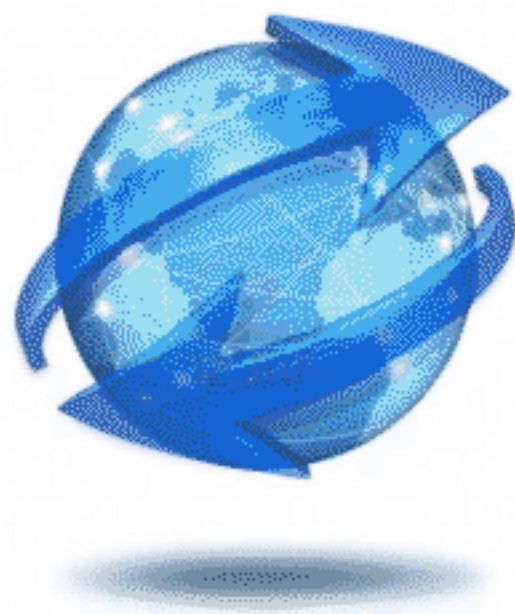


# Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**№ 9 ч.2**

**2017**

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

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

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**Главный редактор**

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

**Члены редакционной коллегии**

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

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

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

**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, Южная Осетия

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Алексеев А.М.,** к.э.н., доцент, Российский университет транспорта (МИИТ)

**Аннотация:** Статья посвящена актуальным вопросам встраивания системы контроллинга в организационную систему предприятия. Определены основные элементы системы контроллинга, являющиеся инструментами формирования управленческих решений.

**Ключевые слова:** контроллинг, система контроллинга, управление, организационная структура, планирование, учет, контроль, управленческий учет.

**Abstract:** the Article is devoted to topical issues of integration of the system of controlling in the organizational system of the enterprise. The basic elements of the controlling system, are instruments of managerial decision-making.

**Keywords:** controlling system, management, organizational structure, planning, accounting, control, management accounting.

Контроллинг в переводе с английского «to control» - наблюдение. Но это понятие в экономике может иметь несколько значений: контроль, управление, планирование.

Согласно современному подходу контроллинг можно интерпретировать как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием. Задачи контроллинга, следовательно, состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия. Таким образом, основная функция контроллинга состоит в поддержке руководства предприятия [3].

В настоящее время любая компания придерживается выработанной стратегии, представляющей собой увязку процессов внутрифирменного планирования и организационной структуры. При этом система контроллинга должна встраиваться именно в организационную структуру, при этом включать в себя задачи, инструменты, которые способствуют достижению поставленных целей. Именно поэтому встроенная система контроллинга представляется как процесс управления, необходимый для достижения целей самой компании.

В связи с этим, для определения требований и постановке задач к системе контроллинга является четкое понимание конечных целей самого предприятия. Важно также, чтобы построенная система контроллинга была адаптирована к специфическим факторам и учитывала особенности ведения бизнеса.

По этой же причине функции контроллинга определяют поставленными перед компанией целями и содержат те виды управленческой деятельности, которые способствуют достижению поставленных целей: контроль, учет, планирование, анализ, информационно-аналитическое обеспечение руководства информацией, необходимой для управления и принятия верных решений.

Кроме этого, функции системы контроллинга необходимо дополнить необходимостью проведения специальных исследований, которые учитывают состояние и тенденции развития конкретного предприятия в рыночных условиях. Маркетинговый анализ также включается в систему разработки рекомендаций для формирования управленческих решений. В свою очередь, маркетинговый анализ – это процесс изучения конъюнктуры рынка, спрос и предложение, интерес к данному виду продукции или услуг, а также перспективы развития того или иного направления деятельности.

Можно утверждать, что процесс контроллинга – это не только контроль, учет и планирование. Это всестороннее изучение конкретного бизнеса, учитывающий не только внутренние факторы, но и различные аспекты внешней среды для формирования рекомендаций.

Важно отметить, что процесс контроллинга – непрерывный. Все данные тщательно отбираются, подвергаются анализу и группируются в блоки по различным направлениям деятельности предприятия. Немаловажную роль в этом играет информационно обеспечение, которое складывается, исходя из поставленных целей.

Планирование в процессе контроллинга – это принятие управленческих решений, связанных с будущими событиями, которые включают в себя постановку целей и подготовку необходимых для их достижения мероприятий в рамках имеющегося и создаваемого потенциала предприятия [2].

Определение целей в контроллинге – весьма трудоемкий процесс, и как уже было отмечено, цели должны совпадать с целями самого предприятия. Поэтому к выбору качественных и количественных показателей, выбору критериев необходимо подойти особенно аккуратно, ведь именно от того, насколько точно будут определены цели, будет зависеть и конечный результат. Способность контроллинга грамотно расставить приоритеты в постановке и определении целей, в конечном итоге, даст возможность предложить такие управленческие решения, которые способны повысить конкурентоспособность предприятия на рынке.

Мониторинг – элемент контроллинга, который заключается в измерении и контроле за сроками реализации процессов. Мониторинг также охватывает бизнес-процессы, происходящие как внутри самого предприятия, так и за его пределами, но способные влиять на деятельность и результат. Мониторинг как элемент контроллинга регулярно контролирует и измеряет качество этих процессов. Анализ и контроль – основные составляющие мониторинга, которые способствуют достижению поставленных целей.

Контроль – элемент системы контроллинга, который представляет определение и документирование свершившихся фактов, событий. Далее происходит сравнение с плановыми показателями для определения результативности деятельности предприятия за определенный период времени.

Важно отметить, что контроль и контроллинг – понятия лишь отчасти тождественные. Контроль регистрирует свершившиеся факты, контроллинг на основе выводов, полученных в результате контроля, формирует управленческие решения, нацеленные в будущее.

Контроль в системе контроллинга выполняет вторичную по отношению к планированию функцию. Именно осуществляет мониторинг исполнения плановых заданий и реализации поставленных целей [1].

Характерной чертой контроля является его продолжительность. Он осуществляется на всех стадиях практической реализации управленческих решений.

Перечисленные элементы системы контроллинга в комплексе дают возможность не только оценить результаты проводимых мероприятий, провести анализ внутренней и внешней среды предприятия,

но и составить план управленческих мероприятий, способных улучшить экономические показатели предприятия на рынке.

#### Библиографический список

1. Алексеенко А.М. Основные задачи и проблемы построения системы контроллинга на предприятии//Вестник Института Дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». - 2017. - №1 (41). - С. 113-118.
2. Бережной В.И., Таранова И.В., Цвиринько И.А. Управленческие ресурсы XXI века//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2011. - №4. - С. 277-284.
3. Хан Д., Хунгенберг Х. ПИК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 928 с.

#### References

1. Alekseenko A.M. Osnovnye zadachi i problemy postroyeniya sistemy kontrollinga na predpriyatii//Vestnik Instituta Druzhby narodov Kavkaza «Teoriya ekonomiki i upravleniya narodnym hozyajstvom». - 2017. - №1 (41). - S. 113-118.
2. Berezhnoj V.I., Taranova I.V., Cvirin'ko I.A. Upravlencheskie resursy XXI veka//Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika. - 2011. - №4. - S. 277-284.
3. Han D., Hungenberg H. PIK. Stoimostno-orientirovannye koncepcii kontrollinga. - M.: Finansy i statistika, 2005. - 928 s.

## РЕТРОСПЕКТИВА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ 1995-2017-Й ГОДЫ. ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ ВЫРАБОТКИ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ

**Ахметов Т.Р.**, к.э.н., старший научный сотрудник, Институт социально-экономических исследований, Уфимский научный центр РАН

**Аннотация:** Данная статья посвящена ретроспективе изменений в научно-технологической сфере России и различных элементов единой системы НИС РФ в 1990-х - 2010 годах, с углубленным анализом их экономической и правовой реформы, её роли и значения для развития общества в целом. В статье описаны обобщенные выводы и итоги 25 летнего периода трансформации функционирования общественных институтов в научно-технологической сфере.

**Ключевые слова:** инновации, эволюция, эволюционная модель с инновационной доминантой, научно-технологическая и инновационная политика государства, инновации.

**Abstract:** This article is devoted to retrospective changes in the scientific and technological sphere of Russia and the various elements of the Russian NIS unified system in the 1990's - 2010's, with in-depth analysis of their economic and legal reforms, its role and importance for the development of society as a whole. The article describes the generalized findings and the results of 25 years of the transformation period of functioning of public institutions in scientific and technological sphere.

**Keywords:** Innovation, evolution, evolutionary model of innovation dominant, scientific-technological and innovation policy, Innovation.

90-е годы определили основной вектор развития экономики России, как сырьевой базы бурно развивающихся экономик новых индустриальных стран и вывозимого капитала Запада. Основные объемы производства готовой продукции переместились за границу, и до сих пор доминирующим остаётся сырьевая специализация страны [4, 5, 6, ...]. Такая интеграция России в международное разделение труда (МРТ) была сформирована под чутким руководством «чикагской группы» экономистов - советников обслуживавших новое руководство страны, после распада СССР. То есть интеграция экономики происходила без должного контроля и интеллектуального обеспечения научно-технологическим сектором страны, он был полностью отстранён от реформирования экономики.

Влияние, правомочность и высокий статус представителей крупного капитала формирует упрощённую модель развития научно-технической сферы. Происходит закрепление периферийной модели экономики России: масштабный завод технологий, консервация их развития и максимальное поддержание их срока службы, даже в ущерб развитию бизнеса в будущем, далее обращение к зарубежному поставщику за обновлением технологий, и далее повторение цикла использования завезённой технологии [14, 15, 16]. В этой схеме внешней зависимости от обновления технологий, отечественный сектор науки и технологий отсутствует. Частные инвестиции в науку, при такой схеме, не должны возникнуть, а расходы бюджетов на неё воспринимаются бизнесом как бесполезная трата на непонятные цели [1, 2, 3]. Происходила интеграция с зарубежными компаниями, поставщиками технологий, и одновременная оптимизация производственных компаний (отраслевая наука, социальные объекты и многое другое «ненужное» - продается или не финансируется - деградирует). Наука и образование в такой ситуации сократились до уровня некоторого сохранения прежних разработок и перераспределения на подготовку кадров гуманитарных направлений, для обслуживания поставок импорта и сырьевого экспорта. Потеря кадрового потенциала России исчисляется миллионом учёных и исследователей покинувших страну с конца 80-ых - серединой девяностых годов. Подготовка новых кадров переориентирована на потребности рынка труда: обслуживание добывающих отраслей промышленности и импортных поставок товаров и технологий из-за рубежа [17, 18, 19]. Сама сформирова-

вавшаяся периферийная модель экономики России отторгает высококвалифицированных специалистов с рынка труда [7, 8].

Понимание элитами закрепившейся ситуации в научно-технологическом секторе экономики как масштабной проблемы, определяющей весь ход дальнейшей истории страны впервые определяется Федеральным законом от 23.08.1996 N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», в котором подробно рассматриваются понятия инноваций, инновационного проекта, инновационной инфраструктуры и инновационной деятельности. Закон явился результатом работы следующих экспертных советов и групп 1994-1995гг.: Совета безопасности России, Комитета РФ по машиностроению, Комитета РФ по промышленности и т.д.

К принципам государственной политики относятся «стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот» (гл. IV, ст. 11, п. 2), а среди полномочий органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации указывается «содействие развитию инновационной деятельности субъектов Российской Федерации» (гл. IV, ст. 12, п. 1). Федеральной властью закреплено право принятия и реализации научных, научно-технических и инновационных программ и проектов субъектов Российской Федерации (гл. IV, ст. 12, п. 3). Финансирование же инноваций отчасти возлагается на регионы (гл. IV, ст. 12, п. 5.1). 16-я статья данного федерального закона, введённая 21 июля 2007 году, подробно говорит о государственной поддержке инновационной деятельности. Основными целями поддержки инновационной деятельности является модернизация российской экономики, обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшение качества жизни населения. Принципами являются:

- программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки;

- доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- опережающее развитие инновационной инфраструктуры; публичность оказания государственной поддержки инновационной деятельности посред-

ством размещения информации об оказываемых мерах государственной поддержки инновационной деятельности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";

- приоритетность дальнейшего развития результатов инновационной деятельности;
- защита частных интересов и поощрение частной инициативы;
- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;
- обеспечение эффективности государственной поддержки инновационной деятельности в целях социально-экономического развития РФ и её субъектов;
- целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности.

Столь масштабному законодательному акту предшествовало принятие «Государственной стратегии экономической безопасности РФ» (Указ Президента РФ №608 от 29.04.1996г.) инициировавшей принятие Концепции национальной безопасности РФ – направленную в том числе на структурный разворот российской экономики в направлении инновационного развития, центральное условие обеспечения безопасности России заключается в развитии наукоёмких и высокотехнологичных производств. В настоящее время эти документы утратили силу ввиду принятия новой стратегии экономической безопасности от 2017 года в которой столь масштабные задачи уже не ставятся. Указом Президента Российской Федерации в соответствии с федеральным законом №390-ФЗ «О безопасности» от 28 декабря 2010 года и федеральным законом №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» утверждается стратегия экономической безопасности на период до 2030 года.

Следующим важным документом для научно-технологического развития России можно назвать: Постановление правительства РФ № 1569 от 27 декабря 1996 г. в котором определены критерии экономической и технологической безопасности.

Тем не менее, в федеральном бюджете средства на науку и образование составляют не более 1% от ВВП РФ, то есть декларативность законов, стратегий и концепций элитами страны определена изначально, расходы на инновации и инновационные пояса научных и учебных учреждений не предусмотрены в принципе [9, 11., 12., 14.]. Такие пояса начинают формироваться региональными и муниципальными властями с 2005 года в Татарстане, Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Нижнем Новгороде и т.д., такие пояса действуют по настоящий период времени, но масштабы их деятельности очень малы, а создание успешных стартапов единичны.

