогового законодательства европейских стран является декриминализация ряда налоговых правонарушений. В рамках этого подхода уголовные санкции часто заменяются разными налоговыми выплатами, которые устанавливаются не судом, а налоговыми органами. Одновременно, следует отметить, что частое повторение налоговых правонарушений одним и тем же лицом

приводит к увеличению предусмотренных штрафов в значительных размерах. При налоговых правонарушениях вместе с основными санкциями могут использоваться также дополнительные. В частности, суд может лишить лиц, не выплачивающих налоги водительских прав и права на осуществление коммерческой деятельности. Для повышения эффективности уголовных санкций законодательство устанавливает особый порядок по публичному разглашению судебных постановлений по отношению к лицам, не выплачивающим налоги [9, с. 67-69].

Для получения информации о налогоплательщиках и осуществляемых ими сделках налоговые органы ряда стран наделены большими полномочиями, например в США, Канаде, Италии, Нидерландах. В этих странах налоговые органы имеют большие возможности получения информации как от налогоплательщиков, так и от третьих лиц – без ограничений. А в некоторых странах, например в Германии и Великобритании, это право ограничено.

Заключение

Проведенный анализ демонстрирует позитивное влияние использования передового зарубежного опыта налогового контроля.

В результате исследования выявлены следующие основные направления развития сферы налогового контроля в Республике Армения:

- развитие сети консультационных услуг для налогоплательщиков;
- последовательное совершенствование информационных технологий;
- внедрение эффективных механизмов сопоставления налоговых обязательств налогоплательщиков и осуществленных ими расходов;
- координация работ государственных ведомств в сфере взыскания налогов;
- повышение чувства долга у членов общества по поводу своевременной и правомерной уплаты налогов;
- улучшение условий выплаты налогов для добросовестных налогоплательщиков.

Таким образом, эффективное использование передового зарубежного опыта налогового контроля в Республике Армения будет способствовать совершенствованию деятельности налоговых органов, сокращению налоговых правонарушений, увеличению налоговых доходов государственного бюджета, созданию благоприятной бизнес среды и развитию экономики страны.

Библиографический список

1. Административная юрисдикция налоговых органов / под ред. М. А. Лапиной/. М.: ВГНА Минфина России, 2012. с. 19-20.
2. Брызгалин А. "Налоги и налоговое право". М. Аналитика – Пресс, 1997, с. 409.
3. Воловик Е. Обслуживание налогоплательщиков в Дании // Налоговый вестник. – 1996. – № 1. – с. 40.
4. Гуреев В. И. "Российское налоговое право". М. Экономика, 1997 с. 196-198.
5. Налоги / Под ред. Д.Г. Черника/. – М., 1998. – с. 527.
6. Нестеров Г. Г. Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности: автореферат диссертации на соискание научной степени доктора экономических наук. М., 2010, с. 17.
7. Нестеров, Г. Г. Налоговый контроль / Г. Г. Нестеров, Н. А. Полонова, А. В. Терзиди. — М. : Эксмо, 2009, с. 17.
8. Перонко И. А., Красницкий В. А. Налоговое администрирование // Налоговый вестник. 2000 № 10, с. 18.
9. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов.- М.: Дело и Сервис, 2008, с. 67-69.
10. Поролло Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения. М.: Гардарика, 1996, с.7-9.
11. Финансовое право / отв. ред. Н. И. Химичева/. М. : Норма, 2012, с. 124.
12. Хачатрян А.Г. Налоговое право, 2003г., с. 298.
13. Braithwaite et al., 2007, Alm and Torgler, 2011, J. Alm, B. Torgler, Do ethics matter? Tax compliance and morality, J. Bus. Ethics, 101 (2011), pp. 635-651, and Gangl et al., 2013.
14. Kleven H.J., Knudsen M.B., Kreiner C.T., Pedersen S., Saez E., Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark, Econometrica, 79 (2011), pp. 651-692.
15. Schwedhelm, Tax Compliance – Mehr als ein Trend?, AnwBl 2/2009, S. 90 ff., S. 90; vgl. auch Köppler/Seidel, in: Wecker/van Laak, Compliance in der Unternehmerpraxis, 2. Aufl. Köln 2009, S. 244 f.
16. Torgler B. Speaking to the theorists and searching for facts: tax morale and tax compliance in experiments J. Econ. Surv., 16 (2002), pp. 657-683, Alm and McClellan, 2012, J. Alm, C. McClellan Tax morale and tax compliance from a firm's perspective, Kyklos, 65 (2012), pp. 1-17.
17. Principles of Good Tax Administration – Practice Note, Prepared by the OECD Committee of Fiscal Affairs Forum on Strategic Management, Centre for Tax Policy and Administration, Tax guidance series, General Administrative Principles GAP001 Principles of Good Tax Administration URL: www.oecd.org/tax/administration/1907918.pdf
18. Australian Taxation Office URL: www.ato.gov.au/About-ATO/About-us/
19. State Administration of Taxation of the People's Republic of China URL: www.chinatax.gov.cn/2013/n2925/index.html
20. National Tax Agency JAPAN URL: www.nta.go.jp/index.htm
21. European Commission, Taxation and Customs Union URL: ec.europa.eu/taxation_customs/national-tax-websites_en
22. IRS URL: www.irs.gov/uac/about-irs
23. State revenue Committee, Ministry of finance of the Republic OF Kazakhstan URL: kgd.gov.kz/en/content/information-about-committee.

References

1. Administrativnaya yurisdiksiya nalogovyh organov / pod red. M. A. Lapinoy/. M.: VGNA Minfina Rossii, 2012. s. 19-20.
2. Bryzgalin A. "Nalogi i nalogovoe pravo". M. Analitika – Press, 1997, s. 409.
3. Volovik E. Obsluzhivanie nalogoplatel'shchikov v Danii // Nalogovyy vestnik. – 1996. – № 1. – s. 40.
4. Gureev V. I. "Rossijskoe nalogovoe pravo". M. Ekonomika, 1997 s. 196-198.
5. Nalogi / Pod red. D.G. Chernika/. – M., 1998. – s. 527.

6. Nesterov G. G. Razvitiye mekhanizmov nalogovogo kontrolya v sisteme obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti: avtoreferat dissertatsii na soiskanie nauchnoj stepeni doktora ekonomicheskikh nauk. M., 2010, s. 17.
7. Nesterov, G. G. Nalogovyy kontrol' / G. G. Nesterov, N. A. Poponova, A. V. Terzid. — M. : EKsmo, 2009, s. 17.
8. Peronko I. A., Krasnickij V. A. Nalogovoe administrirovanie // Nalogovyy vestnik. 2000. № 10, s. 18.
9. Popova L.V. Nalogovye sistemy zarubezhnyh stran: uchebno-metodicheskoe posobie. I.A. Drozhzhina, B.G. Maslov.- M.: Delo i Servis, 2008, s. 67-69.
10. Porollo E.V. Nalogovyy kontrol': principy i metody provedeniya. M.: Gardarika, 1996, s.7-9.
11. Finansovoe pravo / otv. red. N. I. Himicheva/. M. : Norma, 2012, s. 124.
12. Hachatryan A.G. Nalogovoe pravo, 2003g., s. 298.
13. Braithwaite et al., 2007, Alm and Torgler, 2011, J.Alm, B. Torgler, Do ethics matter? Tax compliance and morality, J.Bus.Ethics., 101 (2011), pp. 635-651, and Gangl et al., 2013.
14. Kleven H.J., Knudsen M.B., Kremer C.T., Pedersen S., Saez E., Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark, Econometrica, 79 (2011), pp. 651-692.
15. Schwedhelm, Tax Compliance – Mehr als ein Trend?, AnwBl 2/2009, S. 90 ff., S. 90; vgl. auch Künstler/Seidel, in: Wecker/van Laak, Compliance in der Unternehmerpraxis, 2. Aufl. Köln 2009, S. 244 f.
16. Torgler B. Speaking to the theorists and searching for facts: tax morale and tax compliance in experiments J. Econ. Surv., 16 (2002), pp. 657-683, Alm and McClellan, 2012, J. Alm, C. McClellan Tax morale and tax compliance from a firm's perspective, Kyklos, 65 (2012), pp. 1-17.
17. Principles of Good Tax Administration – Practice Note, Prepared by the OECD Committee of Fiscal Affairs Forum on Strategic Management, Centre for Tax Policy and Administration, Tax guidance series, General Administrative Principles – GAP001 Principles of Good Tax Administration URL: www.oecd.org/tax/administration/1907918.pdf
18. Australian Taxation Office URL: www.ato.gov.au/About-ATO/About-us/
19. State Administration of Taxation of the People's Republic of China URL: www.chinatax.gov.cn/2013/n2925/index.html
20. National Tax Agency JAPAN URL: www.nta.go.jp/index.htm
21. European Commission, Taxation and Customs Union URL: ec.europa.eu/taxation_customs/national-tax-websites_en
22. IRS URL: www.irs.gov/uac/about-irs
23. State revenue Committee, Ministry of finance of the Republic OF Kazakhstan URL: kgd.gov.kz/en/content/information-about-committee.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА В ТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПОВОЛЖЬЯ

Серегина Ю.В., Казанский федеральный университет
Свищева В.С., Казанский федеральный университет

Аннотация: Статья посвящена оценке конкурентоспособности региона в туристской сфере субъектов Приволжского федерального округа РФ. Оценка проведена в соответствии с индексным методом по авторской разработке, которая включает 11 показателей. Рассчитан общий индекс, определены лидеры в туристской сфере экономики ПФО. Ключевые слова: туризм, туристская отрасль экономики, конкурентоспособность региона, индексный метод, Приволжский федеральный округ, Республика Татарстан.

Abstract: The article is devoted to the assessment of the region's competitiveness in the tourist sphere of the subjects of the Volga Federal District of Russia. Evaluation carried out in accordance with the index method for authoring, which includes 11 indicators. Calculated overall index, determined by the leaders in the field of tourism economy of the Volga Federal District. Keywords: Tourism, Tourist Industry economics, Competitiveness of the region, The index method, Volga Federal District, Tatarstan.

Существует ряд методик оценки региональной конкурентоспособности. Одни ученые определяют конкурентоспособность региона через производительность использования имеющихся ресурсов, другие предлагают ряд показателей, характеризующих состояние и динамику экономических, политических, социальных и других аспектов положения региона на рынке товаров и услуг. При изучении существующих методик оценки конкурентоспособности стало очевидным, что все методики имеют достоинства и недостатки, но на данный момент рассмотренные подходы не позволяют в полной мере оценить конкурентоспособность региона. Большинство методик не учитывают интересы отдельных отраслей, в основном объектом исследования является социально-экономическое развитие региона в целом, общепринятых российских методик оценки конкурентоспособности региона в сфере туризма не разработано.