В 2002 году появляется документ: Приоритетные направления развития науки, технологий и техники РФ, утверждены Президентом РФ 20.03.2002 г. К ним отнесены: информационно-телекоммуникационные технологии и электроника; технологии применяемые для космической и авиационной техники; новое материаловедение и химия; новый транспорт; перспективные вооружения; специальная и военная техника; новые производственные технологии; технологии живых систем; экологизация и энергосбережение жизнедеятельности. В приоритетах отсутствуют фундаментальные научные исследования как направление развития науки. Что определяет весь ход дальнейших событий по реформированию фундаментальной науки в стране. И сокращению количества критических технологий с 70 до 52, но даже по ним механизмы частно-государственного партнерства в инвестици-

онной сфере не получили должного развития в мегапроекты обеспечивающие качественный экономический рост, даже после принятия и реализации следующего документа (Пр-576 от 30.03.2002 г.) «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу», целью провозглашается переход на инновационный путь развития на основе избранных приоритетов и критических технологий, задачами являются: развитие фундаментальной науки и важнейших прикладных исследований и разработок; совершенствование государственного регулирования развития науки и технологий; формирование национальной инновационной системы (НИС); повышение эффективности использования научных результатов и технологических разработок; сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса; интеграция науки и образования; развитие научно-технологического международного сотрудничества. Опираясь на эти цели и задачи Правительством был разработан план, предусматривающий мероприятия по разработке стратегии развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 года.

В 2002 году была принята Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» Министерства науки и образования РФ на 2002-2006 гг. Её целью являлось: сужение состава приоритетов; ориентация на устойчивый экономический рост; принцип – «от рынка к технологиям»; минимизация влияния научного сообщества, ведомств и групп; привязка к процедурам формирования и реализации научно-технической политики.

Круг критических технологий был сужен согласно следующим двум документам (Пр-843 и Пр-844 от 21.05.2006 г.) были указаны следующие позиции: информационно-телекоммуникационные системы; индустрия наносистем и материалы; живые системы; рациональное природопользование; энергетика и энергосбережение; транспортные, авиационные и космические системы; безопасность и противодействие терроризму; перспективные вооружения, военная и специальная техника. Критические технологии сокращены с 52 до 34. Всё указанное предполагалось поддерживать и реализовывать федеральной целевой программой «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» и 11 федеральных целевых программ развития высокотехнологичного комплекса страны. Масштабные результаты в экономике России данной программы в 2017 году не очевидны.

В мае 2009 года (Указ Президента РФ от 20.05.2009 г. № 579) были утверждены следующие приоритетные направления технологической модернизации российской экономики: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии с уклоном в телекоммуникации; медицинские технологии; стратегические информационные технологии. В целях упорядочивания формулировок в приоритетах научно-технологического развития, правительством РФ были разработаны и утверждены «Правила формирования, корректировки и реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ и перечня критических технологий РФ» (Постановление Правительства РФ № 340 от 22 апреля 2009 г.), установлено что: критические технологии должны быть взаимосвязаны со стратегическими целями и приоритетными направлениями, определёнными в прогнозах и программах социально-экономического развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу; формирование и корректировка критических технологий будет осуществ-

ляться исходя из прогнозов научно-технологического развития страны и других стран и экспертизы реализации критических технологий раз в 4 года; реализация критических технологий проводится в рамках федеральных и ведомственных целевых программ и других программ финансируемых федеральным бюджетом и внебюджетными фондами. Ярким примером такого способа финансирования критических технологий являются госкорпорации «Роснано» и «Сколково». В связи с этим, необходимо отметить Федеральный закон от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково" (Созданиями и дополнениями). Центру переданы беспрецедентные полномочия и средства для реализации инновационной политики (по объему несколько млрд. долл.), к 2017 году открыто более 100 успешных стартапов. В любом среднем ВУЗе Восточной Европы количество стартапов составляет столько же, при несравненно меньших затратах.

Следующим (Указ Президента РФ №899 от 07.07.2011 г.) приоритетные направления изменения и законодательно утверждены следующие: безопасность и противодействие терроризму; индустрия наносистем; информационно-телекоммуникационные системы; науки о жизни; перспективные виды вооружений военной и специальной техники; рациональное природопользование; транспортные и космические системы; энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика. Перечень критических технологий уменьшен с 34 до 27

Результативность указанных законодательных актов, опять оказалась невысокой: масштабный поток стартапов не стал драйвером экономического роста страны до сих пор.

Кроме того, в 2012 г. в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию в числе технологических приоритетов были обозначены: композиты; редкоземельные металлы; биотехнологии; геномная инженерия; IT-технологии; новое градостроительство; инжиниринг; промышленный дизайн. Далее, в декабре 2012 г. Президентом Российской Федерации было дано поручение Правительству Российской Федерации совместно с представителями науки и бизнеса разработать и утвердить "дорожные карты" по развитию новых отраслей, в том числе в таких областях, как производство композитных материалов, биотехнологии, геномная инженерия, IT-технологии, градостроительство, инжиниринг и промышленный дизайн (перечень поручений от 22 декабря 2012 г. № Пр-3410 по реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2012 г.).

Стратегические приоритеты России сформулированы ещё в целом ряде документов имеющих юридическую силу: Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р; Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537; Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120; Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 19.12.2012 № 1666; Перечень приоритетных направлений, по которым осуществляется софинансирование расходных обя-

зательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований за счет средств федерального бюджета, на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.12.2013 № 2420-р; а также другие долгосрочные отраслевые стратегии, концепции и доктрины, принятые и утвержденные на федеральном уровне.

Основные параметры и механизмы реализации стратегических приоритетов раскрываются в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации, государственных и федеральных целевых программах, а также в отдельных организационно-распорядительных документах. Среди ключевых документов - Указы Президента Российской Федерации №№ 596-606 от 07.05.2012 (т.н. «майские указы»), определяющие целевые ориентиры и меры по реализации государственной политики по важнейшим направлениям: экономика, социальная сфера (в первую очередь, здравоохранение и образование), наука, государственное управление, демография, обеспечение населения доступным жильем и жилищно-коммунальными услугами, международные отношения, вооруженные силы и военная служба, отношения с внешним миром. Для управления наукой, согласно «майским указам» создано (Федеральное агентство научных организаций) ФАНО, объединившее академии страны.

Среди общих приоритетов выделяются приоритеты регионального развития в РФ:

1. Формирование из регионов – «локомотивов роста» нового опорного каркаса страны. Приоритет с одной стороны успешно реализован в ряде регионах (Калужская область, Татарстан и т.д.) [12], но не в полной мере реализован в других регионах, в том числе в Башкортостане и ещё в целом ряде наиболее мощных и развитых регионов России. Здесь, серьезным образом сказывается роль личности в истории территорий, первые лица успешных регионов, лично формировали и укрепляли РИС и необходимую инновационную инфраструктуру, привлекали инвесторов и федеральную власть к реализации крупных проектов и развитию особых экономических зон, открытию новых исследовательских центров и учреждений высшей школы, усиливали специализацию и развивали редкие факторы производства. Регионы аутсайдеры, безинициативны и их представители редки в коридорах федеральной власти и штаб-квартирах крупных корпораций, их РИС слаба, а инновационная инфраструктура не развита, специализация и развитие редких факторов не являются целью развития региона.

2. Формирование региональных модулей Национальной инновационной системы Российской Федерации. Из предыдущего принципа и его пояснения понятно, в одних регионах модули национальной инновационной системы созданы и фактически функционируют в других, модули предстоит формировать.

3. Создание условий для модернизации промышленности, поддержка и развитие конкурентоспособных экономических (территориальных производственных) кластеров. Региональные кластеры являются частью инновационной инфраструктуры регионов, их успешное развитие выступает индикатором развития РИС.

4. Создание системы управления человеческими ресурсами. Для РИС - это означает создание конкурентоспособных условий для обладателей редкими компетенциями и их тиражирование с одновременным развитием компетенций востребованных в будущем. Это означает, планирование будущего развития территории, исходя из научно-технологических заделов, имеющихся в регионе.



5. Улучшение качества государственного (муниципального) управления в регионах, в первую очередь повышение эффективности использования общественных финансов. Приоритет, касаемо РИС, напрямую связан с указанным в предыдущем комментарии.

Указанные приоритеты, во всех регионах предполагают развитие РИС и создание необходимой инновационной инфраструктуры, но пути решения таких масштабных задач, представляются различными, от полного копирования опыта другого региона до создания своей модели развития, в зависимости от его специализации.

Таким образом, все указанные приоритеты сформулированы наиболее широко и масштабно, что свидетельствует о применении руководством страны модели страны глобального центра: это является амбициозным и дорогостоящим для бюджета страны проектом. Строительство инновационного типа экономики потребует таких усилий общества и государства, что поставит на грань выживания широкие массы населения, а преследование цели строительства экономики страны глобального центра из периферийной модели, без продолжительного периода догоняющей модели чревато существенными неоправданными потерями ресурсов [10, 13].

#### Библиографический список

1. Алтуфьева Т.Ю., Алтуфьева Н.В. Совершенствованное кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как фактор роста эффективности реализации финансового потенциала территориальных образований. В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем VIII Всероссийская научно-практическая Интернет-конференция. Ответственный редактор: Д.А. Гайнанов. 2014. С. 181-183.
2. Биглова Г.Ф., Шилова А.А. Образование как основа управления инновационным потенциалом страны. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.178-179.
3. Гарипова З.Ф., Гарипов Ф.Н. К проблеме социально-экономического развития общества и человека. В сборнике: Региональная экономика: взгляд молодых Гайнанов Д.А. сборник научных трудов молодых ученых и специалистов. Учреждение Российской академии наук, Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН; редкол.: Д.А. Гайнанов и др.. Уфа, 2010. 43-58.
4. Гайфуллина М.М. Методический подход к оценке рисков социальной устойчивости территориального образования. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С. 256-259.
5. Гастенова Е.В., Уляева А.Г. Классификация инструментов территориального маркетинга для разных территорий. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.29-31.
6. Васильева О.П. Проблемы управления инновационным развитием и механизмы по их устранению. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.180.
7. Инвестирующая система инновационной экономики региона: Монография / под ред. Д.А. Гайнанова. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009. – 190 с.
8. Кравченко С.И., Кладченко И.С. Исследование сущности инновационного потенциала //Науч. труды Донецкого национального технического университета. Сер.: экономическая. Вып. 68. Донецк: ДонНТУ, 2003. С.138.
9. Климова Н.М. Экономический ландшафт и экономический профиль территории как категории понятийного аппарата пространственной проблематики. Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: Материалы VI Всероссийской научно-практической Интернет-конференции. В 2-х частях. Часть II. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2012. – 270с. С.12-14.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т. 20.1959. С.56-68.
11. Нигматулин Р.И. «Страна должна развивать науку по всем направлениям» <http://www.rfr.ru/show.php?id=493&code=AR>
12. Печаткин В.В. Инструментарий оценки регионального богатства и возможность его использования в практике территориального управления. Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. №2 (149). С.55-56.
13. Орешников В.В., Низамутдинов М.М. Управление развитием муниципальных образований на основе экономико-математического инструментария. Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: Материалы VI Всероссийской научно-практической Интернет-конференции. В 2-х частях. Часть II. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2012. – 270с. С.247.
14. Полтерович В.М.. На пути к новой теории реформ. М.:ЦЭМИ РАН и РЭШ, 2003. С.120. с.196.
15. Сахапова Г. Р. Межуровневое распределение финансовых ресурсов бюджетной системы РФ. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С. 150-152.
16. Сильвестрова С.Н. Инновационная экономика России: научно-инновационные и структурно-инвестиционные проблемы. Под редакцией Н.А.Новицкого. М.:Наука. 2010 с 121. В России коммерциализуется порядка 20% научно-инновационных разработок, а то время как в развитых странах ЕС свыше 80%, а в США 90-95%.
17. Тютюнникова Т.И. Оплата труда как индикатор критической зоны территориальных финансов. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.153-155.
18. Чернуха Д.С. Инновации в структуре туристско-рекреационного хозяйства. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-

непрактической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.224-225.

19. Шмакова М.В. Совершенствование методов регионального стратегирования: финансовый аспект. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016, - 316с. С.156-157.

#### References

1. Altuf'eva T.YU., Altuf'eva N.V. Sovershenstvovanie kreditovaniya sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva kak faktor rosta effektivnosti realizatsii finansovogo potentsiala territorial'nykh obrazovaniy. V sbornike: Problemy funkcionirovaniya i razvitiya territorial'nykh social'no-ehkonomicheskikh sistem VIII Vserossiyskaya nauchno-prakticheskaya Internet-konferentsiya. Otvetstvennyy redaktor: D.A. Gajnanov. 2014. S. 181-183.
2. Biglova G.F., Shilova A.A. Obrazovanie kak osnova upravleniya innovatsionnym potentsialom strany. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.178-179.
3. Garipova Z.F., Garipov F.N. K probleme social'no-ehkonomicheskogo razvitiya obshchestva i cheloveka. V sbornike: Regional'naya ehkonomika: vzglyad molodykh Gajnanov D.A. sbornik nauchnykh trudov molodykh uchyonnykh i spetsialistov. Uchrezhdenie Rossiyskoy akademii nauk, Institut social'no-ehkonomicheskikh issledovaniy Ufimskogo nauchnogo centra RAN; redkol.: D.A. Gajnanov i dr.. Ufa, 2010. 43-58.
4. Gajfullina M.M. Metodicheskiy podhod k tsenke riskov social'noj ustojchivosti territorial'nogo obrazovaniya. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S. 256-259.
5. Gastyonova E.V., Ulyayeva A.G. Klassifikatsiya instrumentov territorial'nogo marketinga dlya raznykh territorij. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.29-31.
6. Vasil'eva O.P. Problemy upravleniya innovatsionnym razvitiem i mekhanizmy po ih ustraneniyu. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.180.
7. Investoprovodyashchaya sistema innovatsionnoj ehkonomiki regiona: Monografiya / pod red. D.A. Gajnanova. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2009. – 190 s.
8. Kravchenko S.I., Kladchenko I.S. Issledovanie sushchnosti innovatsionnogo potentsiala //Nauch. trudy Doneckogo nacional'nogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: ehkonomicheskaya. Vyp. 68. Doneck: DonNTU, 2003. S.138.
9. Klimova N.I. Ehkonomicheskij landshaft i ehkonomicheskij profil' territorii kak kategorii ponyatiynogo apparata prostranstvennoj problematiki. Problemy funkcionirovaniya i razvitiya territorial'nykh social'no-ehkonomicheskikh sistem: Materialy VI Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy internet-konferentsii. V 2-h chastyah. CHast' II. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2012. – 270s. S.12-14.
10. Marks K., Engels F. Soch. - T. 20.1959. С.56-68.
11. Nigmatulin R.T. «Strana dolzhna razvivat' nauku po vsem napravleniyam» <http://www.rfr.ru/show.php?id=493&code=AR>
12. Pechatkin V.V. Instrumentarij otsenki regional'nogo bogatstva i vozmozhnost' ego ispol'zovaniya v praktike territorial'nogo upravleniya. Imushchestvennye otnosheniya v Rossiyskoy Federacii. 2014. №2 (149). S.55-56.
13. Oreshnikov V.V., Nizamutdinov M.M. Upravlenie razvitiem municipal'nykh obrazovaniy na osnove ehkonomiko-matematicheskogo instrumentariya. Problemy funkcionirovaniya i razvitiya territorial'nykh social'no-ehkonomicheskikh sistem: Materialy VI Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy internet-konferentsii. V 2-h chastyah. CHast' II. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2012. – 270s. S.247.
14. Polterovich V.M.. Na puti k novej teorii reform. M.:СЭМИ РАН; РЕШ, 2003. S.120. s.196.
15. Sahapova G. R. Mezhurovnevoe raspredelenie finansovykh resursov byudzhetnoj sistemy RF. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S. 150-152.
16. Sil'vestrova S.N. Innovatsionnaya ehkonomika Rossii: nauchno-innovatsionnye i strukturno-investitsionnye problemy. Pod redakciej N.A.Novickogo. M. Nauka, 2010 s.121. V Rossii kommercializuetsya poryadka 20% nauchno-innovatsionnykh razrabotok, v to vremya kak v razvitykh stranah ES svyazhe 80%, a v SSHA 90-95%.
17. Tyutyunnikova T.I. Oplata truda kak indikator kriticheskoy zony territorial'nykh finansov. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.153-155.
18. Chernuha D.S. Innovatsii v strukture turistsko-rekreacionnogo hozyajstva. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.224-225.
19. Shmakova M.V. Sovershenstvovanie metodov regional'nogo strategirovaniya: finansovyy aspekt. Innovatsionnye tekhnologii upravleniya social'no-ehkonomicheskim razvitiem regionov Rossii: Materialy VIII Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ufa: ISEHI UNC RAN, 2016, - 316s. S.156-157.

## НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ДОСТИЖЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ

**Байгильдин Д.Р.**, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт Управления, Экономики и Финансов

**Байгильдин Э.Р.**, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт геологии и нефтегазовых технологий

Аннотация: В настоящее время, несмотря на положительную динамику в нефтеперерабатывающем секторе России, данная отрасль все еще испытывает ряд проблем, в частности не соответствие качества нефтепродуктов мировым стандартам, низкая глубина переработки, слабая инвестиционная привлекательность, устаревшие нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) и т.д. В данной статье проанализировано развитие российской нефтеперерабатывающей отрасли в период с начала XXI века до нынешнего времени. Отдельно рассмотрены актуальные вопросы нефтеперерабатывающего сектора, а также предложен ряд рекомендаций для совместной работы государства и НПЗ нацеленных на достижение и удержание конкурентных позиций в данном сегменте бизнеса.

Ключевые слова: нефть, нефтеперерабатывающий сектор, нефтепродукты, НПЗ.

Abstract: Presently, despite the positive dynamics in the Russian oil refining sector, this sector is still experiencing a number of problems, namely discrepancy of quality of oil products to the world standards, low refining efficiency, weak investment attractiveness, obsolete refineries, etc. This article analyzes the development of the Russian oil refining industry from the beginning of the 21st century to the present time. The actual issues of the oil refining sector have been considered, and a number of recommendations have been proposed for the joint work of the state and oil refineries aimed at achieving and retaining competitive positions in this segment of the business.

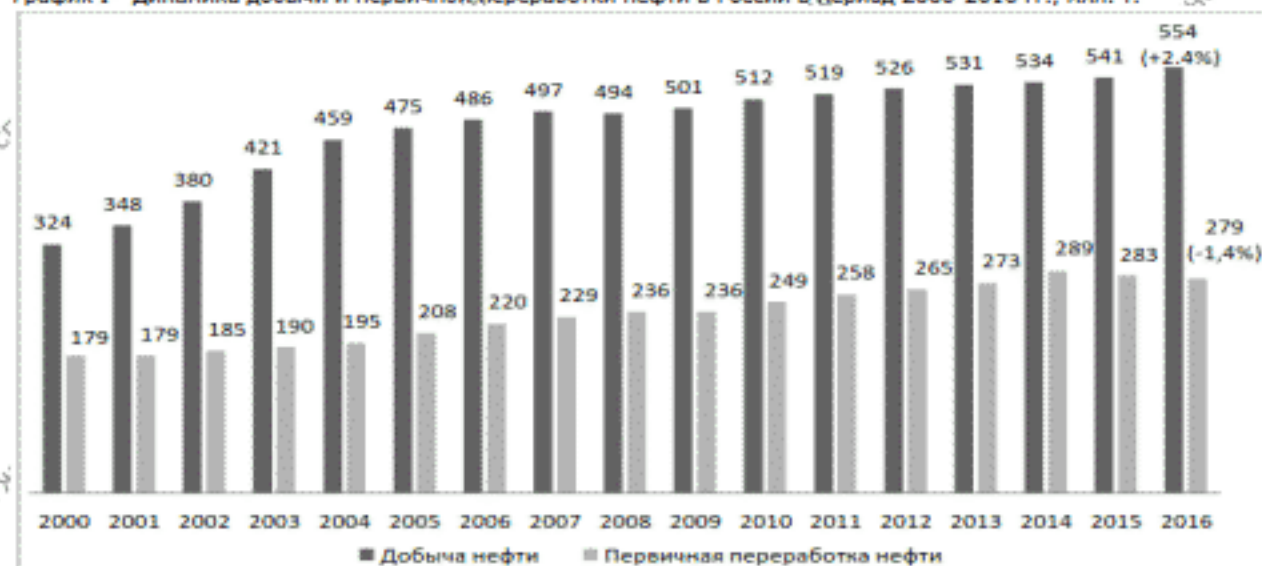
Keywords: oil refining industry, oil products, refineries.

На протяжении многих десятилетий нефтегазовый комплекс (НГК) России представляет собой важнейшую составляющую экономики страны, определяя потенциал и перспективы ее развития. Сегодня, нефтегазовая промышленность не только формирует около 55% экспортных доходов государства, 36% федерального бюджета и более 20% ВВП, но также обеспечивает функционирование и поступательное развитие большинства отраслей народного хозяйства.<sup>1</sup> Наряду со значительными на национальном уровне, НГК России обладает влиятельной позицией на мировом энергетическом рынке, где доли российской нефти и газа составляют около 12,5% и 16,5%, соответственно [7; 22-23]. Более того, в настоящее время Россия входит в тройку стран с наибольшими объемами (5709 тыс. барр./день) и мощностями (6418 тыс. барр./день) нефтепереработки в мире [7; 22-23].

Переработка нефти занимает особое место в нефтегазовой отрасли России, стабильно и в полном объеме обеспечивая нефтепродуктами внутренний рынок, а также формируя около 16,5% экспортных доходов страны. С начала XXI века нефтеперерабаты-

вающая промышленность в России переживает этап активного роста и развития. Так, в период с 2000 по 2014 г., объем переработки нефти увеличился со 179 млн. т. до 289 млн. т., или на 61% (см. график 1). Столь активное развитие было обеспечено увеличением нефтепереработки на действующих нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) входящих в состав вертикально-интегрированных компаний (ВИНК, около 87% прироста) в купе со строительством внушительного количества (более 200) «малых» НПЗ (34% прироста) и запуском крупного нефтеперерабатывающего комплекса (АО «ТАНЕКО») на территории Татарстана с нефтеперерабатывающей мощностью около 7 млн. т. [4; 1]. Более того, на протяжении всей фазы роста, наблюдалась повышенная инвестиционная активность, направленная на модернизацию и развитие нефтеперерабатывающей промышленности. Так, если в 2005 г. совокупный объем капиталовложений всех российских компаний в нефтепереработку составлял 35,8 млрд. рублей, то в 2011 эта сумма увеличилась до 151,5 млрд. рублей, а в 2014 г. достигла рекордной отметки в 290 млрд. рублей<sup>2</sup>.

График 1 - Динамика добычи и первичной переработки нефти в России в период 2000-2016 гг., млн. т.

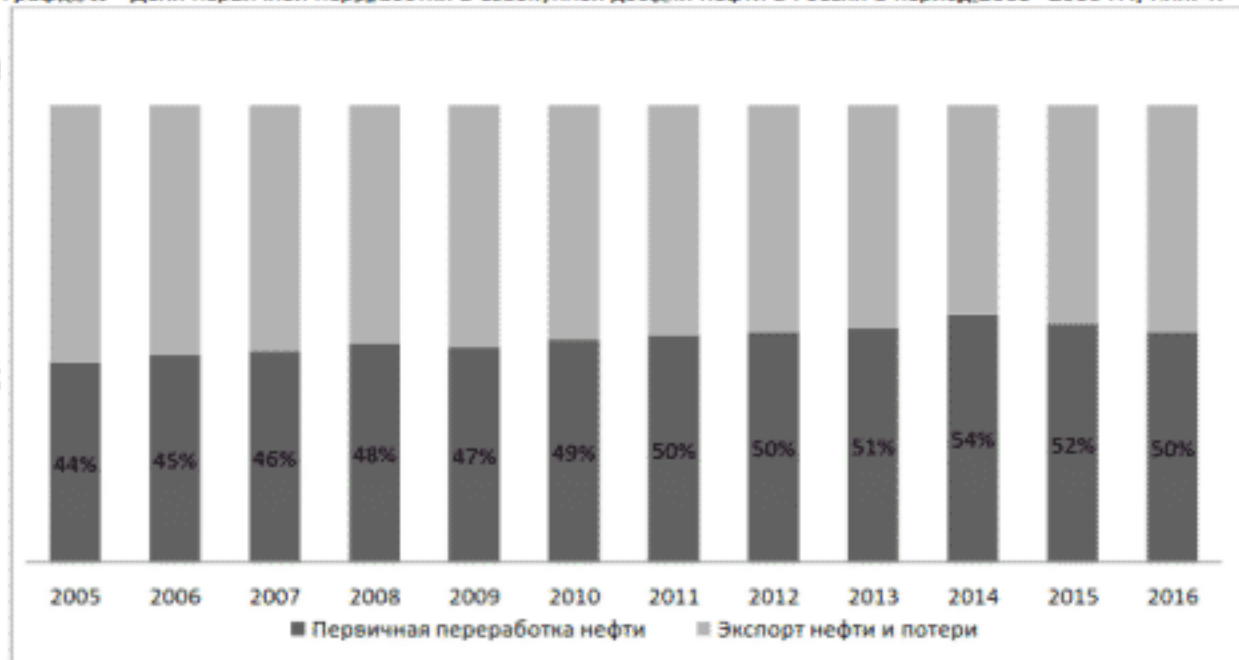


Источник: составлено автором по данным Минэнерго.

В течение последних двух лет наблюдалась характерное снижение первичной переработки нефти, до 279 млн. т. в 2016 г. Данная отрицательная динамика была обусловлена оптимизацией загрузки комплексных НПЗ в условиях низких цен на углеводороды. В результате, на фоне падения объемов первичной переработки в период 2015-2016 гг. загрузка всех процессов вторичной переработки увеличилась. А именно, загрузка углубляющих и облагораживающих процессов в целом по отрасли достигла в 2016 г. 25% и 35% от первичной переработки, соответственно [5; 9]. В результате наблюдается улучшение структуры нефтепродуктовой корзины страны. Так, производство низкомар-

жинального топочного мазута, выпуск которого рос даже в кризисный период 2008-2009 гг., значительно сократилось за 2015-2016 гг. (-15,6 млн. т.), в то время как практически все основные светлые нефтепродукты за аналогичный период показали сравнительный рост (нафта +2.4 млн.т., а/м бензин +1.7 млн.т., газойлевые топлива +2.2 млн. т.) [5; 10]. Более того, по сравнению с 2005 г. заметно выросла доля первичной переработки в добыче нефти. Если раньше на экспорт уходило около 56% нефти, то к 2014 году этот показатель снизился до 46%, а к 2016 г. закрепился на отметке 50% (см. график II).

График II - Доля первичной переработки в совокупной добыче нефти в России в период 2005 -2016 гг., млн. т.

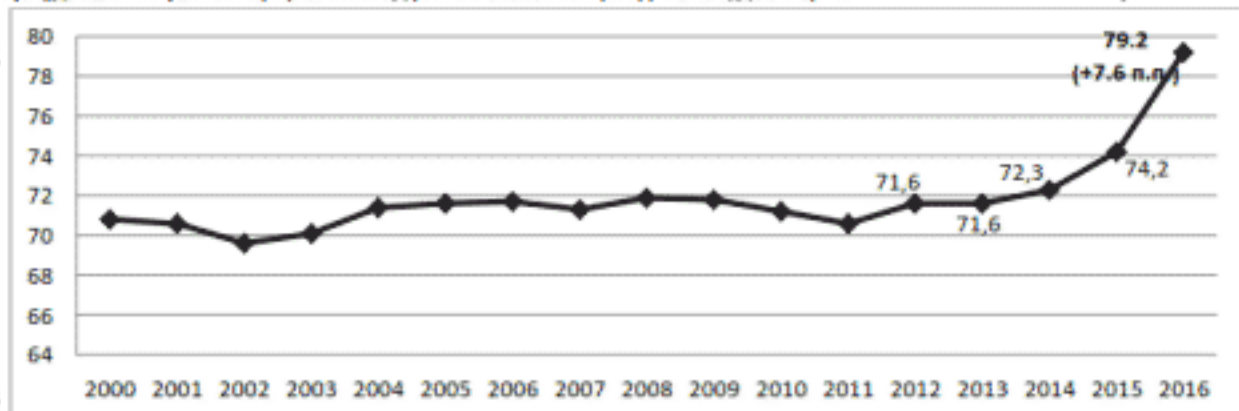


Источник: составлено автором по данным Минэнерго.

Очередным положительным моментом отечественной нефтепереработки стал существенный скачок (+7.6 п.п.) глубины переработки нефти в период 2013-2016 гг., как следствие модернизации отрасли, а именно активное внедрение технологий гидрокрекинга и каталитического крекинга (см.