Проведение анализа конкурентоспособности региона в туристской сфере может быть частью общей оценки конкурентоспособности региона. В совокупности эти оценки могут быть использованы при определении понятия эффективности государственного управления, в частности, в сфере туризма.

Главным обстоятельством необходимости разработки собственных методик анализа является отличие государственного управления от других видов управления тем, что оно осуществляется средствами государственной власти и государственными органами. Кроме того, приоритетную роль здесь играет политическое руководство, являющееся средством выражения интересов различных социальных групп и общества в целом. В этой связи понятие «конкурентоспособность региона в туристской сфере» не может содержать только набор операций по модели: «затрачено – произведено», а представляет собою более сложный анализ как количественных, так и качественных оценок.

Туризм – сложная организационная структура, нуждающаяся в эффективном механизме управления. Индустрия туризма включает в себя множество предприятий, чьей общей миссией должно стать обеспечение конкурентоспособности туристского рынка региона. Управление туристской сферой – это разветвленная система взаимосвязанных дисциплин, ценностей и методов, развиваемых для преодоления различных по своей величине и степени воздействия проблем, сложностей и неопределенностей, которые присущи туристской деятельности [1].

Ввиду усиления влияния туристской сферы на социально-экономическое положение регионов России, возникает необходимость оценки конкурентоспособности в данной сфере каждого региона в отдельности. Поскольку туристская сфера охватывает достаточно широкий диапазон видов деятельности, эф-

фект от него должен рассматриваться с точки зрения спроса потребителя, а не с точки зрения предложения. В большей степени именно особенности и количество потребителей туристского продукта говорят о степени эффективности управления в сфере, а не объем произведенных товаров (услуг), т.к. их значимость сводится к нулю, если они не были использованы потребителем. Таким образом, эффект и эффективность управления в туристской сфере зависит от конечного потребления ее продуктов, которое, в свою очередь, зависит от потребителя.

Общепринятые в современной России механизмы программно-целевого управления являются главным способом регулирования деятельности и сферы туризма. Разрабатываются и показатели, критерии и индикаторы эффективности функционирования сферы. В рамках Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» (далее - Программа) обозначены целевые индикаторы и показатели, которые направлены на изучение участников туристского рынка, в том числе и на особенности потребителя [2].

Однако наличие показателей в Программе не обуславливает появление единой системы оценки эффективности государственного управления в сфере. Эти индикаторы и показатели стали основой для разработки авторской методики оценки эффективности. Она представляет собой индексный анализ 11 статистических показателей в динамике за 7 лет по 9 регионам ПФО (Республика Татарстан и все соседствующие с ней субъекты). Индексный метод основывается на относительных показателях, позволяющих соизмерять величину сложного показателя, в нашем случае, это конкурентоспособность региона в туристской сфере, состоящего из совокупности элементов, непосредственно несоизмеримых друг с другом, с его значениями по отношению к уровню аналогичного показателя, принятому в качестве базы. Метод позволяет оценить влияние нескольких факторов на изучаемый совокупный показатель, который будет составлять интегральный (общий) индекс. Каждому начальному индексу в таблице 1 присвоен удельный вес, который зависит от степени влияния каждого индикатора на сложный показатель. Первые 8 индикаторов имеют равный удельный вес, поскольку все они обозначены как целевые индикаторы и показатели эффективности реализации Программы, к ним были добавлены показатели, которые также имеют влияние на сферу туризма: объем транспортных услуг населению, число детских оздоровительных учреждений, число посещений музеев. Но ввиду их отсутствия в индикаторах Программы, удельный вес этих показателей в интегральном - меньше.

Таблица 1 - Методика оценки конкурентоспособности региона в сфере туризма

Показатель, единица измерения	Удельный вес	Гос.орган, предоставляющий информацию в Росстат
1. Численность работников турфирм на 1000 человек населения (включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера), человек	0,11	Ростуризм
2. Среднесписочная численность работников коллективных средств размещения на 1000 человек населения (без внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера), человек	0,11	Ростуризм
3. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения на 1000 человек населения (гостиниц, прочих мест для временного проживания), млн. руб.	0,11	Ростуризм
4. Объем платных туристских услуг на 1000 человек населения, млн. руб.	0,11	Ростуризм
5. Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения на 1000 человек населения, млн. руб.	0,11	Ростуризм
6. Площадь номерного фонда коллективных средств размещения на 1000 человек населения, тыс.кв.м.	0,11	Ростуризм
7. Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения на 1000 человек населения, тысяч человек	0,11	Ростуризм
8. Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, тысяч человек	0,11	Ростуризм
9. Объем транспортных услуг населению на 1000 человек населения, млн. руб.	0,04	Министерство транспорта РФ
10. Число детских оздоровительных учреждений на 1000 человек населения, штук	0,04	Министерство здравоохранения РФ
11. Число посещений музеев на 1000 человек населения, штук	0,04	Министерство культуры РФ
ИТОГО	1	

Статистические данные взяты из официальных источников Федеральной службы государственной статисти-

стики РФ [3]. Приведены средние значения по каждому из показателей за период 2009-2015гг. (таблица 2).

Таблица 2 - Статистические данные в среднем за 2009-2015гг.

	Республика Татарстан	Кировская область	Ульяновская область	Самарская область	Оренбургская область	Республика Башкортостан	Республика Марий Эл	Удмуртская Республика	Чувашская Республика
1. Численность работников турфирм на 1000 человек населения, человек	0,36	0,21	0,19	0,29	0,16	0,21	0,21	0,23	0,16
2. Среднесписочная численность работников коллективных средств размещения на 1000 человек населения, человек	2,27	2,74	2,53	2,43	1,77	3,04	1,99	2,54	1,94
3. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие коллективных средств размещения на 1000 человек населения, млн. руб.	0,12	0,03	0,06	0,06	0,01	0,18	0,004	0,05	0,02
4. Объем платных туристских услуг на 1000 человек населения, млн. руб.	0,50	0,62	0,71	0,48	0,51	0,75	0,76	0,29	0,48
5. Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения на 1000 человек населения, млн. руб.	0,89	0,31	0,35	0,38	0,54	0,84	0,24	0,32	0,27
6. Площадь номерного фонда коллективных средств размещения на 1000 человек населения, тыс.кв.м.	0,080	0,057	0,056	0,075	0,050	0,076	0,070	0,048	0,044
7. Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения на 1000 человек населения, тысяч человек	0,29	0,16	0,15	0,16	0,15	0,17	0,15	0,15	0,16
8. Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения на 1000 человек населения, тысяч человек	0,013	0,003	0,004	0,010	0,006	0,004	0,002	0,003	0,004
9. Объем транспортных услуг населению на 1000 человек населения, млн. руб.	8,81	4,16	4,49	4,99	6,05	8,55	2,93	4,3	4,37
10. Число детских оздоровительных учреждений на 1000 человек населения, штук	0,384	0,538	0,454	0,242	0,577	0,823	0,414	0,441	0,512
11. Число посещений музеев на 1000 человек населения, штук	703,1	582,6	591,7	280,1	134,9	164,4	657,7	461,6	272,0

Проанализировав данные регионов по показателям, распределив индексы по каждому из них, перейдем к индексу общему (таблица 3). Удельный вес первых восьми показателей равен 0,11, последних трех – 0,04. Так, по анализируемым показателям конкурентоспособности региона в туристской сфере при оценке интегрального индекса первым

стал Татарстан, он лидирует по 9 индикаторам. Среднее значение по интегральному индексу за 5 лет РФ – 0,860. Следующий по рейтингу регион, Республика Башкортостан, в среднем получил 0,691, и замыкает тройку лидеров Самарская область со значением индекса 0,656.

Таблица 3 - Общий индекс

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднее
Республика Татарстан	0,795	0,876	0,891	0,877	0,858	0,889	0,832	0,860
Республика Башкортостан	0,691	0,681	0,675	0,719	0,688	0,792	0,768	0,691
Самарская область	0,644	0,632	0,645	0,684	0,674	0,605	0,496	0,656
Ульяновская область	0,574	0,646	0,561	0,571	0,685	0,547	0,443	0,608
Кировская область	0,564	0,559	0,613	0,555	0,549	0,539	0,446	0,568
Республика Марий Эл	0,509	0,503	0,554	0,501	0,494	0,493	0,496	0,512
Оренбургская область	0,498	0,492	0,519	0,478	0,503	0,550	0,442	0,498
Удмуртская Республика	0,420	0,470	0,390	0,494	0,494	0,560	0,399	0,493
Чувашская Республика	0,550	0,491	0,490	0,451	0,408	0,438	0,387	0,478

Проведена оценка конкурентоспособности регионов ПФО в туристской сфере по собственной методике. Лидером среди рассмотренных регионов стала Республика Татарстан. Однако, стоит отметить, что современные тенденции развития сферы свидетельствуют о необходимости создания единой системы оценки конкурентоспособности в туристской сфере. На сегодняшний день в рамках отрасли отсутствует четкая система показателей и индикаторов оценки эффективности ее функционирования.

Объективная оценка конкурентоспособности региона в сфере туризма позволяет воздействовать на текущее положение дел и задавать вектор развития субъектов туристской индустрии, составлять прогнозы и планы развития как турфирм и отдельных организаций, так и регионов в целом. Повышение конкурентоспособности – средство повышения привлекательности территории, фактор роста сферы предпринимательства и стимул для притока в экономику региона инвестиций.

Библиографический список

1. Чудновский А. Д., Жукова М. А. Управление индустрией туризма России в современных условиях. – М.: КНОРУС. – 2007. – 23 с.
2. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы) [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: локальный.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

References

1. Chudnovskij A. D., Zhukova M. A. Upravlenie indusrijej turizma Rossii v sovremennyh usloviyah. – M.: KNORUS. – 2007. – 23 s.
2. Federal'naya celevaya programma «Razvitiye vnutrennego i v'ezdnogo turizma v Rossijskoj Federacii (2011 - 2018 gody) [Elektronnyj resurs] // Spravochno - pravovaya sistema «Konsul'tant Plyus». – Rezhim dostupa: lokal'nyj.
3. Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli [Elektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Сучкова Н.А., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет экономики и торговли
Деминова С.В., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет экономики и торговли

Аннотация: В современных экономических условиях основные средства определяют технический и производственный потенциал хозяйствующих субъектов сельскохозяйственной сферы. От наличия основных средств, рациональности их структуры, изменений качественного и количественного состава в большой степени зависит размер дохода и степень платежеспособности организаций аграрного сектора, эффективность их хозяйствования. Полное и рациональное использование основных средств будет способствовать увеличению объемов выпуска и реализации сельскохозяйственной продукции, росту основных экономических показателей.
Ключевые слова: основные средства, основные фонды, оценка основных средств, учет основных средств, анализ основных средств.

Abstract: In modern economic conditions, the main means determine the technical and productive capacity of economic entities of the agricultural sector. Availability of fixed assets, the rationality of their structure, qualitative and quantitative changes of composition to a large extent depends on the amount of income and the degree of solvency of the agricultural sector, the efficiency of their management. Full and rational use of fixed assets will increase the volume of production and sales of agricultural products, growth of main economic indicators.
Keywords: fixed assets, fixed assets, assessment of fixed assets, accounting of fixed assets, analysis of fixed assets.

Происходящие в экономике России изменения позволили сконцентрировать внимание на ряде первоочередных факторов, оказывающих влияние на эффективное функционирование и устойчивое развитие сельскохозяйственной отрасли. Одним из стратегических факторов, определяющих конкурентоспособность отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, перспективы развития всей отрасли, является повышение технико-технологического уровня аграрного сектора, комплексное и осознанное применение новейших достижений современной науки [9, 124].

Основным условием развития материально-технической базы организаций сферы сельского хозяйства является их обеспеченность современными основными средствами. Основные средства способствуют интенсификации производства сельскохозяйственной продукции, росту устойчивости и финансовой стабильности, повышению уровня жизни сельского населения. Таким образом, развитие бизнеса обусловлено наличием у субъекта хозяйствования соответствующего экономического потенциала, значение анализа которого имеет особое значение [1, 310].

Эффективное использование основных фондов позволяет снижать себестоимость продукции, повышает рентабельность производства, способствует увеличению накоплений предприятия. Эффективное использование основных фондов означает также ускорение их амортизации, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорению темпов обновления основных фондов [7, 281].

Основные средства – это часть хозяйственных средств, которая на предприятиях и в организациях используется более года при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), способная приносить доход в дальнейшем, и не предназначенная для последующей перепродажи. К основным средствам относят здания, транспортные средства, вычислительную технику, сооружения и передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, земельные участки и т.д.

Следовательно, если срок полезного использования (срок службы) объекта более одного года, то он учитывается в составе основных средств на счете 01 «Основные средства». Когда же срок полезного использования объекта меньше одного года, то

он относится к материально-производственным запасам, и для его учета применяется счет 10 «Материалы». После передачи в производство или эксплуатацию такого актива, его стоимость списывается на расходы на продажу или на затраты производства.

Срок полезного использования является одной из важнейших характеристик основных средств. Сроком полезного использования объекта основных средств называют период, на протяжении которого этот объект приносит доход своему собственнику.

Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 №1 (ред. от 06.07.2015) [3] утверждена классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы. В Постановлении все объекты основных средств разделены на десять групп, и для каждой группы заданы интервалы сроков полезного использования основных средств, относящихся к данной группе. Классификация, приведенная в данном Постановлении, для целей налогового учета обязательна к применению, а для бухгалтерского учета таковой не является. Однако большинство организаций руководствуются типовой классификацией основных средств и в бухгалтерском учете, в целях соблюдения данных бухгалтерского и налогового учета.

В бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности хозяйственные средства, полностью удовлетворяющие критериям отнесения к объектам основных средств, но имеющие стоимость не более 40000 руб. за 1 ед., могут быть отнесены к материально-производственным запасам. Такое же правило применяется в налоговом учете.

Вместе с тем, в налоговом учете лимит стоимости основных средств с 1 января 2016 года возрос с 40000 рублей до 100000 рублей [2]. Этот лимит затрагивает основные средства, которые введены в эксплуатацию, начиная с 1 января 2016 года [6, 254].

К специфике учета основных средств в сельском хозяйстве относятся особенности в первичной учетной информации организаций сферы АПК.

Унифицированными типовыми формами первичных документов в сельскохозяйственных организациях являются: акт (накладная) приемки-передачи основных средств (форма №ОС-1), акт приемки-сдачи отремонтированных, реконструируемых и модернизированных объектов (форма №ОС-3), акт на списание основных средств (форма №ОС-4), акт

на списание автотранспортных средств (форма №ОС-4а), инвентарная карточка учета основных средств (форма №ОС-6), - инвентарный список основных средств (по местам нахождения) (форма №ОС-9), - акт о приеме оборудования (форма №ОС-14), - акт приемки-передачи оборудования в монтаж (форма №ОС-15), - акт о выявленных дефектах оборудования (форма №ОС-16). Кроме того, организации АПК применяют специализированные формы первичных документов, в которых отражается движение объектов основных средств: акт приема-передачи основных средств (форма №103-АПК), акт приема-передачи отремонтированных и реконструированных объектов (форма №102-АПК), акт приема многолетних насаждений и передачи их в эксплуатацию (форма №104-АПК), акт на списание зданий и сооружений (форма №104-АПК), акт на списание машин, оборудования и транспортных средств (форма №105-АПК), акт на выбраковку жи-

вотных из основного стада - индивидуальный (форма №106-АПК), акт на выбраковку из основного стада - групповой (форма №107-АПК), акт на списание многолетних насаждений (форма №108-АПК), инвентарная карточка учета многолетних насаждений (форма №109-АПК), акт на оприходование земельных угодий (форма №111-АПК) [4].

Бухгалтерский учет обеспечивает информационное обеспечение при проведении анализа основных средств и составляет его информационно-аналитическую поддержку [8, 71].

Аналитическая оценка основных средств в сельском хозяйстве может осуществляться по различным направлениям, комплексное применение которых позволяет оценить структуру и динамику основных средств. Рассмотрим применение методов анализа на основе данных по Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» [5] (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ наличия и движения основных фондов по полной учетной стоимости по полному кругу организаций Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» за 2006-2015 годы

Год	Остаток на начало года, млн. руб.	Ввод в действие основных фондов, млн. руб.	Ликвидировано основных фондов, млн. руб.	Остаток на конец года, млн. руб.	Абсолютный прирост, млн. руб.	Темп роста, %
2006	1440084	170636	38017	1574699	+134615	109,3
2007	1574699	251430	40186	1963327	+388628	124,7
2008	1963327	303399	43774	2259571	+296244	115,1
2009	2259571	282736	46269	2566917	+307346	113,6
2010	2566917	310879	55974	2859877	+292960	111,4
2011	2859877	380133	64832	3127209	+267332	109,3
2012	3127209	385484	74805	3335020	+207811	106,6
2013	3335020	424285	80441	3671833	+336813	110,1
2014	3671833	424567	83672	3909034	+237201	106,5
2015	3909034	449408	100556	4285130	+376096	109,6

Анализируя таблицу 1, следует заключить, что в течение всего периода наблюдался рост основных фондов. Ввод в действие основных фондов превосходил их ликвидацию, что являлось положительным моментом экономической деятельности организаций.

Важное значение для оценки финансового состояния организации имеет вертикальный (струк-

турный) анализ. Проведем анализ структуры основных фондов РФ на конец года по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» [5] в горизонтальном разрезе за 2013-2015 годы (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ структуры основных фондов РФ на конец года по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в горизонтальном разрезе за 2013-2015 годы

Вид основных средств	Абсолютная величина, млн. руб.			Удельный вес, %			Изменение (±)			
	на конец 2013 года	на конец 2014 года	на конец 2015 года	на конец 2013 года	на конец 2014 года	на конец 2015 года	в абсолютных величинах, млн. руб.		в удельных весах, %	
							за 2014 год	за 2015 год	за 2014 год	за 2015 год
Жилые здания	9295	10586	11005	0,8	0,8	0,8	1291	419	-	-
Здания	456791	516922	561300	39,6	40,9	41,2	60181	44378	+1,3	+0,3
Машины и оборудование	380448	400688	406154	33,0	31,7	29,8	20240	5466	-1,3	-1,9
Сооружения	127386	146070	183472	11,1	11,6	13,5	18684	37402	+0,5	+3,9
Транспортные средства	58994	61130	60818	5,1	4,9	4,5	2136	-312	-0,2	-0,4
Другие виды основных фондов	120105	127797	139538	10,4	10,1	10,2	7692	11741	0,3	+0,1
Всего	1153019	1263193	1362287	100	100	100	110174	99094	-	-

Анализ данных таблицы 2 позволил сделать вывод, что на конец 2014 года абсолютная величина основных средств основных фондов РФ по остаточ-

ной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» возросла по всем видам основных фондов. Наибо-

лее значительно выросла стоимость зданий, машин и оборудования, сооружений, а величина остальных основных фондов изменилась не столь значительно.

Структура основных средств основных фондов РФ по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» за 2014 год также изменилась незначительно. Большую часть в составе основных средств занимают здания и машины и оборудование. Также значительна доля сооружений и других видов основных фондов. Произошел рост удельного веса зданий на 1,3%, сооружений – на 0,5%. По остальным видам основных фондов за 2014 год наблюдается снижение их удельных весов, связанное со значительным поступлением зданий, машин и оборудования и сооружений в течение года.

В 2015 году произошли изменения в составе и структуре основных фондов РФ по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». Наибольший удельный вес продолжают занимать здания, укрепив его еще на 0,3%. Значительно снизился удельный вес машин и оборудования – на 1,9%, а доля сооружений, напротив, возросла на это же значение, что отрицательно характеризует качество обновления производственных основных фондов этого вида деятельности.

По результатам проведенного анализа, представим структуру основных фондов РФ по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» на конец 2013-2015 годов на рисунке 1.