график 3). И наконец, с 1 июля 2016 г. Россия полностью перешла на 5-й экологический класс моторных топлив на внутреннем рынке, запретив к обороту топлива ниже классом и тем самым став еще на один шаг ближе к мировым стандартам.

График III - Глубина переработки нефти в России в период 2000-2016 гг., %



Источник: составлено автором по данным Минэнерго.

Среди основных источников сформировавшихся экономических предпосылок для позитивной динамики производства нефтепродуктов, выделяют со-

четание трех факторов: положительная ценовая конъюнктура на энергетическом рынке (вплоть до середины 2014 г.), оптимальное распределение

налоговой нагрузки между отечественной добычей и переработкой (налоговые маневры 2011-2017 гг.) а также емкость как внутреннего, так и мирового рынка [4].

Хотя, на первый взгляд, нефтепереработка со стабильно растущими показателями и высокой мировой долей, может показаться одним из наиболее преуспевающих сегментов российской экономики, современное состояние нефтеперерабатывающего сектора все еще нуждается в кардинальных преобразованиях.

Среди основных проблем отечественной нефтепереработки, исследователи выделяют устаревшие НПЗ с высокой степенью изношенности основных фондов и неоптимальным размещением, несоответствие качества нефтепродуктов мировым экологическим стандартам, зависимость от импортного оборудования и катализаторов<sup>2</sup>, низкую глубину переработки нефти, сравнительно низкий уровень инвестиций в основной капитал, преимущественное производство и экспорт темных нефтепродуктов.

Сегодня в основе российской нефтепереработки лежат 32 крупных НПЗ, большинство из которых были созданы либо в довоенное время, либо в период с 1950 по 1980 гг. На данных предприятиях наблюдается высокая изношенность основных фондов, приближающаяся к отметке в 80%, что приводит к высокому уровню энергопотребления<sup>3</sup> и производству низкокачественных продуктов. Кроме того, целый ряд крупнейших российских НПЗ размещены в непосредственной близости к основным регионам нефтедобычи, а также на значительном удалении от мест потребления нефтепродуктов и морских портов. Данная особенность ведет к существенному снижению маржи (за счет высоких логистических затрат), тем самым выводя часть мощностей российских НПЗ за пределы рентабельности. Таким образом, помимо того, что большая часть крупных НПЗ требует кардинальной модернизации, очевидна также необходимость строительства новых нефтеперерабатывающих мощностей с оптимальным размещением. Однако инвестиции в основной капитал (двигатель успешной модернизации) нефтеперерабатывающей промышленности находятся на довольно низком уровне (2,4% от общего объема инвестиций<sup>4</sup>), несмотря на стабильно положительную динамику в последнее десятилетие.

Кроме того, глубина переработки нефти на российских НПЗ, которая в последнее время переживает активный рост, все еще остается сравнительно низкой, в среднем составляя 79,2%<sup>5</sup>. В Европе этот показатель находится на отметке в 85%, в то время как США является абсолютным рекордсменом нефтепереработки со средней глубиной равной 96% [3]. Существенный рост доли легких углеводородов в конечном продукте нефтепереработки в России в период 2013-2016 гг. был обеспечен несколькими НПЗ, а именно НПЗ «ТАНЕКО», «Антипинский» НПЗ, «Омский» НПЗ, НПЗ «Уфанефтехим», НПЗ «ЛУКОЙЛ-Волгоград-нефтепереработка», которые достигли показателей в пределах 92-99%. При этом более половины крупнейших НПЗ России имеют глубину переработки ниже 65%, то есть довольно неэффективно используют нефтяное сырье.

К основным проблемам российской нефтеперерабатывающей отрасли также относится постоянное отставание качества нефтепродуктов от мировых экологических стандартов. Так, только с 2013 г. в России был запрещен оборот автобензинов и дизельного топлива ниже стандарта Евро-3, в то время как в Евросоюзе уже с 2009 г. действовал экологический стандарт Евро 5. Кроме того, уже с 2015 года Евросоюз использует топливо класса Евро 6, а в России только со второй половины 2016 года вступил в силу запрет на оборот топлива ниже эко-

логического стандарта Евро 5 [1]. Таким образом, российские светлые нефтепродукты перманентно не соответствуют европейским требованиям, и как следствие продаются по сравнительно низкой стоимости для дальнейшей доработки до соответствующего класса. Тем самым, российские НПЗ и государственный бюджет теряют существенную долю выручки.

И наконец, несмотря на то, что нефтепродуктовая корзина России за последние годы претерпела качественные улучшения, структура производства нефтепродуктов все еще существенно отстает от развитых стран. Так, в 2016 г. выход мазута, дизельного топлива и автомобильного бензина в России составил 31,1%, 41,7% и 21,8% от общего объема переработанной нефти соответственно<sup>6</sup>. Напротив, в США производство мазута составляет не более 2,5%, в то время как доля автомобильного бензина составляет около 47%, а дизельного топлива почти 28,5%<sup>6</sup>. Структура нефтепродуктовой корзины Европейского союза также существенно отличается от российской, а именно Европа производит в среднем 14,6% мазута, 25% автомобильного бензина и почти 45% дизельного топлива от совокупного объема переработки нефти<sup>7</sup>.

Итак, несмотря на масштабность и положительную динамику российской нефтеперерабатывающего сектора с начала XXI века, данная отрасль все еще имеет ряд структурных проблем, снижающих эффективность ее функционирования и конкурентоспособность на мировом энергетическом рынке. Для выхода из сложившейся ситуации необходима слаженная и комплексная работа государства и действующих НПЗ по ряду ключевых направлений развития, а именно:

- Модернизация отрасли направленная на:
    - I. улучшение структуры нефтепереработки, путем выпуска высокомаржинальных светлых нефтепродуктов, отвечающих требованиям международных экологических стандартов.
    - II. ввод новых высокотехнологичных мощностей по первичной и вторичной нефтепереработке, учитывая среди прочих факторов потенциальные рынки сбыта.
  - Повышение инвестиционной активности в нефтеперерабатывающем сегменте бизнеса посредством создания условий обеспечивающих экономическую привлекательность затрат на модернизацию (гибкое налогообложение, вовлечение государства в крупные отраслевые проекты, ускоренная амортизация, льготный ввоз оборудования и технологий, не имеющих аналогов в России и т.д.).
  - Стимулирование увеличения затрат на НИОКР в нефтеперерабатывающем секторе, как основы долгосрочного стабильного роста и постепенного отказа от импорта зарубежных оборудования и технологий.
  - Минимизация стимулов для наращивания переработки, нацеленной на экспорт полупродуктов и/или реализацию суррогатов моторных топлив путем внедрения дифференцированной системы налогового субсидирования, направленного на поддержку технологичных НПЗ производящих преимущественно светлые нефтепродукты соответствующие мировым стандартам [5; 25].
- Государство совместно с НПЗ уже сделали первые шаги к структурным изменениям в нефтеперерабатывающем секторе, а именно, начиная с 2011 года, был проведен ряд налоговых маневров, сформированы новые технические регламенты для отрасли, заключены четырехсторонние соглашения между органами государственной власти и вертикально интегрированными компаниями. Однако с учетом нынешней ситуации принимая во внимание значительное количество факторов (внутренняя и

внешняя ценовая конъюнктура, спрос на нефтепродукты, доступность импортного оборудования и технологий и др.) работа по ключевым направлениям должна быть продолжена.

<sup>1</sup> Рассчитано автором по данным Росстата, Минэнерго, ФТС.

<sup>2</sup> Источник: Росстат.

<sup>3</sup> Сокращение наименее эффективной части первичной переработки с отрицательной маржей и одновременное увеличение покрытия первичной переработки вторичными процессами.

<sup>4</sup> См. [1], [2].

<sup>5</sup> По данным Соломонов А.П., почти 80% катализаторов для нефтепереработки поступает из-за границы [6; 5].

<sup>6</sup> По данным Соломонов А.П., коэффициент полезного действия печных агрегатов в РФ не превышает 60%, а в Европе составляет около 90% [6; 6].

<sup>7</sup> Рассчитано автором по данным Росстат.

<sup>8</sup> Источник: Минэнерго.

<sup>9</sup> Рассчитано автором по данным Минэнерго.

<sup>10</sup> Рассчитано автором по данным U.S. Energy Information Administration.

<sup>11</sup> Рассчитано автором по данным The Directorate-General for Energy of the European Commission.

#### Библиографический список

1. Адушев М.Н. Современные проблемы нефтеперерабатывающей промышленности России. – Пермь: Научный журнал «Вестник Пермского университета», 2015. – с. 55-68.
2. Валитов Ш.М., Азимов Ю.И., Павлова В.А. Современные системные технологии в отраслях экономики. Учебное пособие. – М., 2015. – с. 498.
3. Глубина переработки нефти в России, Европе и США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://neftegaz.ru/analysis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evropе-i-SShA>
4. Нефтепереработка в России: курс на модернизацию. Ernst and Young. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/\\$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf)
5. Нефтяная отрасль России: итоги 2016 г. и перспективы на 2017-2018 гг. VYGON Consulting. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://vygon.consulting/upload/iblock/036/vygon\\_consulting\\_russian\\_oil\\_industry\\_outlook\\_2018\\_p1.pdf](https://vygon.consulting/upload/iblock/036/vygon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2018_p1.pdf)
6. Соломонов А.П. Особенности государственного регулирования модернизации нефтеперерабатывающих мощностей и внешней торговли нефтепродуктами в России. М.: Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2015. – с. 1-17.
7. BP Statistical Review of World Energy June 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf>.

#### References

1. Adushev M.N. Sovremennye problemy neftepererabatyvayushchej promyshlennosti Rossii. – Perm': Nauchnyj zhurnal «Vestnik Permskogo universiteta», 2015. – s. 55-68.
2. Valitov SH.M., Azimov JU.I., Pavlova V.A. Sovremennye sistemnye tekhnologii v otraslyah ehkonomiki. Uchebnoe posobie. – M., 2015. – s. 498.
3. Glubina pererabotki nefti v Rossii, Evrope i SSHA. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://neftegaz.ru/analysis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evropе-i-SShA>
4. Neftepererabotka v Rossii: kurs na modernizaciyu. Ernst and Young. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/\\$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/$FILE/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf)
5. Neftyanaya otrasl' Rossii: itogi 2016 g. i perspektivy na 2017-2018 gg. VYGON Consulting. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [https://vygon.consulting/upload/iblock/036/vygon\\_consulting\\_russian\\_oil\\_industry\\_outlook\\_2018\\_p1.pdf](https://vygon.consulting/upload/iblock/036/vygon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2018_p1.pdf)
6. Solomonov A.P. Osobennosti gosudarstvennogo regulirovaniya modernizacii neftepererabatyvayushchih moshchnostej i vneshnej torgovli nefteproduktami v Rossii. M.: Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE», – 2015. – s. 1-17.
7. BP Statistical Review of World Energy June 2017. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf>.

## ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Батычек Е.С., ИАиС ВолГТУ  
Тершукова П.О., ИАиС ВолГТУ

**Аннотация:** В данной статье исследован вопрос эффективного развития строительного предприятия. Подробно рассмотрено понятие инновационного потенциала и критерии его оценки. Исследована модель активизации деятельности на основе управления дебиторской задолженностью и оборотными активами. Сформулированы необходимые организационные мероприятия с целью успешного управления оборотными средствами и снижения дебиторской задолженности. Полученные выводы и рекомендации могут быть применены на практике в процессе финансово-хозяйственной деятельности строительной компании.  
**Ключевые слова:** строительное предприятие, инновационный потенциал, инновации, дебиторская задолженность, оборотные активы, управление.

**Abstract:** In this article, the issue of efficient development of a construction enterprise is investigated. The concept of innovative potential and criteria for its evaluation is considered in detail. The model of activation of activity on the basis of management of accounts receivable and circulating assets is investigated. The necessary organizational arrangements have been formulated to successfully manage working capital and reduce accounts receivable. The findings and recommendations can be applied in practice in the process of financial and economic activities of the construction company.

**Keywords:** Construction enterprise, Innovation potential, Innovations, accounts receivable, current assets, management.

Современные экономические условия характеризуются обострением конкуренции, в которой все более важным фактором успеха становится степень инновационной активности предприятий, вовлеченных в конкурентную борьбу за потребителя [3; 27].

В современных условиях все больше становится очевидным, что основу устойчивого и стабильного развития строительного предприятия представляет степень формирования научно-технической сферы, наукоемких технологий и инновационные разработки, чем и обосновывается актуальность данного исследования. А также формирование модели активизации деятельности предприятия обеспечивается на основе эффективного управления дебиторской задолженностью и оборотными активами.

Таким образом, в данном исследовании мы рассмотрим вопросы касательно эффективного развития строительного предприятия.

В первую очередь проанализируем, как проводится оценка инновационного потенциала, затем сформируем модель активизации эффективной деятельности и развития.

Во-первых, обозначим, что инновационным потенциалом обладает именно такое строительное предприятие, которое способно объединить все свои ресурсы (финансовые, технологические и др.) для внедрения нового или улучшенного товара или новой технологии.

Вместе с тем следует отметить, что инновации – это не любое возможное нововведение, а только такое, которое значительно увеличивает эффективность функционирующей системы, то есть оказывает положительный эффект на развитии предприятия.

Для успешного управления инновационной деятельностью предприятия необходимо оценивать эффективность использования каждого фактора производства в каждой из функциональных сфер деятельности предприятия [3; 29].

Сегодня при разработке стратегии инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций [5; 83].

С целью оценки инновационного потенциала строительной компании, как правило, применяются следующие показатели:

1. Инновационная составляющая работников предприятия – кадровые (человеческие) ресурсы:

- численность и состав персонала, занятого разработками инновационных проектов и научными исследованиями;
- оценка квалификации и производственного потенциала кадров;
- уровень мотивации к инновационной активности;
- качество работы;
- система подготовки и переподготовки сотрудников.

2. Производственно-технологический потенциал – материально-технические ресурсы:

- наличие основных фондов, необходимых для инновационных разработок, их движение, использование в научных целях;
- оборотные средства, их состав, объем, динамика использования в ходе реализации инновационного потенциала;
- наличие дополнительных производственных мощностей;
- наличие собственной базы для инновационной деятельности.