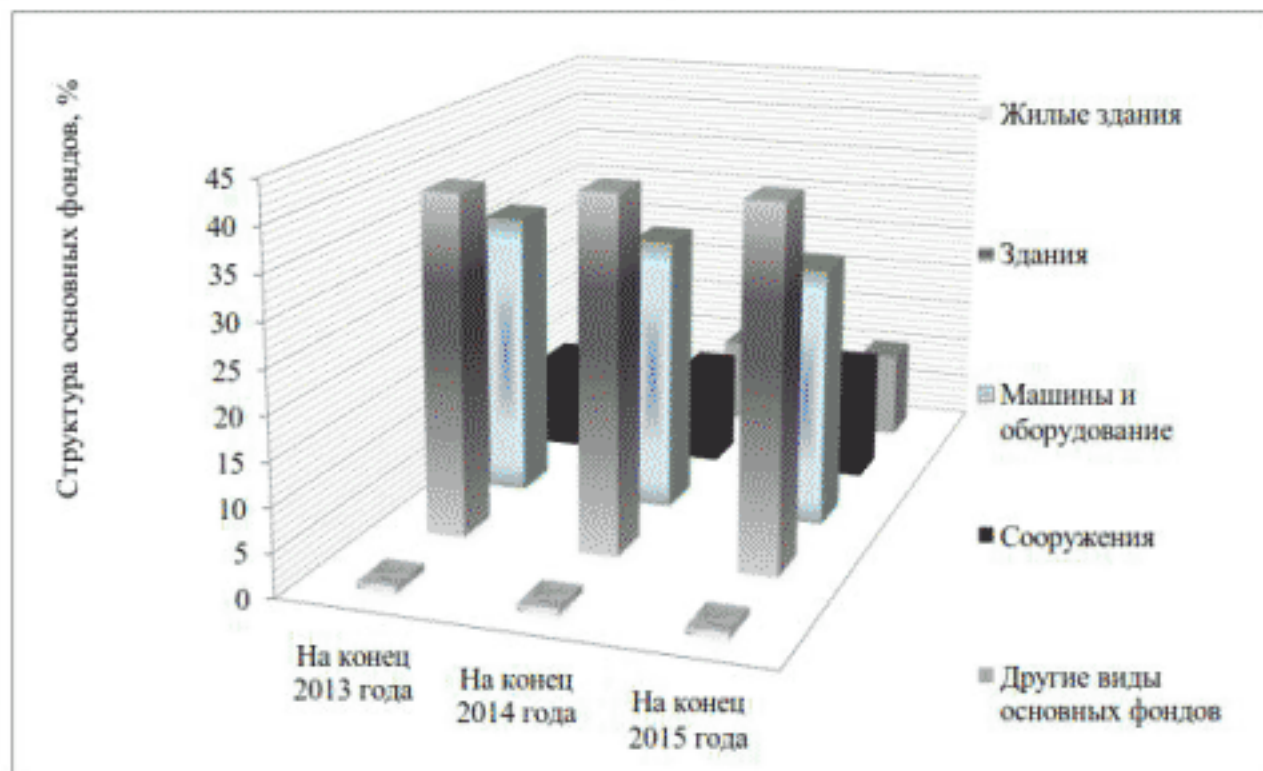


Рисунок 1 - Структура основных фондов РФ по остаточной стоимости по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в горизонтальном разрезе на конец 2013-2015 годов

Для аналитической оценки основных фондов большее значение имеет расчет относительных показателей – коэффициентов движения основных фондов. Интенсивность движения основных фондов можно охарактеризовать коэффициентами прироста, обновления, ликвидации и замены.

Коэффициент прироста основных фондов представляет собой отношение абсолютного прироста основных фондов к остатку основных фондов по полной учетной стоимости на начало года.

Коэффициент обновления основных фондов представляет собой отношение стоимости введенных за год в действие основных фондов к остатку основных на конец года.

Коэффициент выбытия основных фондов представляет собой отношение стоимости ликвидированных за год основных фондов к остатку основных фондов на начало года.

Коэффициент замены основных фондов представляет собой отношение стоимости введенных новых основных фондов к стоимости ликвидированных основных фондов.

Коэффициенты движения основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное

хозяйство» [5] за 2006-2015 годы, приведены в таблице 3.

Коэффициент прироста имел значительные колебания за рассматриваемый период. Положительным моментом служит тот факт, что коэффициенты прироста в Российской Федерации за 2006-2015 годы имели положительные значения. По сравнению с началом года, наибольший прирост основных фондов по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» наблюдался в 2007 году, а наиболее низкое значение было характерно для 2014 года. Коэффициенты обновления показывают, что периодичность воспроизводства основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» за 2006-2015 годы составляет около 20-30 лет. Коэффициенты выбытия основных фондов не претерпели значительных изменений за рассматриваемый период времени. Привлекает внимание тот факт, что за последний год большинство из рассматриваемых коэффициентов движения основных фондов ухудшились, что неблагоприятно и требует постоянного мониторинга показателей.

Таблица 3 – Коэффициенты движения основных фондов Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» за 2006-2015 годы

Год	Коэффициент прироста основных фондов, %	Коэффициент обновления основных фондов, %	Коэффициент выбытия основных фондов, %	Коэффициент замены основных фондов, ед.
2006	9,3	3,3	3,7	4,5
2007	24,7	4,5	3,2	6,3
2008	15,1	4,8	3,7	6,9
2009	13,6	4,3	3,0	6,1
2010	11,4	3,7	2,2	5,6
2011	9,3	4,3	2,4	5,9
2012	6,6	4,2	2,5	5,2
2013	10,1	4,3	2,1	5,3
2014	6,5	4,0	1,8	5,1
2015	9,6	3,9	2,1	4,5

Для характеристики технического состояния основных фондов рассчитываются коэффициенты износа и годности [5] (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели технического состояния основных фондов Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» за 2005-2015 годы

Год	Коэффициент годности на конец года, %	Коэффициент износа на конец года, %	Изменение за год	
			коэффициента годности, %	коэффициента износа, %
2005	53,8	46,2	-	-
2006	55,2	44,8	+1,4	-1,4
2007	55,4	44,6	+0,2	-0,2
2008	57,8	42,2	+2,4	-2,4
2009	57,8	42,2	-	-
2010	57,9	42,1	+0,1	-0,1
2011	57,2	42,8	-0,7	+0,7
2012	57,5	42,5	+0,3	-0,3
2013	57,3	42,7	-0,2	+0,2
2014	56,5	43,5	-0,8	+0,8
2015	58,4	41,6	+1,9	-1,9

Динамика показателей технического состояния основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство,

охота и лесное хозяйство» на конец 2005-2015 годов приведена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика показателей технического состояния основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» на конец 2005-2015 годов

Следовательно, основные средства в Российской Федерации обновляются быстрее, чем изнашиваются, поскольку на протяжении рассматриваемого периода коэффициент годности превышал коэффициент износа основных фондов. Обращает на себя внимание тот факт, что к концу периода темпы из-

менения возросли, а значит, повысилась техническое состояние основных фондов в Российской Федерации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство».

Таким образом, в целях улучшения качества управления основными средствами в сельском хо-

зяйстве, была предложена методика учета и анализа основных средств, имеющая практическую значимость и учитывающая специфику аграрной сферы. Интегрированная система учета и анализа основных средств будет способствовать совершен-

ствованию учетно-аналитического обеспечения оценки основных средств в сельском хозяйстве, повышению эффективности управленческих процессов на основе удовлетворения информационных запросов пользователей.

Библиографический список

1. Деминова С.В., Сучкова Н.А. Прогнозно-аналитическая оценка финансового потенциала коммерческой организации // Научные записки ОрелГИЭТ. 2015. №1(11), с. 310-316.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) / Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198941#0>
3. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 №1 (ред. от 06.07.2015) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182459#0>
4. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66684/
5. Росстат: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>
6. Сучкова Н.А. Роль учетных и аналитических индикаторов в оценке наличия и движения основных средств / Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. №4, с. 254-258.
7. Сучкова Н.А., Потапова В.С. Методика оценки объектов основных средств с целью инвестирования / Научные записки ОрелГИЭТ. 2012. №2(6), с. 279-282
8. Сучкова Н.А., Степкина Е.А., Цых М.Г. Контроллинг, управленческий учет и анализ: проблемы развития в современных экономических условиях / Научные записки ОрелГИЭТ. 2010. №1, с. 71-76
9. Сучкова Н.А., Шальнева Е.Г. Комплексный анализ стратегических факторов внутренней и внешней среды некоммерческих организаций / Научные записки ОрелГИЭТ. 2010. №1, с. 121-124.

References

1. Deminova S.V., Suchkova N.A. Prognozno-analiticheskaya ocenka finansovogo potentsiala kommercheskoj organizacii / Nauchnye zapiski OrelGIEHT. 2015. №1(11), s. 310-316.
2. Nalogovyy Kodeks RF (chast' vtoraya) Federal'nyy zakon ot 05.08.2000 №117-FZ (red. ot 03.07.2016) [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198941#0>
3. O klassifikacii osnovnyh sredstv, vključaemyh v amortizacionnye grupy. Posta-novlenie Pravitel'stva RF ot 01.01.2002 №1 (red. ot 06.07.2015) [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182459#0>
4. Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij po buhgalterskomu uchetu osnovnyh sredstv sel'skohozyajstvennyh organizacij [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66684/
5. Rosstat: oficial'nyj sajt [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>
6. Suchkova N.A. Rol' uchetnyh i analiticheskikh indikatorov v ocenke nalichiya i dvizheniya osnovnyh sredstv / Obrazovanie i nauka bez granic: fundamental'nye i prikladnye issle-dovaniya. 2016. №4, s. 254-258
7. Suchkova N.A., Potapova V.S. Metodika ocenki ob'ektov osnovnyh sredstv s cel'ju in-vestirovaniya / Nauchnye zapiski OrelGIEHT. 2012. №2(6), s. 279-282
8. Suchkova N.A., Stepkina E.A., Cyh M.G. Kontrolling, upravlencheskij uchet i analiz: problemy razvitiya v sovremennyh ehkonomicheskikh usloviyah / Nauchnye zapiski OrelGIEHT. 2010. №1, s. 71-76
9. Suchkova N.A., Shal'neva E.G. Kompleksnyj analiz strategicheskikh faktorov vnutrennej i vneshnej sredy nekommercheskikh organizacij / Nauchnye zapiski OrelGIEHT. 2010. №1, s. 121-124.

ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Сычева Я.О., Казанский федеральный университет
Фардеева И.И., Казанский федеральный университет

Аннотация: Статья посвящена оценке уровня социально-экономического развития и качества жизни в городах-миллионниках Приволжского федерального округа РФ. Оценка проведена путем индексации показателей качества жизни, которая включает показатель среднемесячной начисленной заработной платы и потребительских цен. Рассчитан индекс роста опережения.

Ключевые слова: качество жизни, социально-экономическое развитие, стоимость жизни, индексация, города-миллионники, Приволжский федеральный округ.

Abstract: The article is devoted to the assessment of the level of social and economic development and quality of life in the cities with population over one million people in the Volga Federal District of the Russian Federation. The evaluation was carried out by indexing the quality of life indicators, which includes the indicator of the average monthly accrued wages and consumer prices. The index of advance growth is calculated.

Keywords: quality of life, social and economic development, cost of living, Indexation, cities with over a million population, Volga Federal District.