3. Прогрессивность производства:

- результаты НИОКР;
- патенты и лицензии;
- приобретение новых технологий;
- передача технологий;
- структура, объем и темпы производства инновационной продукции (услуги);
- уровень гибкости производства;
- прогрессивность оборудования.

4. Финансовые ресурсы:

- объем и структура затрат на инновационные разработки;
- издержки в ходе производства инноваций, прибыли от реализации.

Отметим, что система предложенных нами показателей является примером для предприятий строительной отрасли, но не является полной и единственной, допускается добавление и иных критериев в зависимости от конкретной сферы деятельности оцениваемого предприятия. Тем не менее, предложенные критерии оценки инновационного потенциала дают возможность охватить приоритетные направления и основные ресурсы деятельности.

Актуально на сегодня обозначить, что одна из приоритетных задач в настоящее время – энергосбережение на предприятиях находит свое решение в создании инновационных технологий.

Энергосберегающие технологии разрабатываются на основе инновационных решений и на данный момент являются выполнимыми технически и приносят экономическую выгоду. Эти технологии также являются экологически безопасными и не мешают ходу деятельности в целом работников предприятия [2; 2].

Основными направлениями реализации инновационного потенциала в целях энергосбережения можно выделить следующие: применение теплообменников, сжатого воздуха, энергосберегающих ламп освещения и др.; установка двигателей переменной частоты; технологии, основанные на тригенерации (процесс совместной выработки электричества, тепла и холода); применение иных источников энергии (солнца, ветра, воды и пр.).

Далее в нашем исследовании проанализируем, как эффективно управлять дебиторской задолженностью строительного предприятия, а именно сформируем модель активизации деятельности компании на основе уменьшения дебиторской задолженности.

В первую очередь необходимо выделить, что дебиторская задолженность в строительных организациях-застройщиках может появляться по причине неоплаты за незавершенное строительство (недостроенные здания и помещения) или предоставления помещений в рассрочку, а также и при появлении иных сложностей в процессе строительства.

Кроме того, на уровень дебиторской задолженности основное влияние оказывают макроэкономические условия и принятая фирмой политика предоставления кредита и инкассации. Предоставление кредита является одним из многих факторов, под воздействием которых изменяется спрос на продукцию предприятия. Управление дебиторской задолженностью требует прямых и косвенных издержек, но предоставление кредита, как правило, увеличивает объем продаж [1; 120].

Следовательно, управление дебиторской задолженностью необходимо строить на принципе комплексного анализа и оценки:

1. Общий полный анализ дебиторской задолженности компании: распределение дебиторской задолженности по срокам возникновения; установление чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности периода оборачиваемости; нахождение доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств.

2. Частный анализ дебиторов по двум важным параметрам: оценка кредитной истории дебитора; оценка финансового положения и устойчивости.

3. Эффективное формирование и развитие кредитной политики, нацеленное на повышение результативности операционной и финансовой работы строительной компании.

Далее сформируем основные способы снижения уровня дебиторской задолженности строительного предприятия в целях его развития и более устойчивого финансового положения.

Во-первых, необходимо эффективное ведение переговоров с дебиторами, направленное на установление кратчайших сроков закрытия долга и создания, подходящих для обеих сторон условий выплаты. Возможна рассылка письменного оповещения с просьбами об исполнении должником его финансовых обязательств или же прекращение обслуживания данного клиента, ограничение поставок до момента закрытия всех долговых обязательств.

Во-вторых, стоит выделить следующие мероприятия, осуществление которых будет способствовать формированию эффективной модели активизации

деятельности и благоприятно влиять на развитие компании:

- регулярный мониторинг уровня дебиторской задолженности;
- создание конкретных четких стандартов и правил по ведению кредитной деятельности;
- расчет вероятных сроков, на которые является возможным предоставление партнерам кредитных услуг и оплаты поставок продукции;
- ведение оценочной системы стабильности и надежности партнеров.

Отметим, что именно эффективное управление дебиторской задолженностью представляет собой один из результативных способов ускорения оборачиваемости оборотного капитала.

Таким образом, далее перейдем к проблеме эффективного управления оборотным капиталом, что является также необходимым условием для успешного развития строительной компании.

Одной из приоритетных целей строительного предприятия является поддержание оборотных активов в нужном количестве, оптимизирующем эффективное управление текущей деятельностью, производя во время необходимые замены материалов и контролируя запасы.

Следовательно, управление оборотными активами играет значительную роль в обеспечении стабильной деятельности строительного предприятия, в повышении рентабельности производства.

Оборотные средства строительных компаний должны быть оптимально распределены согласно всем стадиям производства в надлежащей форме и в достаточном количестве. Так, например, на стадии создания производственных запасов является необходимым внедрение экономически аргументированных норм запаса, расширение складской системы, приближение поставщиков сырья и комплектующих. На стадии незавершенного производства следует реализовывать инновационный потенциал компании, а именно это внедрение современной техники и технологий, поиск более выгодных и прогрессивных материалов, замена альтернативным более инновационным сырьем для производственной деятельности, а также совершенствование форм организации производства. И на стадии обращения важны такие задачи как сокращение сроков строительных и производственных работ, повышение количества реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, а также усовершенствование организации системы расчетов.

В целях более полного представления о данной модели активизации деятельности сформируем принципы организационно-финансового механизма управления оборотными активами строительной фирмы:

1. Учет текущих возможностей формирования операционной деятельности строительной фирмы и форм ее диверсификации.

Во время создания строительного предприятия формирование оборотных активов подчинено в первую очередь целям становления его операционной деятельности. Кроме того, необходимо иметь в виду, что на первых стадиях жизненного цикла становления строительной компании объем операционной деятельности увеличивается высокими темпами в условиях правильного выбора актуальной рыночной ниши. Следовательно, создаваемые на первом этапе оборотные средства должны иметь резервный потенциал, гарантирующий вероятность прироста строительной продукции и диверсификации операционной деятельности.

2. Соответствие объема и структуры оборотных средств компании объему и структуре производственной деятельности и реализации продукции (услуг).



Данное соответствие должно обеспечиваться в ходе создания бизнес-плана строительной компании на основе установления потребности в необходимых видах оборотных активов.

3. Оптимальность структуры оборотных активов с точки зрения результативности хозяйственной деятельности компании.

Данная оптимизация структуры оборотных активов нацелена с одной стороны на оптимальность применения отдельных их видов, своевременных замен основных и вспомогательных материалов, а с другой - на увеличение общей потенциальной их способности производить доход.

4. Подбор наиболее инновационных видов оборотных активов с точки зрения эффективного обеспечения роста рыночной стоимости, как самого предприятия, так и роста стоимости производимой современной продукции (услуг).

В итоге рассмотрения данного вопроса можно сделать следующие выводы:

Инновационный потенциал строительного предприятия можно определить как его готовность и стремление к осуществлению инновационных проектов и программ инновационных преобразований.

Оценка инновационного потенциала проводится на основании состояния ресурсов предприятия, финансово-экономического, материально-технического и кадрового потенциала.

Касательно вопроса формирования модели активизации деятельности строительного предприятия, исследованы проблемы управления дебиторской задолженностью и оборотными активами. На основании проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что работа с дебиторской задолженностью, главным образом, начинается с грамотной организации правильного документооборота по ра-

боте с дебиторами, требует четкого выстроенного процесса управления риском неплатежей.

Таким образом, с целью эффективного управления дебиторской задолженностью в заключении нашего исследования можно предложить следующие задачи:

- постоянный контроль величины дебиторской задолженности и расчетов с дебиторами, изменение сроков расчетов по отношению к неплательщикам, а также продажа долгов третьим лицам, применение договоров уступки-требования и т.д.;
- изменение ассортимента производимой продукции или предоставляемых услуг, отказ от создания и реализации тех продуктов, которые не пользуются спросом;

- увеличение оборачиваемости текущих активов предприятия, денежных средств и запасов.

Управление показателем дебиторской задолженности становится залогом успешной финансовой деятельности предприятия и оказывает благоприятное влияние на активизацию дальнейшей деятельности компаний, в том числе и для активизации инновационной деятельности, что актуально на сегодня.

Эффективное управление оборотными средствами заключается в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Для выполнения таких задач предприятий строительной отрасли необходимо разрабатывать организационные и финансовые мероприятия по оптимизации работы каждого этапа движения оборотных активов. Все это является основой для успешного формирования модели активизации деятельности строительных предприятий и обеспечивает непрерывность процесса производства и реализации продукции (услуг).

#### Библиографический список

1. Гордеев М.А. Модель управления дебиторской задолженностью / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. №1 с.120-123
2. Ивлева Н.Б. Использование инновационных технологий в энергосбережении / Политика, экономика и инновации. 2016. № 8 (10), с. 1-3
3. Князев С.А. Оценка инновационного потенциала предприятия / Вестник Волгоградского государственного университета. 2010. №1 (16), с. 27-32
4. Радченко В. М., Морозова Н. А. Управление оборотными активами предприятия в общем комплексе проблем повышения эффективности их использования / Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. №23, с. 96-100
5. Собченко Н.В. Вопросы оценки инновационного потенциала предприятия / Креативная экономика. 2011. № 5 (53), с. 82-90.

#### References

1. Gordeev M.A. Model' upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu / Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. 2010. №1, s. 120-123
2. Ivleeva N.B. Ispol'zovanie innovacionnyh tekhnologij v ehnergosberezhenii / Politika, ehkonomika i Innovacii. 2016. № 8 (10), s. 1-3
3. Knyazev S.A. Ocenka innovacionnogo potenciala predpriyatiya / Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. 2010. №1 (16), s. 27-32
4. Radchenko V. M., Morozova N. A. Upravlenie obrotnymi aktivami predpriyatiya v obshchem komplekse problem povysheniya ehffektivnosti ih ispol'zovaniya / Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». 2015. №23, s. 96-100
5. Sobchenko N.V. Voprosy ocenki innovacionnogo potenciala predpriyatiya / Kreativnaya ehkonomika. 2011. № 5 (53), s. 82-90.

## РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Болоничева Т.В.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеяева

**Незнахина Е.Л.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеяева

**Титова Н.А.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеяева

**Аннотация:** Для решения задачи укрепления конкурентоспособности необходимо разработать метод, который позволит учитывать динамический характер конкурентоспособности и будет воспринимать как ее как процесс, меняющийся во времени. В качестве инструмента управления конкурентоспособностью во времени можно применить модель жизненного цикла. Это связано с тем, что жизненный цикл позволит отразить динамику изменения конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** Жизненный цикл конкурентоспособности, потребительская удовлетворенность, стратегия управления конкурентоспособностью.

**Abstract:** To solve the problem of strengthening of competitiveness it is necessary to develop a method that will take into account the dynamic nature of competitiveness and will perceive it as a process evolving in time. As a tool of competitiveness in time you can apply a life cycle model. This is due to the fact that the life cycle would reflect the dynamics of changes in competitiveness.

**Keywords:** The life cycle of competitiveness, customer satisfaction, strategy of competitiveness management.

**Обоснование целесообразности применения модели жизненного цикла для управления конкурентоспособностью**

Для решения задачи укрепления конкурентоспособности необходимо разработать метод, который позволит учитывать динамический характер конкурентоспособности и будет воспринимать как ее как процесс, меняющийся во времени.

В качестве инструмента управления конкурентоспособностью во времени можно применить модель жизненного цикла. Это связано с тем, что жизненный цикл позволит отразить динамику изменения конкурентоспособности.

С помощью управления конкурентоспособностью на основе жизненного цикла можно проанализировать изменение факторов конкурентоспособности и определить этап жизненного цикла конкурентоспособности предприятия. Это позволит разработать эффективную стратегию управления конкурентоспособностью [3].

Жизненный цикл конкурентоспособности – потребительская удовлетворенность во времени товара или услуги.

Кривая жизненного цикла конкурентоспособности строится в осях оценки конкурентоспособности и времени. Оценка конкурентоспособности определяется относительно максимальной удовлетворенности предпочтений потребителей, которая принимается за конкурентоспособность равную 100%.

Жизненный цикл конкурентоспособности и его стадии определяется прежде всего изменениями оценки факторов конкурентоспособности в течение времени. Можно выделить основные стадии жизненного цикла конкурентоспособности:

- стадия выхода на рынок (конкурентоспособность составляет до 20 % относительно ожиданий потребителей) – предприятие выходит на рынок и находится в неуверенном положении. Это связано с тем, что пока неизвестны предпочтения потребителей.

- стадия роста (20%-50%) – конкурентоспособность предприятия начинает расти за счет выявления и частичного удовлетворения потребительских предпочтений. Для того чтобы не вернуться на предыдущую стадию, необходимо проводить опросы потребителей с целью выявления их потребностей и на основании исследований проводить улучшения.

- стадия зрелости (50%-80%) – предприятие знает, чего хочет потребитель и успешно удовлетворяет его потребности. Находясь на этой стадии предприятие может чувствовать себя уверенно относительно других конкурентов, т.к. соответствию этому уровню конкурентоспособности позволит сохранять свое положение на рынке.

- стадия расцвета (80%-100%) – предприятие максимально удовлетворяет потребительские предпочтения и создает новые потребительские ценности для своих клиентов, обеспечивая тем самым конкурентное преимущество и лидирующее положение на рынке.

Стадия спада – эта стадия может наступить в случае, если предприятие перестает думать о потребительских ожиданиях и считает, что его товар (услуга) уже максимально удовлетворяет потребительские предпочтения. Если предприятие попало в эту стадию, что его главная ошибка заключается в том, что оно не учитывает, что потребительские предпочтения меняются.

Построим модель жизненного цикла конкурентоспособности – рисунок 1.

На основании вышесказанного, можно утверждать, что модель жизненного цикла подходит как инструмент управления процессом конкурентоспособности.

**Построение кривой жизненного цикла конкурентоспособности**

Для того чтобы построить кривую жизненного цикла конкурентоспособности необходимо, во-первых, дать оценку конкурентоспособности в различные периоды времени. Значит нужно выявить основные составляющие для оценки конкурентоспособности и проследить их динамику изменения во времени.

Для начала нужно определить факторы конкурентоспособности. Т.к. базой сравнения принята 100 % удовлетворенность потребителя, то необходимо определить факторы конкурентоспособности на основе опроса клиентов.

Важнейшим этапом оценки конкурентоспособности продукции является проведение маркетинговых исследований по изучению информации о покупателях. На основании маркетинговых исследований формулируются требования к изделию (услуге), которые и будет составлять набор факторов конкурентоспособности. Потребительские предпочтения

одного целевого сегмента в различные временные периоды могут достаточно сильно различаться. По этой причине в данной ситуации наиболее эффективным будет применение инструмента жизненных циклов. Так же на основе анкетирования каждому

фактору конкурентоспособности присваиваются весовые коэффициенты в зависимости от значимости для покупателя [1].

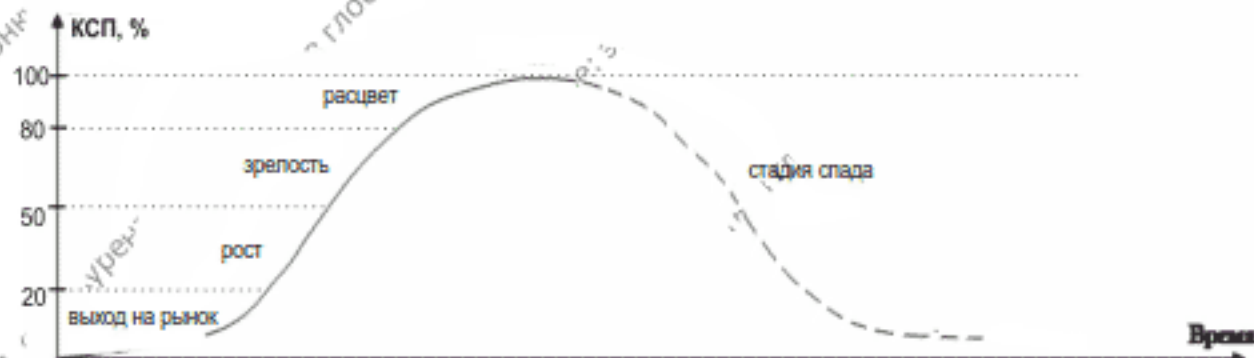


Рисунок 1 – Кривая жизненного цикла конкурентоспособности

После определения факторов конкурентоспособности, нужно оценить методом экспертных оценок уровень конкурентоспособности анализируемого предприятия относительно потребительских предпочтений, т.е. сравнить имеющийся уровень факторов конкурентоспособности с требуемым в различные периоды времени. Для оценки и анализа жизненного цикла конкурентоспособности метод экспертных оценок является самым оптимальным, т.к. он позволяет оценить факторы конкурентоспособности на разных временных периодах.

Все данные заносятся в матрицу конкурентоспособности. Оценки факторам конкурентоспособности выставляются в десятых, после чего умножаются на весовой коэффициент. Чтобы определить уровень конкурентоспособности предприятия, необходимо просуммировать произведения весового коэффициента на экспертную оценку по всем факторам и умножить на 100%.

Оценка конкурентоспособности должна быть определена в разных временных периодах: ретроспективном, настоящем и перспективном.

После этого, мы можем построить кривую жизненного цикла конкурентоспособности исследуемого предприятия и проанализировать ее относительно абсолютной удовлетворенности потребителя на различных временных этапах.

Затем нужно определить критерии выбора конкурентов и определить главных конкурентов.

После выбора основных конкурентов, нужно заполнить матрицу конкурентоспособности для каждого из них и построить кривые конкурентоспособности.

После чего мы сможем определить степень удовлетворения потребительских предпочтений конкурентами.

Наложение кривых жизненных циклов конкурентоспособности позволит определить уровень конкурентоспособности предприятия относительно конкурентов на различных этапах жизненного цикла конкурентоспособности. Наложение кривых жизненного цикла конкурентоспособности изображено на рисунке 2.

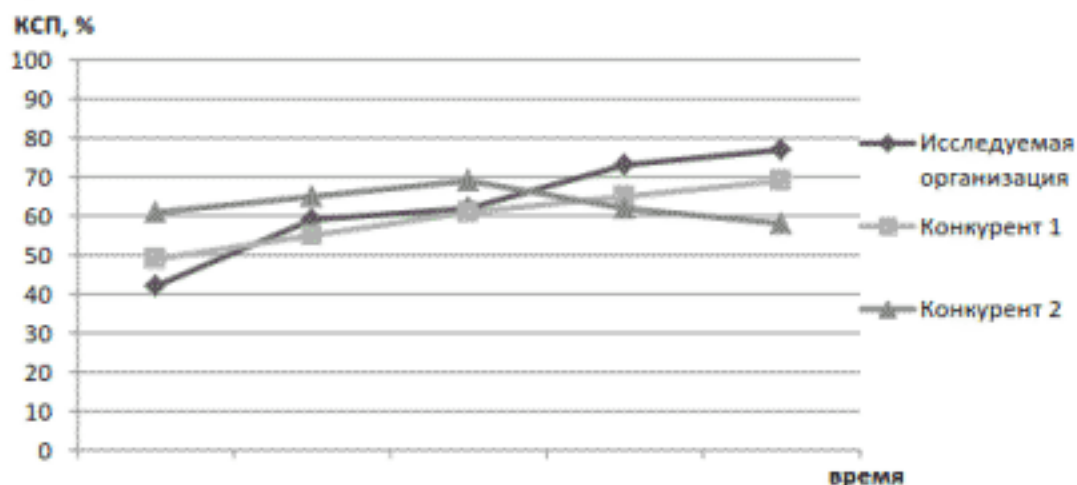


Рисунок 2 – Наложение кривых жизненных циклов конкурентоспособности

В предложенном методе управления конкурентоспособностью важным моментом является возможность передачи динамичности изменения во времени всех важных составляющих для оценки и анализа конкурентоспособности: факторов конкурентоспособности, степени удовлетворенности потребителя, весовых коэффициентов, ситуация исследуемого предприятия и конкурентов. В итоге расчет

показателя конкурентоспособности производится в нескольких временных периодах: ретроспективном, настоящем и перспективном. Т.е. этот метод позволяет рассматривать конкурентоспособность как динамический процесс.

Результатами использования данного метода будут: оценка соответствия уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия и его конкурентов

относительно стопроцентной удовлетворенности потребителя; данные, которые позволяют определить, по каким факторам конкурентоспособности анализируемое предприятие опережает или отстает от конкурентов.

Полученные результаты оценки и анализа конкурентоспособности могут быть использованы для разработки стратегии управления жизненным циклом конкурентоспособности предприятия.

*Разработка двойной стратегии управления конкурентоспособностью предприятия на основе анализа жизненного цикла конкурентоспособности*

Адаптация к новым требованиям рынка требует, чтобы предприятие развивалось в двух направлениях, во-первых, максимально удовлетворяло потребительские предпочтения, и во-вторых, эффек-

тивно боролось с конкурентами. Удовлетворенность потребителя является одной из целей существования организации и отражает степень совпадения характеристик и свойств товара, с ожиданиями связанными с этим товаром [2].

Необходима стратегия, направленная на максимизацию сегодняшней эффективности, по сравнению с конкурентами, и на развитие ресурсов и способностей для максимального удовлетворения потребителей в будущем. Применение «двойной стратегии» - оптимизирующих нынешнюю деятельность и одновременно адаптирующихся к будущему - является главной стратегической задачей.

Алгоритм управления жизненным циклом конкурентоспособности предприятия изображен на рисунке 3.



Рисунок 3 - Алгоритм управления жизненным циклом конкурентоспособности предприятия

Двойственность стратегии на основе анализа жизненного цикла конкурентоспособности заключается:

Во-первых, в принятии управленческих решений в краткосрочном периоде, при работе с конкурентами. Управленческие решения направляются на управление факторами конкурентоспособности в результате сравнения своего и конкурентного жизненного цикла конкурентоспособности.

Во-вторых, в принятии управленческих решений в долгосрочном периоде – стремление к полному удовлетворению пожеланий потребителей. Управленческие решения будут направлены на то, чтобы стремиться к максимальному соответствию своего уровня факторов конкурентоспособности требуемому уровню ожиданий потребителей.

#### Библиографический список

1. Азов Г.Д., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.:ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2008, с. 356
2. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Учебник. М: Феникс, 2008, с. 100
3. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг.: Учебник. М.,2009, с. 79

#### References

1. Azoev G.L., Chelenkov A.P. Konkurentnye preimushchestva firmy. M.:OAO «Tipografiya «NOVOSTI», 2008, s. 356
2. Ivanova E.A. Otsenka konkurentosposobnosti predpriyatiya.: Uchebnik. M: Feniks, 2008, s. 100
3. Lific I.M. Konkurentosposobnost' tovarov i uslug.: Uchebnik. M.,2009, s. 79

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

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

**Миргородская О.Н.**, к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

**Афанасьева М.Ф.**, доцент, Ростовский государственный экономический университет

**Аннотация:** В статье обосновываются причины определенного интереса к осуществлению инициатив в рамках маркетингового управления территориями; актуализируется востребованность территориального маркетинга. Вместе с тем, отмечается не достаточная теоретическая проработка предпринимаемых решений и необходимость осуществления глубоких и планомерных маркетинговых исследований для совершенствования теоретического обоснования маркетинга территориального развития регионов.

**Ключевые слова:** маркетинг территорий, территориальное управление, сотрудничество.

**Abstract:** In the article the reasons for a particular interest in initiatives within the marketing territory management are settled and the relevance of territorial marketing is actualized. However, there is not sufficient theoretical elaboration of existing solutions and the need for deep and systematic marketing research to improve the theoretical basis of territorial marketing in development.

**Keywords:** territorial marketing, territorial management, cooperation.

В современной ситуации для успешного функционирования региональной экономики необходимо осуществлять территориальное управление на основании рыночных принципов, ориентированных на повышение адаптивности к участию в конкурентной борьбе, поскольку регионы выступают, по сути, укрупненными контрагентами, участвующими в товарообменных и инвестиционных процессах. От успешной деловой активности регионов зависит общая конкурентоспособность страны и возможность достижения своих национальных интересов. По этой причине маркетинговое управление территориями выходит за пределы регионального ареала и предпринимаемые решения целесообразно осмысливать и координировать в большей или меньшей степени с учетом общих национальных интересов.

Такое положение вещей предопределяет интерес к территориальному маркетингу, под которым традиционно подразумевается осуществление ряда организационно-управленческих решений и использование комплекса маркетинговых инструментов в стратегической перспективе, ориентированных на упрочнение рыночных позиций по выбранным территориям направления.

Возникающий практический интерес к территориальному маркетингу, в свою очередь, актуализирует теоретические разработки данной проблематики и уяснение его сущностного содержания, без которых грамотно спланированные и профессиональные практические решения будут затруднены к осуществлению.

Характеризуя вопросы теоретического осмысления территориального маркетинга, имеющие под собой практическое обоснование, привлекающее внимание органов управления территориями и регионального бизнеса, традиционно принято отмечать его роль в привлечении финансовых средств в активизацию развития территории [1, 3, 4, 7, 8]. Именно привлечение инвестиций в общеэкономическую инфраструктуру, транспортную инфраструктуру, оживление производства, наращивание межрегионального сотрудничества представляют большую значимость для регионов.

Тем не менее, практически во всех работах изначально утверждается, что применение территориального маркетинга к управлению определенной территорией даст положительный результат. Вместе с тем, достаточно мало научных работ, в которых на достаточной доказательной базе приводятся результаты таких новаций [5].

Следует понимать, что далеко не всегда инновации окупаются в краткосрочной и среднесрочной

перспективе, а также понимать, что не все жители территории поддерживают различные изменения. Например, не всем нравится присутствие внешнего капитала в управлении региональным бизнесом; не все готовы к приезду рабочих и служащих из других регионов или стран; не всем жителям по разным причинам нравится увеличение туристического потока, создающего дополнительную нагрузку на территорию. Новации в сфере территориального маркетинга направлены на поиск удачных решений, но их последствий смогут увидеть и оценить не все заинтересованные в территории лица. Поэтому, решения в области маркетингового управления, как и любые другие новации, сопряжены с риском.

Сложности с глубокой теоретической проработкой, по мнению ряда ученых, связаны с тем, что данное направление возникло и проявилось из-за осознанной практической необходимости [2]. Получается, что данным случае не глубокий теоретический анализ дал толчок к практическому применению тех или иных инструментов, а, по сути, сама жизнь в виде осмысления практических кейсов работы успешных компаний, локализованных в определенных регионах, либо успешно развивающихся территориальных образований стала «обрастать» теоретическими разработками.

Представляется, что для формулирования универсальных решений, которые с определенной долей адаптации могут применяться различными территориями при построении стратегии собственного развития и необходимости управления собственной конкурентоспособностью необходимо изменить модель и на основании устоявшегося теоретического аппарата предложить варианты применения практических алгоритмов поведения региона в рамках его участия в экономических процессах.

Ряд зарубежных ученых под территориальным маркетингом понимают мероприятия, которые осуществляют управленцы в местных органах управления с целью улучшения имиджа территории и повышения ее конкурентоспособности для увеличения инвестиционных потоков [2, 6]. Такая трактовка представляется справедливой. Сложность заключается в том, что повышение конкурентоспособности одной территории предопределяет сужение конкурентных позиций другой. Национальное образование получает зримую пользу от сбалансированного развития всех входящих в него территорий. Это предполагает необходимость выработки общих мероприятий, когда развитие одних, в идеале, не препятствует положительной динамике других.

Кроме того, поскольку территориальные образования пытаются заимствовать положительный опыт и применить его «на себе», то их действия (из-за отсутствия должного научного осмысления и адаптации к собственным возможностям) могут дать иные результаты. В этом смысле представляется обоснованным применение межрегиональных программ территориального маркетинга, где бы ряд территорий осуществляли совместные действия, позволяющие усилить общее присутствие и роль в национальной экономике и за ее пределами. Это

предполагает то обстоятельство, что в территориальном маркетинге должна преобладать не столько конкурентная борьба, сколько межрегиональное сотрудничество и поиск компромисса для получения общих благ и преимуществ.

Для усиления теоретической проработки данного направления необходимо проводить системные маркетинговые исследования и отслеживать результаты претворяемых в жизнь территории управленческих решений [2].