В современном мире, в условиях нестабильности экономики и внешней политики, дать оценку стоимости жизни в городах достаточно сложно. Основная проблема заключается в подборе методики для расчета, выборе оптимальных показателей и соотношения категорий «качество жизни» и «социально-экономическое развитие». Характеристики качества жизни сводятся к совокупности интегральных значений различных сфер жизни человека – здравоохранение, образование, культура, материальное обеспечение, инфраструктура, экология, услуги, предоставляемые гражданам, демография, жилищные условия и безработица. В свою очередь, сущность понятия качество жизни наиболее полно отражается в монографии И.С. Глебовой и Р.М. Кундакян, где оно определяется как удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Так, согласно данной теории, понятие включает в себя характеристики и индикаторы уровня жизни, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантию, охрана прав на общественный порядок и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, показатели сохранения окружающей среды, наличия свободного времени и возможности его использовать и некоторые показатели, так называемой, комфортности проживания, строящиеся исключительно на ощущениях и несущих субъективный характер [1].

Вторая категория – «социально-экономическое развитие» представляет собой громоздкую систему

показателей, в основу которой легла система оценки социально-экономического развития муниципального образования, сформированная Государственным комитетом статистики РФ (состоящая из 12 разделов и более чем 150 показателей). В связи со сложностями введения данной методики в управление муниципальными и государственными властями, многие исследователи и аналитические центры приходят к подходам, основанным на ограниченном количестве показателей. Однако, наибольшей результативностью обладают, на наш взгляд количественные характеристики.

Корреляция показателей качества жизни и социально-экономического развития города объясняется Д.С. Львовым, А.Г. Гранбергом и А.П. Егоршиным в своих исследованиях тем, что качество жизни определяется путем оценки показателей социально-экономического развития территории [2].

Одним из основных показателей высокого уровня социально-экономического развития городов-миллионников остается характеристика стоимости жизни. Стоимость жизни особенно важна для оценки перспектив роста финансовых доходов населения. Таким образом, индексация показателей потребительских цен на товары и услуги и среднемесячной номинальной заработной платы определяет коэффициент разницы между ростом цен и ростом зарплат. Данный анализ был проведен в период за 2014 и 2015 годы (таблица 1).

Таблица 1 - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих за 2015 год (по крупным и средним предприятиям и организациям; рублей)

Город	Среднемесячная начисленная заработная плата работников за 2014 год	Среднемесячная начисленная заработная плата работников за 2015 год
Казань	32819,1	34740,9
Нижний Новгород	34332,0	36406,8
Пермь	35645,9	36422,9
Самара	32469,0	34234,0
Уфа	34948,4	35674,1

XI - Среднемесячная начисленная заработная плата работников за 2014 год в городе-миллионнике ПФО

XI - Среднемесячная начисленная заработная плата работников за 2015 год в городе-миллионнике ПФО

Индекс среднемесячной начисленной заработной платы вычисляется как отношение показателя 2015 года по отношению к 2014 году в процентах (1).

$$\text{ИСНЗП} = \frac{X_1 - 100}{X} (1)$$

Индекс потребительских цен необходимо соотносить с рассчитанным индексом среднемесячной начисленной заработной платы, для оценки опережения роста цен по отношению к росту зарплат в городах-миллионниках России (таблица №2).

Таблица 2 - Индексы показателей потребительских цен (тарифов) на товары и платные услуги населению и среднемесячной начисленной заработной платы в городах-миллионниках ПФО (декабрь 2015г. к декабрю 2014г., в процентах)

Город	Индекс среднемесячной начисленной заработной платы (ИСНЗП)	Индекс потребительских цен на товары и услуги (ИПЦ)
Казань	105,9	110,7
Нижний Новгород	106	112,2
Пермь	102,2	112,6
Самара	105,4	112,7
Уфа	102	110,9

Для расчета опережения роста потребительских цен (тарифов) на товары и платные услуги населению по отношению к росту среднемесячной номинальной начисленной заработной платы необходимо вычислить коэффициент разницы (КР), путем соот-

несения двух полученных индексов (2). Данные представлены в таблице 3.

$$КР = \frac{ИПЦ}{ИСНЗП} \quad (2)$$

Таблица 3 - Разница в индексах потребительских цен и среднемесячной начисленной заработной платы в городах-миллионниках ПФО

Город	Коэффициент разницы (КР)
Казань	1,045326
Нижний Новгород	1,058491
Пермь	1,101761
Самара	1,06926
Уфа	1,087255

Анализ категорий стоимости жизни, выраженной в оценке уровня потребительских цен, и среднемесячной начисленной заработной платы дает объективную оценку проблем социально-экономического развития в городах-миллионниках ПФО.

Из расчета коэффициента разницы, наблюдается опережение роста цен по отношению к зарплате в Перми на 10,2 %, в Уфе на 8,7 %, в Самаре на 6,9 %, в Нижнем Новгороде на 5,8 % и в Казани на 4,5%. Высокий уровень доходов делает город Казань наиболее привлекательным и благоприятным городом для проживания, что в свою очередь опре-

деляет темпы социально-экономического развития муниципалитета.

Лидером среди рассмотренных городов стала столица Республики Татарстан – город Казань. Для решения выявленной проблемы необходима реализация комплексного подхода. Суть такого подхода заключается в одновременном использовании определенного комплекса мер. Только при единовременном характере принятия комплекса решений по проблемам, влияющим на социально-экономическое развитие и уровень жизни, возможно добиться конкурентоспособности городов-миллионников Приволжского федерального округа.

Библиографический список

1. Кундакчян Р.М. Качество жизни и управление привлекательностью условий проживания в крупнейших городах России / Р.М.Кундакчян, И.С.Глебова. - Казань: Казан.ун-т, 2011. - 214 с.
2. Стратегическое управление: Регион, город, предприятие / Под ред. Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Егоршина. - М.: Экономика, 2004.

References

1. Kundakchyan R.M. Kachestvo zhizni i upravlenie privlekatel'nost'yu usloviy prozhivaniya v krupnejshih gorodah Rossii / R.M.Kundakchyan, I.S.Glebova. - Kazan': Kazan'un-t, 2011.- 214 s.
2. Strategicheskoe upravlenie: Region, gorod, predpriyatie / Pod red. D. S. L'vova, A. G. Granberga, A. P. Egorshina. - M.: Ekonomika, 2004.

ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ

Темиров М.А., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье проведен анализ подходов к определению понятия «инновация». Выявлена несистемность предложенных на данный момент определений, на основании чего сформулировано и предложено новое определение понятия «инновации» учитывающее системный характер содержания инновации и результатов ее внедрения.

Ключевые слова: инновация, термин, подход к определению.

Abstract: This article analyzes approaches to the definition of "innovation". Identified the fragmentation proposed to date definitions on the basis of what formulated and proposed a new definition of "innovation" tailored to the systemic nature of the content innovation and the results of its implementation.

Keywords: innovation, a term approach to the definition.

Развитие человеческого общества на всем историческом пути тесно связано с инновационной активностью. Идея применения палки позволила повысить эффективность собирательства, применение камня как орудия ударного воздействия дало возможность значительно расширить возможности охоты и улучшить быт. Совмещение палки и камня позволило получить качественно новые орудия труда, основанные на принципе рычага, и центробежной силе, что дало возможность повысить эффективность действий при сопоставимых затратах энергии.

Освоение огня (самые ранние свидетельства применения огня имеют возраст около 1,5 млн. лет [2]) стало очередной вехой в развитии человечества.

Далее – изобретение колеса, которое ознаменовало начало качественно иного уклада общественной жизни и производства. Другое гениальное изобретение – порох.

Перечисленные выше великие открытия человечества являются плодами изобретательства, интеллектуальной работы, которая направлена на решение вполне конкретных задач. Задачи эти в общем виде сводятся к обеспечению удовлетворения физиологических потребностей, потребностей в без-

опасности и комфорте (то есть базовые виды потребностей по А. Маслоу [3]).

Все это – инновационная деятельность, направленная на создание нового, новых благ, способов их производства и потребления.

В современной литературе существует значительное количество определений понятия «инновация». И. Шумпетер в XX веке, обосновал значимость инноваций, как источника увеличения прибыли. Определение, которое он дает этому понятию: «новая комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом» [10;18]. То есть в основе инновации, как экономической категории лежит инициатива предпринимателя, стремление сделать новое и извлечь прибыль из нового, то есть осуществить не только обновление технологии, но и продукта.

В настоящее время в литературе содержится значительное количество определений, основанных на различных подходах.

Разными авторами инновация рассматривается как процесс создания чего-либо нового, как объект (технология, товар или услуга) или как результат внедрения (обновления).

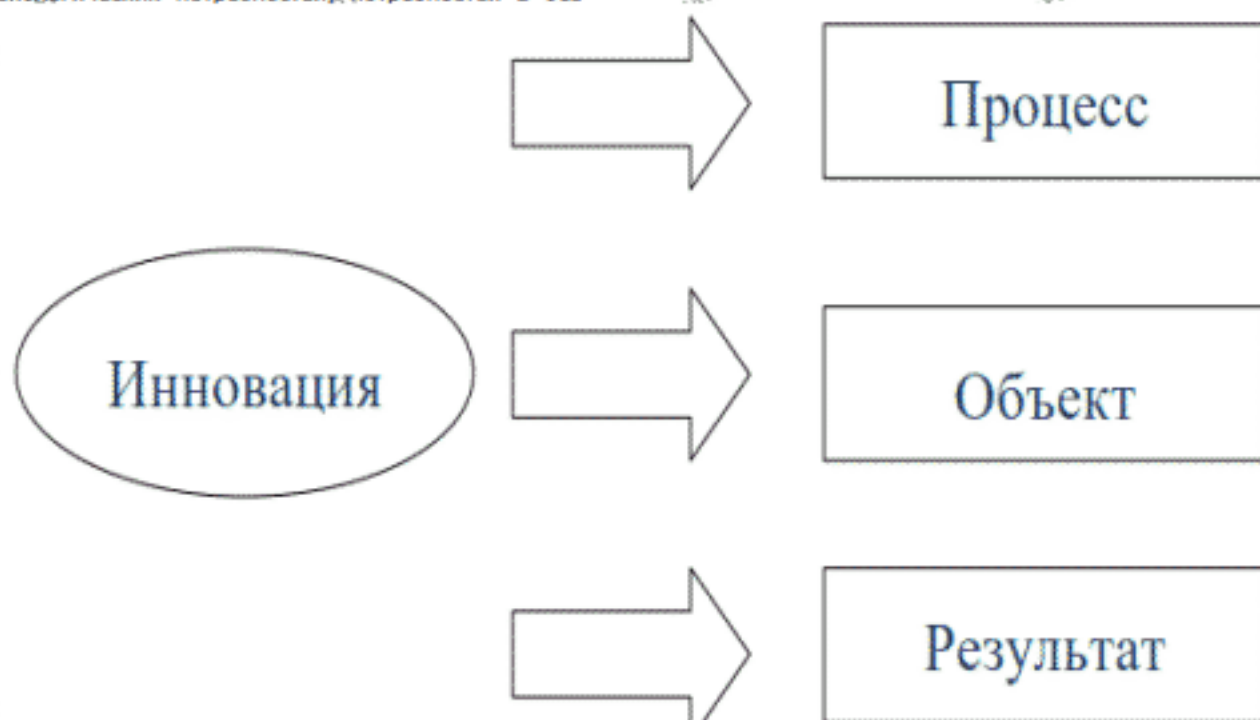


Рисунок 1 - Подходы к содержанию инновации

Проанализируем основные подходы к определению данного понятия.

Таблица 1. Подходы к определению понятия «инновация»

Автор/Документ	Результат	Объект	Процесс
Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 гг. [20]	▲		
Румянцева Е.Е. [6]	▲		
П. Друкер [1]	▲		
Авсъянников Н.М. [14]	▲		
Минниханов Р.Н., Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И., Сагдиев М.А [5]	▲		
Завлин П.Н. [13]	▲		
Фатхутдинов Р.А. [18]	▲		
Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. [4]			
Кулагин А.С. [12]			
Степановко Д.М. [16]		□	
Руководство Осло [20]		□	
Б. Санто [7]			○
Б. Твисс [8]			○
Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. [10]			○
Суворова А.Л. [17]			○
Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городков А.Г. [15]			○
Волынкина Н.В. [11]			○

Определения понятия инновации, вводимые упомянутыми авторами в значительной степени фрагментарны, порой касаются частных характеристик.

Обобщая подходы к определению данного термина, можно сказать, что инновация – это воплощение возможного (потенциального) прогресса в жизнь в форме новых технологий или продуктов.

Таким образом, можно сформулировать ряд тезисов, характеризующий инновацию, в соответствии с различными подходами:

1. Инновация - это изменение существующего или создание нового.
2. Инновация есть результат целенаправленной деятельности.
3. Главная функция инновации – обеспечение изменений в производстве, управлении, потреблении.

Необходимо сформулировать системное определение понятия инновации, характеризующее ее и как объект и как процесс, и как результат.

Следует подчеркнуть, что инновация должна быть применима в производстве (то есть внедряема) и коммерчески реализуемая (должна приносить прибыль).

По нашему мнению, «инновация» – системное понятие, которое охватывает все этапы (от НИР и ОКР до использования продукта конечным потребителем). При этом, ожидаемый результат также необходимо рассматривать системно. Во-первых, результат может носить технический характер (увеличение производственной мощности, повышение качества процессов обработки и т.п.), во-вторых экономический (снижение издержек, рост прибыльности), и в-третьих, результат может быть социальным (улучшение условий труда).

В современных условиях, характеризующихся высоким уровнем неопределенности внешней сре-

ды, сложностью, многоэтапностью разработок и их коммерциализации инновационный процесс носит вероятностный характер. А значит не всякий процесс может обеспечить получение требуемого объекта и желаемого результата его использования.

Таким образом, под инновацией будем понимать вероятностный процесс разработки нового объекта (продукта, технологии), его внедрения обеспечивающего получение системного (технического, экономического, социального) результата, который при удовлетворении существующей, либо сформированной потребности.

Развитие экономики требует от науки управления оперативных решений для изменяющейся ситуации. Высокая степень неопределенности среды и динамичная конкуренция провоцируют производителей на разработки новых технологий, товаров и услуг для удержания конкурентных позиций, и роста. При этом, прогнозирование последствий от разработки той или иной инновации значительно затрудняется вследствие непредсказуемости действий конкурентов, поведения потребителя и цепочечных эффектов от внедрения этой инновации. Следовательно, работа над инновациями должна выстраиваться системно. Системный подход должен быть принят уже на стадии определения понятия. В данной статье были проанализированы различные подходы к определению понятия «инновация». В результате были сделаны выводы о фрагментарности имеющихся в литературе определений. Было сформулировано и предложено системное определение понятия «инновации», основанное на комплексном понимании содержания инновации, учете неопределенности внешней среды и необходимости получения системного результата (технического, экономического и социального).

Библиографический список

1. Dracer P. Post-Capitalist Society. – OUPress, 1999. – p.211.
2. James, Steven R. (February 1989). «Hominid Use of Fire in the Lower and Middle Pleistocene: A Review of the Evidence». Current Anthropology (University of Chicago Press) 30 (1): 1–26. DOI:10.1086/203705
3. Maslow A. H. Motivation and Personality. — New York: Harper & Row, 1954.
4. Инновационный менеджмент / Э. А. Уткин, Г. И. Морозова, Н. И. Морозова. – М.: Акалис, 1996. – 208 с.
5. Минниханов Р.П., Алексеев В.В. Инновационный менеджмент. М.: -2002.-479с.
6. Румянцева Е.Е. Экономика и знания. – Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2010. – 274 с
7. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – Москва: Прогресс, 1990. – 295 с.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

9. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Й. Шумпетер; перевод с нем. В.С. Автономова и др. М.: Прогресс, 1982.
10. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия «инновация» и его классификация // Инновации. – 1998. – №2, 3
11. Волюнкина М.В. Правовая сущность термина «инновация» // Инновации. – 2006. – №1.
12. Кулагин А.С. Немного о термине «инновация» // Инновации. – 2004. – №7.
13. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П. Н.Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – 2-е изд. – М.: ЦИСН, 1998 – 568 с.
14. Авсянников Н.М. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
15. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
16. Степаненко Д.М. Университеты и экономика, основанная на знаниях, – Тамбов: Тамбовск. Гос. ун-т, 2011. – 364 с
17. Суворова А.Л. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – Йошкар-Ола: Мар. ГТУ, 1999.
18. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.
19. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832 "О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы"
20. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. ОЭСР, Евростат 2006 г [Эл. ресурс] Режим доступа: <http://rii-vuz.extech.ru/doc/oslo.pdf>.

References

1. Drucer P. Post-Capitalist Society. - OUPress, 1999. - p.211.
2. James, Steven R. (February 1989). «Hominid Use of Fire in the Lower and Middle Pleistocene: A Review of the Evidence». *Current Anthropology* (University of Chicago Press) 30 (1): 1–26. DOI:10.1086/203705
3. Maslow A. H. Motivation and Personality. — New York: Harper & Row, 1954.
4. Innovacionnyj menedzhment / E.H. A. Utkin, G. I. Morozova, N. I. Morozova. – М.: Akalis, 1996. – 208 s.
5. Minnihanov R.P., Alekseev V.V. Innovacionnyj menedzhment. М.: -2002.-479s.
6. Rumyanцева E.E. Экономика и знания. – Innovacionnyj menedzhment. – М.: Инфра-М, 2010. – 274 с
7. Santo, B. Innovacija kak sredstvo ehkonomicheskogo razvitiya / B. Santo. – Moskva: Progress, 1990. – 295 s.
8. Tviss B. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami / B. Tviss. – Sokr. per. s angl. – М.: Экономика, 1989. – 271 s.
9. SHumpeter, J. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla kon'yunktury) [Tekst] / J. SHumpeter; perevod s nem. V.S. Avtonomova i dr. М.: Progress, 1982.
10. Bezduornyj F.F., Smirnova G.A., Nechaeva O.D. Sushchnost' ponyatiya «innovacija» i ego klassifikacija // Innovacii. – 1998. – №2, 3
11. Volynkina M.V. Pravovaya sushchnost' termina «innovacija» // Innovacii. – 2006. – №1.
12. Kulagin A.S. Nemnogo o termine «innovacija» // Innovacii. – 2004. – №7.
13. Innovacionnyj menedzhment: Spravochnoe posobie / Pod red. P. N.Zavlina, A. K. Kazanцева, L. E.H. Mindell. – 2-е изд. – М.: CИСН, 1998 – 568 s.
14. Avsyannikov N.M. Innovacionnyj menedzhment: Uchebnik. – М.: INFRA-M, 2002.
15. Morozov YU.P., Gavrilov A.I., Gorodnov A.G. Innovacionnyj menedzhment: Ucheb. posobie dlya vuzov. – 2-е изд., pererab. i dop. – М.: YUNITI-DANA, 2003.
16. Stepanenko D.M. Univesitety i ehkonomika osnovannaya na znaniyah, – Тамбов: Tambovsk. Gos. un-t, 2011. – 364 s
17. Suvorova A.L. Innovacionnyj menedzhment: Ucheb. posobie. – Yoshkar-Ola: Mar. GTU, 1999.
18. Fathudinov R. A. Innovacionnyj menedzhment: Uchebnik / R. A. Fathudinov. – 6-е изд. – SPb.: Piter, 2010. – 448 s.
19. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 24 iyulya 1998 g. N 832 "O Konceptcii innovacionnoj politiki Rossijskoj Federacii na 1998 - 2000 gody"
20. Rukovodstvo Oslo Rekomendacii po sboru i analizu dannyh po Innovacijam. OEHSR, Evrostat, 2006 g [EhL. resurs] Rezhim dostupa: <http://rii-vuz.extech.ru/doc/oslo.pdf>.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Темиров М.А., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Кривенко Н.С., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Данная статья представляет собой обзор основных мер государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в новых индустриальных странах «первой волны».

Ключевые слова: новые индустриальные страны, инновации, МСП, государственная поддержка бизнеса.

Abstract: This article is an overview of the main measures of state support of small and medium innovative entrepreneurship in emerging economies' first wave'.

Keywords: newly industrialized countries, innovations, SMEs, government support business.

Мировая экономика, являющаяся многоуровневой, глобальной системой хозяйствования, которая объединяет в себе все экономики мира и основывается на международных принципах разделения труда.

Основу мировой экономики составляют развитые страны. Сейчас, развитые страны активно переходят от индустриального к постиндустриальному этапу развития. Главная цель развития экономик таких государств – это переориентация ресурсных, материальных и трудоемких производств в наукоемкие производства. Конечно же, помимо развитых стран, в мире существуют и развивающиеся государства, а также страны, которые находятся на промежуточном этапе развития. Именно эти страны и именуются Новыми индустриальными странами (НИС). Эти страны за несколько десятилетий совершили скачкообразный переход от отсталой стадии развития, которая свойственна развивающимся странам, к высокоразвитой. Средний ежегодный прирост ВВП таких стран в отдельные периоды составлял 7% ВВП в год.