#### Библиографический список

1. Бондаренко В.А. Маркетинг территорий: аспекты финансовой привлекательности инвестирования в территориальную инфраструктуру // Практический маркетинг. 2007. №3. С. 38-44.
2. Ниедомюслъ Т., Йонассон М. К теории территориального маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. №2(104). С. 152-159.
3. Bailey J. (1989). Marketing Cities in the 1980s and Beyond. Cleveland State University Press, Cleveland, OH.
4. Barke M. (1999). «City marketing as a planning tool». In: Pacione M. Applied Geography: Principles and Practice. London: Routledge, pp. 486-496.
5. Van Ham P. (2008). «Place branding: the state of the art». Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 616, No. 1, pp. 126-149.
6. Gold J.R., Ward S.V. (1994). Place Promotion: the Use of Publicity and Marketing to Sell Towns and Regions. Chichester: Wiley.
7. Kavaratzis M. (2004). «From city marketing to city branding: towards a theoretical framework for developing city brands». Place Branding, Vol. 1, No. 1, pp. 58-73.
8. Ward S.V. (1998). Selling Places: the Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850-2000. London: E&FN Spon.

#### References

1. Bondarenko V.A. Marketing territory: aspects of financial attractiveness of investment in territorial infrastructure // Prakticheskiy marketing. 2007. №3. S. 38-44.
2. Niedomyusl' T., Johansson M. K teorii territorial'nogo marketinga // Marketing i marketingovye issledovaniya. 2013. №2(104). S. 152-159.
3. Bailey J. (1989). Marketing Cities in the 1980s and Beyond. Cleveland State University Press, Cleveland, OH.
4. Barke M. (1999). «City marketing as a planning tool». In: Pacione M. Applied Geography: Principles and Practice. London: Routledge, pp. 486-496.
5. Van Ham P. (2008). «Place branding: the state of the art». Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 616, No. 1, pp. 126-149.
6. Gold J.R., Ward S.V. (1994). Place Promotion: the Use of Publicity and Marketing to Sell Towns and Regions. Chichester: Wiley.
7. Kavaratzis M. (2004). «From city marketing to city branding: towards a theoretical framework for developing city brands». Place Branding, Vol. 1, No. 1, pp. 58-73.
8. Ward S.V. (1998). Selling Places: the Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850-2000. London: E&FN Spon.

## ВЫБОР ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКА

**Бояркин Г.Н.**, д.э.н., профессор, Омский государственный технический университет  
**Шевелева О.Г.**, старший преподаватель, Омский государственный технический университет  
**Ткаченко А.Л.**, Омский государственный технический университет

**Аннотация:** В данной статье раскрывается проблема выбора объекта инвестирования с помощью аналитических методов оценки риска. Раскрывается понятие инвестиционного риска, описываются факторы и причины его возникновения. Принципы всесторонней оценки инвестиционного проекта. Также, приводится сравнение аналитических методов оценки риска.

**Ключевые слова:** Риск, инвестиционный проект, аналитический метод оценки риска, принципы оценки проекта, стратегия, дерево решений.

**Abstract:** In this article the problem of the choice of a subject to investment by means of analytical methods of an assessment of risk reveals. The concept of investment risk reveals, factors and the reasons of his emergence, the principles of a comprehensive assessment of the investment project are described. Also, comparison of analytical methods of an assessment of risk is given.

**Keywords:** Risk, investment project, analytical method of an assessment of risk, principles of an assessment of the project, strategy, tree of decisions.

В управлении инвестиционным процессом существуют трудности, связанные с выбором объекта инвестирования, и как следствие с оценением рисков, влияющих на исход вложения капитала. Для того чтобы спрогнозировать результат и правильно определить объект инвестирования широкое применение на практике нашли методы расчета рисков, возникающих и могущих возникнуть на про-

тяжении всего жизненного цикла инвестиционного проекта.

Понятие «риск» имеет множество определений. Это связано с активным развитием теории рисков и с тем, какая область экономики берется в рассмотрение. Рассмотрим определения рисков (табл. 1), сформулированные отечественными и зарубежными авторами в зависимости от рассматриваемой области экономики.

Таблица 1 - Определения рисков в зависимости от рассматриваемой области экономики

Автор определения	Определение	Приложение в экономике
Анфилатов В.С. [2, 284]	Риск представляет собой могущее произойти последствие, связанное с опасным для бизнеса событием или явлением.	Системный анализ в управлении
Балабанов И.Т. [3, 21-22]	1. Возможная угроза потерь. 2. Нежелательное событие, могущее произойти при данных обстоятельствах.	Риск-менеджмент
Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. [6, 8, 26]	1. Вероятность упущения части своих денег (имеющихся или перспективных) организацией или частным лицом вследствие принятой производственной или финансовой политики. 2. В рыночных условиях разность между выигрышем при выбранных известных стратегиях рынка и выигрышем в условиях неопределенности.	Экономика и бизнес
Антонов А.В. [1, 396]	Неуверенность в возникновении нежелательного для предприятия события и в возникновении предшествующего ему неблагоприятного состояния.	Системный анализ
Мур А., Хиарнден К. [10]	Опасность возникновения нежелательного события в бизнесе и в случае его наступления оценка всех стоимостных показателей.	Безопасность в бизнесе
Севрук В.Т. [11]	Оценка деятельности хозяйствующего субъекта, оценивающая неопределенность исхода и последствий деятельности для субъекта.	Банковские риски

С точки зрения вкладывания инвестиций понятие Емельянова А.А. наиболее полно отражает суть рискованных ситуаций и более всего подходит для моделирования инвестиционных проектов.

На возникновение рискованных ситуаций влияют многочисленные внешние факторы — обстоятельства, ставшие первопричиной возникновения рисков и поведшие за собой череду неблагоприятных для бизнеса событий.

В зависимости от внешних факторов, исход возникновения риска (рис. 1) для вовлеченного в процесс или явление субъекта может повлечь за собой один из трех следующих случаев:

- 1) отсутствие результата;
- 2) прибыль;
- 3) убытки.





Рисунок 1 – Исход возникновения риска

Внешние факторы не имеют зависимости от действий субъекта, их нельзя изменить, но их необходимо учитывать в процессе принятия решений, так как они влияют на исход решения задачи инвестирования.

По классификации, описанной Балабановым И.Т. (рис. 2), все риски разделяются на две большие группы: чистые и спекулятивные.

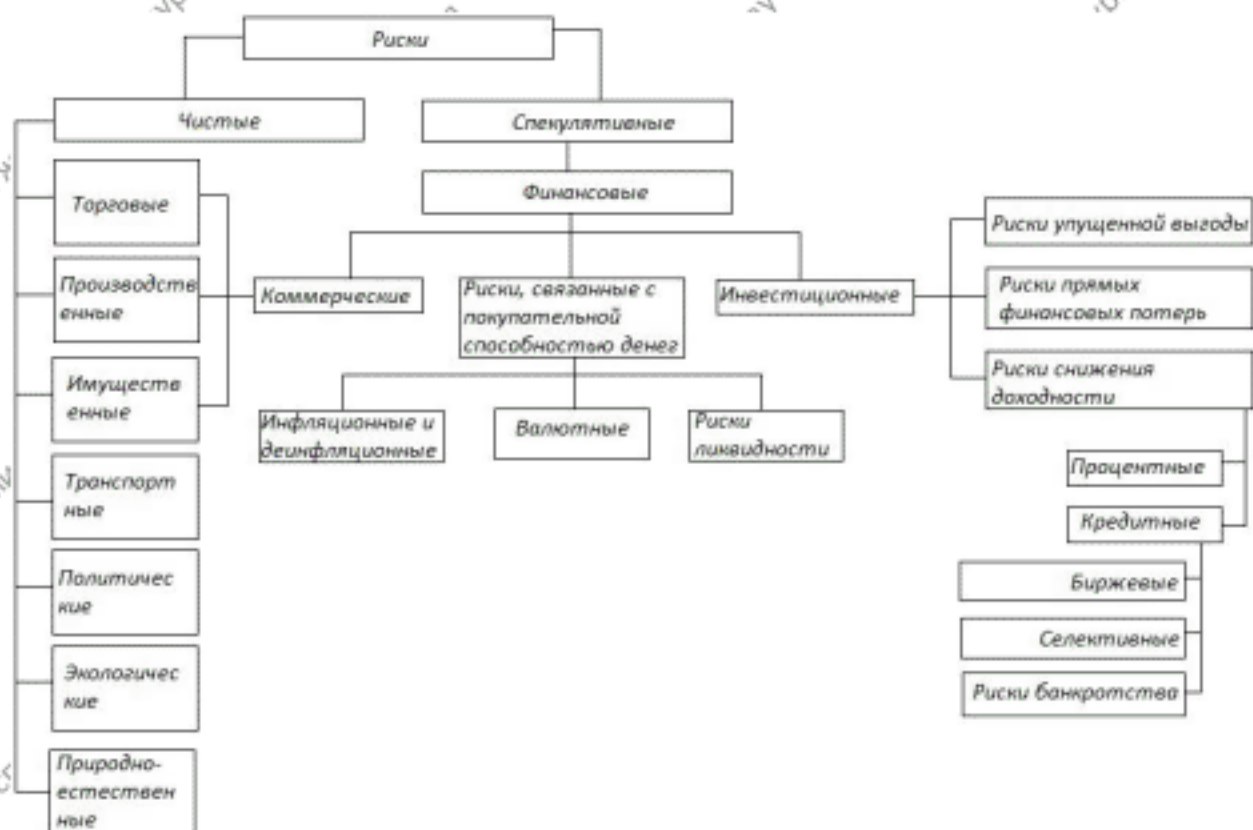


Рисунок 2 – Классификация рисков

При моделировании проектов инвестирования рассматривают спекулятивные риски, в частности, селективные риски — риски неправильного выбора объекта инвестирования.

Причем к спекулятивным рискам, и к селективным в частности, внешние факторы прямо или косвенно оказывают влияние на исход инвестирования [4, 22]. Прямое воздействие оказывают:

- осуществляющие регулирование коммерческой деятельности законы;
- система налогообложения;
- деловые отношения с партнерами;
- действия конкурентных организаций;
- действия коррумпированных лиц.

Косвенное воздействие оказывают:

- политическая и экономическая обстановка в мире и стране;
- события международной значимости;
- форс-мажоры.

Выбранные цели влияют на возникновение селективных рисков в процессе инвестирования. Перед тем, как обозначить, что представляет собой инвестиционный проект, необходимо разобраться, что такое проект в экономике.

Проект в экономике представляет собой систему взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения главной цели проекта в рамках выделенного бюджета и в течение определенного пе-

риода времени. Если детально рассмотреть это понятие, то можно выделить следующие его составляющие:

1) Система взаимосвязанных мероприятий. Мероприятия осуществляются последовательно, математически эту последовательность можно представить в виде сетевой модели.

2) Длительность жизненного цикла проекта. Определяется исходя из факторов, которые учитываются при оценке длительности ЖЦ.

3) Бюджет проекта. При планировании бюджета учитываются входные и выходные потоки процесса, а также время ЖЦ процесса. На вход подаются ресурсы, их стоимость относится к затратам проекта. На выход подается результат процесса, выраженный в продукте или услуге, их стоимость относится к проектному доходу.

4) Цель проекта. Все действия внутри процесса должны быть направлены на достижение поставленной цели, в противном случае требуется создание нового проекта.

В связи с этим можно ввести следующее понятие инвестиционного проекта: инвестиционный проект – это деятельность по реализации системы взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение главной цели проекта с учетом входных и выходных данных процесса, а также времени ЖЦ процесса.

Для всесторонней оценки проекта инвестирования использую следующие основные принципы:

1) Принцип альтернативности. Касается разнообразия путей использования ресурсов и путей достижения поставленных проектных целей. Из имеющихся проектных решений выбирается лучшее.

2) Принцип обусловленности. Совершается для стоимостной оценки входящей и выходящей информации, измеряется в денежном эквиваленте. Происходит моделирование потоков продуктов или услуг и ресурсов в виде денежных потоков.

3) Принцип сравнения «с проектом» и «без проекта». Позволяет проанализировать ситуации, которые могут сложиться в будущем, если проект будет запущен, и наоборот, если не реализовывать проект. Учитываются будущие денежные потоки прибыли для обеих ситуаций.

4) Принцип учета рисков ситуации и неопределенности. Учитывает состояние внешней среды и его влияние на эффективность и внутреннюю среду проекта [8, 13].

Инвестиционные проекты требуют привлечения денежных средств инвесторов в проект, а значит, инвестор должен решить, вкладываться в развитие объекта или нет. Для принятия такого решения требуется провести анализ состояний внешней среды и последовательности решений, когда одна совокупность стратегий «инвестор – состояние среды» порождает другую подобную совокупность.

Существующие методы расчета рисков позволяют определить наиболее оптимальную стратегию в условиях изменяющегося состояния окружающей среды. С помощью методов расчета рисков можно определить степень риска – вероятность неудачного инвестирования средств, который определяется как отношение максимальной возможной величины убытка к размеру собственных финансовых средств инвестора [7, 113].

Для расчета риска используют качественные и количественные методы. Качественные методы анализа рисков при выявленных источниках, причинах риска, этапах и работах по проекту, могущих стать причиной возникновения риска, позволяют составить структуру рисков. Результаты качественных

методов служат базисом для количественных методов, которые позволяют получить количественную оценку рисков и определить степень их влияния на исход финансирования.

Количественные методы разделяются на статистические, имеющие в своей основе статистические данные, и аналитические. Аналитические методы применяются к конкретной области деятельности, поэтому они наиболее полно отражают сложившуюся на рынке ситуацию, и их использование предпочтительней для оценки рисков.

В настоящее время широко используются следующие методы аналитической оценки риска:

- метод корректировки нормы дисконта;
- анализ чувствительности;
- анализ вероятностных распределений потоков платежей;
- дерево решений;
- имитационное моделирование.

Выбранный метод оценки риска инвестирования должен быть полностью адекватным моделируемой задаче и взятой в рассмотрение организации, а также должен предоставлять исчерпывающую информацию о возможных рисках и способах его устранения в удобно воспринимаемом формате и обеспечивать прозрачность процесса аналитической оценки риска [5, 10].

В таблице (табл. 2) приведена сравнительная оценка выбранных для сравнения аналитических методов расчета рисков.

Для того чтобы оценивание рисков прошло быстро и на выходе получился читаемый результат без произведенных дополнительных затрат на оборудование, обеспечение, рабочую силу, и если в ходе анализа выявится число последовательных множеств решений больше или равное двум, то лучше использовать дерево решений. Оно позволяет графически изобразить последовательность решений и состояний среды и указать вероятности выигрышей для любых комбинаций альтернатив и состояний среды.

Отличительная черта задачи принятия решений в условиях неопределенности заключается в том, что исход задачи зависит от оптимальности пары стратегий «инвестор – состояние среды» [1, 412]. Оптимальной парой будем считать ту, которая дает максимальную прибыль от инвестирования в проект.

В общем случае задача принятия решения с помощью дерева решений может быть решена в пять этапов:

1) Постановка задачи.  
При постановке задачи совершаются следующие действия:

- выявление факторов, однозначно влияющих на содержание и исход решения задачи;
- выявление событий, которые с определенной долей вероятности могут наступить в ходе решения задачи;
- выявление временной последовательности событий;
- выявление временной последовательности действий решения задачи.

2) Построение дерева решений.  
Дерево решений строится на основе данных о возможных убытках и прибыли. Каждая стратегия, представляемая как пара «инвестор условия окружающей среды», изображается на дереве решений в виде отдельной ветви, исходящей из точки «решение». Каждая такая пара имеет два исхода событий – благоприятное, ведущее к прибыли, и неблагоприятное, ведущее к проигрышу.

Общую схему дерева решений можно изобразить следующим образом (рис. 3).

Таблица 2 - Сравнительная оценка аналитических методов расчета рисков

Методы расчета рисков	Преимущества	Недостатки
Метод корректировки нормы дисконта [9]	1. Простота расчетов. 2. Понятность и доступность.	1. Не оценивает величину риска. 2. Величины надбавки за риск влияют на результат. 3. В расчетах используются фиксированные параметры. 4. Не отвечает на вопрос, как распределяются будущие платежные потоки. 5. Ограничено количество вариантов моделирования.
Анализ чувствительности	1. Наглядно показывает влияние отдельных факторов на результат проекта. 2. Позволяет выявить наиболее значимые с учетом риска факторы.	1. Действие одного фактора рассматривается отдельно от действия других. 2. Для анализа риска этого метода недостаточно.
Анализ вероятностных распределений потоков платежей	1. Позволяет рассчитать ожидаемые значения NPV чистых поступлений. 2. Дает ответ на вопрос, как распределяются будущие платежные потоки.	1. Расчеты зависят от субъективной оценки эксперта. 2. Требуется определения однозначного значения вероятности всех вариантов поступления.
Дерево решений [5, 54]	1. Используется для анализа на большой срок инвестирования. 2. Используется, когда число последовательных множеств решений больше или равно двум. 3. Применяется, когда существует зависимость результата более поздних решений от результата предыдущих. 4. Наглядно представляет результаты прогнозирования.	1. Может привести к упрощению ситуации. 2. При большом количестве вариантов исхода событий становится громоздким и трудно воспринимаемым.
Имитационное моделирование	1. Наглядно представляет результаты прогнозирования. 2. Дает более точные результаты в сравнении с другими методами. 3. Позволяет использовать для анализа большое число известных алгоритмов и эффективных моделей исследования многокомпонентных систем. 4. При необходимости модель может быть расширена.	1. Сложность сбора статистических данных для расчета результирующих показателей. 2. Сложность создания имитационной модели. 3. Срок выполнения имитационного моделирования зависит от быстродействия компьютера. 4. Невозможно адекватно моделировать события с очень высокой или очень низкой вероятностью появления.

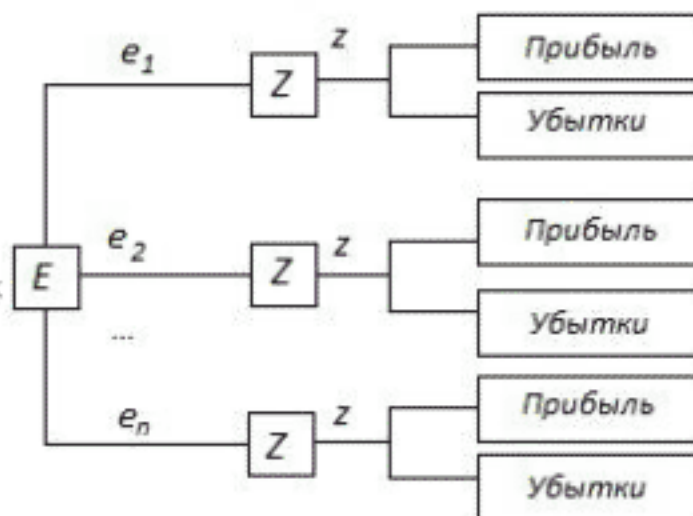


Рисунок 3 - Общая схема дерева решений

На рисунке: E — узел принятия решения;  $e_1, \dots, e_n$  — альтернативное решение инвестора; Z — узел случайного события; z — линия, описывающая условия окружающей среды.

Принятие решения заключается в вычислении для каждого альтернативного решения инвестора ожидаемых денежных оценок (прибыли и убытка).  
3) Оценка вероятностных состояний среды.

Оценка вероятностных состояний среды заключается в вычислении вероятности наступления каждого события с помощью имеющейся статистики или экспертным путем.

4) Установление выигрышей и проигрышей.

Суть данного этапа заключается в определении для каждой пары «инвестор – условия окружающей среды» величины прибыли и убытков.

5) Решение задачи.

Решением задачи принятия решения с помощью дерева решений является безусловный денежный эквивалент (БДЭ) игры, которая разыгрывается с субъективной или объективной позиции.

В ходе игры рассчитывается ожидаемая денежная оценка, т. е. средний выигрыш в игре (ОДО),

как сумма произведений размеров выигрышей и вероятности этих выигрышей. Субъект-игрок, для которого эта оценка совпадает с БДЭ, именуется объективист, а субъект-игрок, для которого размер БДЭ отличается от размера ОДО, – субъективист. Для склонного к риску игрока  $БДЭ < ОДО$ .

Решая задачу принятия решения с помощью дерева решений, инвестор, по сути, определяет объект, в который в будущем будет вкладывать инвестиции. Таким образом, методы расчета рисков позволяют рассчитать влияние всех рисков на процесс инвестирования и определить наиболее подходящий объект для вложения капитала.

#### Библиографический список

1. Антонов А.В. Системный анализ: Учеб. для вузов. М., 2004, с. 454.
2. Анфилатов В.С. и др. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие. М., 2002, с. 368.
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М., 1996, с. 192.
4. Богданова Ю.Н. Организация коммерческой деятельности предприятия: Учеб. пособие. Ульяновск, 2014, с. 138.
5. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент Риска. Методы оценки риска. М., 2012, с. 74.
6. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М., 1999, с. 176.
7. Евдокимова Л.А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М., 2006, с. 216.
8. Котова О.В. Оценка риска инвестиций в объект недвижимости: Методические указания к курсовому и дипломному проектированию. Томск, 2011, с. 52.
9. Кошечкин С.А. Методы количественного анализа риска инвестиционных проектов / Финансовый менеджмент. 2006. №12, с. 10-13.
10. Мур А., Хиарнден К. Руководство по безопасности бизнеса. М., 1998, с. 328.
11. Севрук В. Т. Банковские риски. М., 1995, с. 72.

#### References

1. Antonov A.V. Sistemnyj analiz: Ucheb. dlya vuzov. M., 2004, s. 454.
2. Anfilatov V.S. I dr. Sistemnyj analiz v upravlenii: Ucheb. posobie. M., 2002, s. 368.
3. Balabanov I.T. Risk-menedzhment. M., 1996, s. 192.
4. Bogdanova YU.N. Organizatsiya kommercheskoj deyatel'nosti predpriyatiya: Ucheb. posobie. Ul'yanovsk, 2014, s. 138.
5. GOST R ISO/MEK 31010-2011 Menedzhment Riska. Metody ocenki riska. M., 2012, s. 74.
6. Dubrov A.M., Lagosha B.A., Hrustalev E.YU. Modelirovaniye riskovykh situaciy v ehkonomie i biznese. M., 1999, s. 176.
7. Evdokimova L.A. Finansovyy menedzhment: Ucheb. posobie. M., 2006, s. 216.
8. Kotova O.V. Otsenka riska investitsiy v ob'ekt nedvizhimosti: Metodicheskie ukazaniya k kursovomu i diplomnomu proektirovaniyu. Tomsk, 2011, s. 52.
9. Koshechkin S.A. Metody kolichestvennogo analiza riska investitsionnykh proektov / Finansovyy menedzhment. 2006. №12, s. 10-13.
10. Mur A., Hiarnden K. Rukovodstvo po bezopasnosti biznesa. M., 1998, s. 328.
11. Sevruk V. T. Bankovskie riski. M., 1995, s. 72.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ ВРП И НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СКФО)

**Буцаев Я.Г.**, д.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет народного хозяйства

**Абдулманапов С.Г.**, д.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет народного хозяйства

**Гираев В.К.**, к.э.н., доцент, Дагестанский государственный технический университет

**Аннотация:** Проблемы обеспечения устойчивого развития регионов Российской Федерации актуализируются в условиях влияния санкционной политики западных стран и ограниченности внутренних финансовых ресурсов. В статье анализируется состав и структура налоговых доходов регионов СКФО в увязке с валовым региональным продуктом и сложившейся в них отраслевой структурой экономики. Комплексный анализ базируется на методах анализа и синтеза, обобщения и группировок. Рассчитана величина налоговой нагрузки с использованием методики Минфина России и показателя выручки от реализации, формируемой в отчетности налоговых органов, приведена сравнительная динамика налоговых поступлений в расчете на одну коммерческую организацию в РФ, СКФО и ее регионах. Доказана необходимость дифференцированного подхода к выбору приоритетов бюджетного финансирования программного развития СКФО в целом и ее регионов в целях снижения дотационности на основе вовлечения ресурсов в легальные экономические процессы. Предложены направления совершенствования региональной налоговой политики, учитывающие структурные диспропорции экономики и налоговых поступлений.

**Ключевые слова:** налоги, территориальное развитие, валовой региональный продукт, налоговая нагрузка, отраслевая структура экономики, налоговый потенциал, структура налоговых поступлений, недоимка, государственное регулирование, теневая экономика.

**Abstract:** The problems of ensuring the sustainable development of the regions of the Russian Federation are being updated in the context of the influence of the sanctions policies of Western countries and the limited internal financial resources. The article analyzes the composition and structure of the tax revenues of the regions of the North Caucasus Federal District in connection with the gross regional product and the sectoral structure of the economy that has developed in them. Complex analysis is based on methods of analysis and synthesis, generalization and groupings. The value of the tax burden using the methodology of the Ministry of Finance of Russia and the revenue from sales generated in the reporting of tax authorities is calculated. Comparative dynamics of tax revenues per one commercial organization in the Russian Federation, North Caucasus Federal District and its regions is given. The need for a differentiated approach to the selection of priorities for budget financing of the program development of the NCFD as a whole and its regions in order to reduce subsidies on the basis of the involvement of resources in legal economic processes is proved. Areas for improvement of the regional tax policy, taking into account the structural disproportions of the economy and tax revenues.

**Keywords:** taxes, territorial development, gross regional product, tax burden, sectoral structure of the economy, tax potential, structure of tax revenues, arrears, state regulation, shadow economy.

В Российской Федерации, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (далее-НК РФ), действуют следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные [1]. Помимо них, в ст. 18 НК РФ установлены специальные налоговые режимы.

Такая конструкция налогового законодательства означает, прежде всего, разграничение законодательных полномочий в налоговой сфере федеральных органов власти, субъектов федерации и местного уровня. Основная налоговая нагрузка на коммерческие организации связана с уплатой федеральных и региональных налогов, а местные налоги, как источник доходов не имеют определяющего фискального значения и составляют незначительную часть в налоговых доходах местных бюджетов [2].

На современном этапе государственная политика в сфере государственных финансов ориентирована на расширение финансовой самостоятельности региональных органов власти и муниципалитетов в целях расширения возможностей по укреплению доходной базы региональных и местных бюджетов и обеспечения роста поступления налоговых доходов.

Рассмотрим динамические процессы состава и структуры налоговых поступлений и территориальные диспропорции в увязке с ростом макроэкономических показателей на примере регионов Северо-Кавказского Федерального округа.

«Северо-Кавказский Федеральный округ (далее-СКФО) образован в 2010 году в соответствии с Указом Президента РФ № 82 от 19 января 2010 года

[3]. В состав СКФО вошли Республика Дагестан (РД), Республика Ингушетия (РИ), Кабардино-Балкарская республика (КБР), Карачаево-Черкесская республика (КЧР), Республика Северная Осетия-Алания (РСО-А), Чеченская республика (ЧР) и Ставропольский край (СК), с центром федерального округа в Пятигорске. Регионы СКФО занимают 1% от площади территории Российской Федерации, удельный вес ВРП округа в структуре ВВП России (2015 г.) 1,98%, а в структуре налоговых поступлений - 1,07 %.

Основными отличительными особенностями округа являются:

- неразвитая экономическая база и высокий уровень безработицы;
- значительная доля "теневой" экономики в сложившихся секторах экономики (сельское хозяйство, легкая промышленность, пищевая промышленность, туризм);
- высокие террористические и криминальные риски, межэтнические и межрелигиозные конфликты;
- относительно низкий уровень развития базовой и социальной инфраструктуры;
- высокий уровень коррупции, клановость и, как следствие, низкая эффективность государственного управления.

В силу указанных и множества других обстоятельств, регионы СКФО относятся к дотационным и характеризуются низкими показателями индикаторов социально-экономического развития по сравнению со среднероссийскими. Основным источником в

структуре доходов консолидированных бюджетов традиционно выступает финансовая помощь из федерального бюджета.» [2]

Однако отметим, что в субъектах СКФО в 2015-2016 гг., за исключением Республики Ингушетия,

наблюдается тенденция снижения зависимости от трансфертов из федерального бюджета.

Динамика доли собственных доходов регионов СКФО представлена ниже (см. табл.1).

Таблица 1 - Динамика доли собственных доходов в доходах консолидированных бюджетов регионов СКФО за 2015-2016 гг. (в %)

№ п/п	Регионы СКФО	Г О Д Ы		Отклонение(п.п)	
		2015	2016	+	-
1	Республика Дагестан	30,6	34,1	3,5	-
2	Республика Ингушетия	15,6	14,0	-	1,6
3	Кабардино-Балкарская Республика	51,9	52,8	0,9	-
4	Карачаево-Черкесская