Исследования НИС, их составляющих, отраслевой структуры и механизмов инновационного развития бизнеса является чрезвычайно актуальным, так как опыт, знания, практические и теоретические наработки данных стран являются важной информационной составляющей для дальнейшего последовательного и стабильного прогресса России, которая находится на сложном пути реформ экономики.

Новые индустриальные страны.

Для раскрытия основной темы исследования следует прояснить само понятие и сущность НИС.

НИС, как уже было указано выше, это новые индустриальные страны. На (на английском языке это звучит как: «newly industrialized country», или сокращенно NIC. В некоторых российских источниках аббревиатура НИС также пишется как НИК.

К числу НИС относятся государства, которые находятся на разных континентах. К основным чертам этой группы относятся следующие:

- быстрый темп экономического развития;
- динамические макроэкономические изменения;
- перемены в структуре народного хозяйства;
- высокий профессионализм рабочей силы;
- значительное участие в международной торговле;
- высокая доля иностранных инвестиций;
- удельный вес обрабатывающей промышленности в структуре внутреннего валового продукта выше 20 %.
- Быстрое развитие инновационного сектора экономики.

Страны из группы НИС выделились из числа развивающихся государств в середине XX века в несколько этапов:

- Страны первой волны. В их число входят «восточноазиатские тигры» (Ю. Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур), государства Американских континентов – Мексика, Бразилия, Аргентина;
- Страны второй волны: Малайзия, Индия, Таиланд;
- Страны третьей волны: Тунис, Кипр, Турция, Индонезию;
- Страны четвертой волны: КНР и Филиппины.

Итак, к группе НИС на данном этапе развития мировой экономики относятся 19 стран. В конце 20 века и к началу 21 века стали выделяться регионы устойчивого и стремительного экономического роста.

Проанализируем историю и закономерность развития НИС.

В конце 1960 – ых годов в развитых странах мира, по причине влияния ряда факторов, производство некоторых групп товаров (электроника, текстиль, химия) стало не рентабельным. Таким образом производство этих товаров со временем было перенесено в страны с более низкой ценой земельных участков, более дешевой рабочей силой. Множество ТНК разместили на данных территориях свои производства. Это сформировало «первую волну» стран НИС. Государства «первой волны» быстрее других смогли адаптироваться к новым условиям мировой экономики и сформировать наиболее благоприятный климат для иностранных инвестиций, тем самым добившись первых экономических успехов.

Далее, в 80-х годах 20 века, НИС «первой волны» («первого поколения») перестали быть так привлекательны, как были ранее и сами стали перемещать самые трудоемкие производства в близлежащие страны, сформировав таким образом НИС «второго поколения». Как было указано выше, этими странами стали: Малайзия, Индия, Таиланд и ряд других стран [3].

Тем самым можно отметить, что по мере формирования НИС, наблюдалась так называемая «ступенчатая индустриализация». По мере своего технологического развития, страны НИС с ходом времени уступали первую ступень своего развития, странам последующего поколения (индустриализация).

Модели развития экономик НИС.

Принято выделять несколько моделей развития НИС, которые определены (таблица 1) [2]:

- азиатская модель;
- латиноамериканская модель.

Таблица 1 - Модели НИС и их характеристика

Азиатские НИС	Латиноамериканские НИС
Экстравертивный тип	Интровертивный тип
Сбалансированно совмещаются политика импортозамещения и экспортоориентированности, хотя для некоторых стран характерно развитие экономики с преимущественной ориентацией на внешний рынок, на экспорт	Эта политика предполагает протекционизм, отсутствие конкуренции со стороны иностранных компаний, дешевизну кредитов. Политика импортозамещения не способствует коренному изменению роли развивающихся стран в мировом хозяйстве
Предпринимательский капитал направляется главным образом в обрабатывающую промышленность, сырьевые отрасли	Предпринимательский капитал направляется в торговлю, сферу услуг, в обрабатывающую промышленность
Сформировался более широкий круг источников финансирования развития	Обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с азиатскими НИС
Создаются трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции	Основное внимание - развитию материалоемких и капиталоемких отраслей в обрабатывающей и добывающей промышленности

Азиатская модель характеризуется не высокой долей государственной собственности. Но все же, влияние государства на экономику в этих государствах оставалось довольно высоким. В странах азиатского региона НИС отмечается политика лояльности к «своим» компаниям. Национальные экономики этих государств развиваются, ориентируясь при этом на внешний рынок.

Латиноамериканская модель характеризуется тенденцией к развитию национальных экономик, которые ориентированы на импортозамещение.

Отраслевая структура и типы НИС

Для дальнейшего анализа данной темы следует дать определение такому понятию, как отраслевая структура экономики.

Согласно идее Давида Риккардо, любое государство может иметь различные преимущества (как сравнительные, так и абсолютные) над другими государствами. Наличие этих преимуществ – это одна из важнейших причин того, что те или иные страны концентрируются на производстве определенных продуктов. В зависимости от отсутствия или наличия таких преимуществ (во многом ими являются ресурсы) создается отраслевая структура экономики.

Отраслевой структурой экономики принято называть соотношение и состав главных видов экономической деятельности, осуществляемых в той или иной стране. От того какая деятельность преобладает и зависит формирование внутреннего экономического уклада страны и ее положения в мировой экономике. Таким образом, отраслевая структура экономики – это основной фактор, который формирует общий профиль страны, как участницы мирового рынка.

Отраслевую структуру экономики классифицируют согласно двум системам:

- международная классификация отраслей экономической активности
- международная классификация по системе национальных счетов.

Согласно первой классификации, отраслевая структура экономики это:

- Первичный сектор (добыча сырья, сельское хозяйство). Также все виды деятельности, которые включают в себя прямое взаимодействие природы и человека с целью получения ресурсов.
- Вторичный сектор (все предприятия, которые занимаются переработкой и выпуском готовой продукции. Также все производители полуфабрикатов, что в итоге становится «сырьем» из которого получают готовую продукцию.

- Третичный сектор (сфера услуг). Консультирование, страхование, банкинг, рынок ценных бумаг и т.д.

Вторая классификация предполагает вклады в создание внутреннего валового продукта таких секторов экономики, как: малый, средний и крупный бизнес, государственные предприятия.

Согласно проанализированным утверждениям и трудам специалистов, уровень высокоразвитой экономики в значительной степени определяется ее инновационностью, развитием исследовательского сектора и высокотехнологичных производств.

Для более детального раскрытия темы и отражения отраслевой структуры экономик стран НИС, проанализируем отраслевую структуру некоторых стран из числа так называемых «азиатских драконов».

Сингапур.

Экономика Сингапура является развитой рыночной системой. Она во многом зависит от экспорта, в частности экспорта бытовой электроники, информационных технологий, фармацевтики и финансовых услуг. Значительную роль в структуре экономики играют ТНК.

Рост ВВП страны в 2015 году составил 2%.

Согласно источнику «FocusEconomics», рост ВВП в 2017 году составит 3,3 % [6].

При отражении структуры экономики очень важен показатель легкости ведения бизнеса. По версии рейтинга «Doing Business». Сингапур согласно этому рейтингу занимает одно из первых мест [4].

Южная Корея.

Эта страна также относится к группе так называемых «восточно-азиатских тигров» за счет того, что за тридцатилетний после принятия первой пятилетки президентом Пак Чонхи в 1962 году, экономика республики росла высокими темпами, а ее структура полностью изменилась.

Стремительный рост экономики 80-х годов замедлился к началу 90-х и составлял уже среднегодовые 6,5%, повышение заработной платы вызвало рост инфляции. К началу этого периода страна уже считалась высокоразвитой.

ВВП страны по состоянию на 2015 год составляет 1,377 трлн. долларов США, ВВП на душу населения 27221, 5 долл. США.

Согласно рейтингу легкости ведения бизнеса «Doing Business» республика занимает 5 место по состоянию на 2017 год [4].

Нефтехимия составляет большую долю экономики, затем с 16% показателем отмечается сектор судостроения, 13% за автомобилестроением, по 12% у сталелитейной и полупроводниковой промышленности.

К числу быстрорастущих рынков относятся рынки секторов связи, рынка услуг, логистики, IT, финансы и банки, транспорт.

Важно отметить, что для зарубежных инвестиций открыты отрасли энергетика, СМИ (телевидение и радио), атомная энергетика.

В основном стратегия роста экономики республики базируется на экспорте в развитые страны и регионы мира, такие как ЕС, Япония и страны Северной Америки, она не лишена и стратегической дальновидности, активно развиваясь в русле многосторонних отношений с АСЕАН и БРИКС.

В приоритетах развития экономики и ее структуры значатся такие направления как:

- Поддержка экспортных секторов экономики;
- Привлечение иностранных инвестиций в страну;
- Преодоление замедления роста на рынке недвижимости;
- Повсеместное внедрение высоких, инновационных IT-технологии во все отрасли экономики государства.

В последнее время значительное внимание уделяется реформам государственного сектора экономики и его инновационному развитию, развитию рыночной экономики и совершенствованию ее структуры.

Чтобы проанализировать развитие структуры экономики в дальнейшем можно обратиться к анализу приоритетов, которые Корея ставит во главе угла при развитии экономической составляющей, промышленности и технологий. К этим приоритетам относятся:

- Создание крупных стратегически значимых НИОКР (сферы: авиации, космос, судостроение, инновационные научные комплексы)
- Переработка и возобновляемые источники энергии
- Приборостроение, микроэлектроника обрабатывающая промышленность
- IT-сфера

В число самых развитых направлений входят:

- Технологии 5 G
- Робототехника
- Мобильные устройства различного предназначения
- Альтернативные источники энергии
- Интернет – технологии, облачные технологии
- Высоко интеллектуальные полупроводники
- Инновационное приборостроение

В структуре экономики в будущем безусловно будет преобладать инновационная составляющая.

Корейская экономика отличается высоким уровнем взаимодействия науки и бизнеса. Один из основных инструментов инновационного развития – это коммерциализация научно-технических разработок. В стране действуют специальные ведомства, которые поддерживают инновационное развитие и инновационную деятельность компаний.

В Южной Корее реализуется перечень мер по поддержке малого и среднего предпринимательства. Для этого там была создана Администрация малого и среднего бизнеса, имеющая порядка 11 региональных отделений, и осуществляющая различные мероприятия по поддержке предпринимательства. Ежегодно через Администрацию оказывается финансовая поддержка бизнесу в объемах, превышающих \$60 млрд. Помимо финансовой помощи, администрация решает следующие задачи:

- Привлечение венчурных инвестиций.
- Содействие экспортной активности.

- Помощь в разработке инновационных технологий.
- Поддержка в сфере PR.
- Создание комфортных условий для запуска инновационного бизнеса.
- Стимулирование развития малых и средних инновационных компаний на корейском рынке.
- Постоянное улучшение методов отбора перспективных стартапов.
- Налоговые послабления.
- Предоставление заемных средств на льготных условиях.
- Создание и развитие базы высококвалифицированных специалистов.
- Создание необходимой инфраструктуры и обеспечение доступа к ней [1].

Сингапур

В Сингапуре поддержку малого и среднего предпринимательства осуществляет специальное агентство «Spring», которое оказывает поддержку бизнесу по направлениям:

- Маркетинг.
- Бухгалтерский учет.
- Управленческое консультирование.
- Развитие персонала.

Государство оказывает поддержку в рамках нескольких направлений:

- 1) Административное:
 - регистрация компании (минимизация времени на бюрократические процедуры);
 - создание и развитие необходимой инфраструктуры;
 - подготовка кадров (субсидии на обучение);
 - организация взаимодействия малого бизнеса (стимулирование кооперации).
- 2) Финансовое:
 - гранты;
 - доленое финансирование;
 - льготные займы.
- 3) Фискальное:
 - льготные режимы налогообложения для малых и средних инновационных компаний;
 - участие в межгосударственных соглашениях о свободной торговле;
 - меры по устранению двойного налогообложения [8].

Перечисленные выше меры государственной поддержки инновационного бизнеса позволили Южной Корее и Сингапuru (далеко не самым крупным и богатым природными ресурсами государствам) стать передовыми и развитыми странами. Создание комфортных условий для ведения бизнеса закономерно выступает в качестве основного драйвера роста экономики и благосостояния граждан. При этом важно учитывать, что немалую часть инновационной продукции потребляет бизнес, а не конечный потребитель, следовательно, поддержка бизнеса не должна ограничиваться только инновационным сектором, необходимо стимулировать спрос на инновационную продукцию в том числе и за счет поддержки традиционных форм предпринимательства. В этой связи, считаем логичным отметить, что российская экономика может перенимать успешные практики НИС в части стимулирования малого и среднего бизнеса, что позитивно скажется на ее развитии. Необходимо создавать условия, при которых инновационные компании смогут развиваться и разрабатывать новые технологии, товары и услуги, а традиционный бизнес сможет внедрять эти разработки, осознавая, что государство заинтересовано и стремится снизить его риски.

Библиографический список

1. Администрация малого и среднего бизнеса Южной Кореи [Эл. ресурс] Режим доступа: smba.go.kr
2. Модель развития новых индустриальных стран Е. А. Брагина. Вестник Российской академии наук, 1998, том 68, № 1, с. 85-89
3. Новые индустриальные страны (НИС): Институт географии РАН [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://igras.ru/index.php?r=93&id=1220>
4. «Рейтинг стран DOING BUSINESS», [Эл. ресурс]. Режим доступа: doingbusiness.org
5. 2016 global r&d - Industrial Research Institute [Эл. ресурс]. Режим доступа: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf
6. Focus Economics [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.focus-economics.com>
7. «Smart Nation», Официальный сайт Управления премьер-министра Сингапура, [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.pmo.gov.sg/smartnation>
8. The SPRING Singapore. // The SPRING Singapore website [Эл. ресурс]. Режим доступа: <https://www.spring.gov.sg/About-Us/Pages/annual-reports.aspx>

References

1. Administraciya malogo i srednego biznesa Yuzhnoj Korei [Ehl. resurs] Rezhim dostupa: smba.go.kr
2. Model' razvitiya novyh industrial'nyh stran E. A. Bragina. Vestnik Rossijskoj akademii nauk, 1998, tom 68, № 1, s. 85-89
3. Novye industrial'nye strany (NIS): Institut geografii RAN [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: <http://igras.ru/index.php?r=93&id=1220>
4. «Rejting stran DOING BUSINESS», [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: doingbusiness.org
5. 2016 global r&d - Industrial Research Institute [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf
6. Focus Economics [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.focus-economics.com>
7. «Smart Nation», Oficial'nyj sayt Upravleniya prem'er-ministra Singapura, [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.pmo.gov.sg/smartnation>
8. The SPRING Singapore. // The SPRING Singapore website [Ehl. resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.spring.gov.sg/About-Us/Pages/annual-reports.aspx>

Содержание

ПРОБЛЕМА КОМПЛЕКСНОЙ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ВСЕХ ВИДОВ НА ТЕРРИТОРИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	3
Алихаджиева Д.Ш., Илаева З.М.	
THE FEATURES AND THE NEED OF BUILDING A PERSONAL BRAND	6
Андрейченко Н.В.	
ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ИЗМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ И УСЛУГ	11
Афанасьева О.А., Дмитриев Р.В.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМНОГО ПОДБОРА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	15
Богачков В.В., Фадеева И.Е.	
АЛГОРИТМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА	21
Бухтиярова Т.И., Шидьюсова Е.Н.	
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА	26
Бушуева Н.В., Потоцкая А.И.	
РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО РЕГИОНА	30
Валитова Т.А., Куриков В.М.	
ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	38
Данилова Р.Н., Шарипова А.А.	
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ ОСУЖДЕННЫХ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	42
Калашников Г.М., Терентьев А.С., Фомин А.Н.	
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	44
Кондрашина О.Н.	
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ	47
Кривенко Н.С.	
ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ	50
Кривенко Н.С.	
ПРИМЕНЕНИЕ УНИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ДАННЫХ В АРХИТЕКТУРНОМ ПОДХОДЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИСМ ПРЕДПРИЯТИЯ	53
Лопшин В.С., Беляев Н.А.	
РОССИЙСКИЙ РЫНОК БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	58
Новосельский С.О., Шамилова Э.Р., Ашуркова Е.А., Рождественская Ю.М.	
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ	64
Платонова А.С., Зурнаджянц Ю.А., Хаджаева А.Р.	
ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	67
Приходько К.С., Козловская С.А.	
РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ПЕРЕДАЧЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ЗНАНИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	73
Рудович А.А.	
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	76
Саргсян К.С.	
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА В ТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПОВОЛЖЬЯ	82
Серегина Ю.В., Свищева В.С.	
ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	85
Сучкова Н.А., Деминова С.В.	
ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	90
Сычева Я.О., Фардеева И.И.	
ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ	92
Темиров М.А.	
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	95
Темиров М.А., Кривенко Н.С.	

Contents

THE PROBLEM OF COMPREHENSIVE UTILIZATION OF WASTE OF ALL TYPES ON THE TERRITORY OF THE CZECH REPUBLIC Alifadzhieva D.Sh., Ilaeva Z.M.	3
THE FEATURES AND THE NEED OF BUILDING A PERSONAL BRAND Andrejchenko N.V.	6
TRANSFORMATION OF ECONOMY AS A FACTOR OF CHANGE APPROACHES TO ORGANIZATION OF PRODUCTION ACTIVITIES OF GOODS AND SERVICES Afnas'eva O.A., Dmitriev R.V.	11
THEORETICAL ASPECTS OF SYSTEM SELECTION AND MOTIVATION OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE MODEL SYSTEM OF ENTERPRISE MANAGEMENT Bogachkov V.V., Fadeeva I.E.	15
THE ALGORITHM OF FINANCING THE SYNDICATED LOAN Buhtiyarova T.I., Shid'yusova E.N.	21
THE STUDY OF FOREIGN SYSTEMS OF FINANCIAL MONITORING Buzhueva N.V., Potockaya A.I.	26
RATIONALIZATION OF THE PROCESSES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NORTHERN OIL AND GAS REGION Valitova T.A., Kurkov V.M.	30
FOREIGN PRACTICE OF AN ASSESSMENT OF PROFESSIONAL ACTIVITY OF TEACHERS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS Danilova R.N., Sharipova A.A.	38
ANALYSIS OF INDICATORS OF EMPLOYMENT OF CONVICTS IN THE MOSCOW REGION Kalashnikov G.M., Terent'ev A.S., Fomln A.N.	42
ASSESSMENT OF THE QUALITY OF ECONOMIC GROWTH OF INDUSTRIAL PRODUCTION Kondrashina O.N.	44
ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION AND CLASSIFICATION OF INNOVATIONS Krtvenko N.S.	47
THE TASK OF ENSURING A STRATEGIC BALANCE OF INNOVATION DEVELOPMENT CORPORATION Krtvenko N.S.	50
THE USE OF STANDARDIZED DATA MODELS IN THE ARCHITECTURAL APPROACH OF FORMING THE INTEGRATED ENTERPRISE Lapshin V.S., Belyaev N.A.	53
THE RUSSIAN MARKET OF BANK LENDING: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT Novosel'skiy S.O., Shamilova E.H.R., Ashurkova E.A., Rozhdestvenskaya O.M.	58
IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE MEDICAL ORGANIZATION ON THE BASIS OF BUILDING AN EFFECTIVE DEVELOPMENT CONCEPT Platonova A.S., Zumadzh'yanc YU.A., Hadzhaeva A.R.	64
THE FORMATION OF THE INTERNATIONAL INFORMATION-ANALYTICAL SYSTEM IN THE FRAMEWORK OF THE STRATEGY FOR MANAGING THE INVESTMENT OPERATIONS OF THE NATIONAL ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL MARKET Prifod'ko K.S., Kozlovskaya S.A.	67
THE ROLE OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN TECHNOLOGY TRANSFER AND KNOWLEDGE NECESSARY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS Rudovich A.A.	73
GENERAL CHARACTERISTICS OF FOREIGN SYSTEMS OF TAX CONTROL Sargsyan K.S.	76
EVALUATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS IN THE TOURISM SECTOR ON THE EXAMPLE OF REGIONS OF THE VOLGA REGION Seregina YU.V., Svishcheva V.S.	82
THE PROCESS OF FORMATION OF THE INTEGRATED SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FIXED ASSETS IN AGRICULTURE Suchkova N.A., Deminova S.V.	85
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND QUALITY OF LIFE OF CITIES OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT Sycheva YA.O., Fardjeeva I.I.	90
THE CONCEPT OF INNOVATION: THE CURRENT STAGE OF EVOLUTION Temirov M.A.	92
THE POSSIBILITY OF USING THE EXPERIENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES IN CONDITIONS OF MODERN RUSSIAN ECONOMY Temirov M.A., Krtvenko N.S.	95

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 5 (ч.6), 2017 г.

Редактор - В.Б. Папырин
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.05.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 11.9.

Заказ 5

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 05.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 11.9.

Order 5

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin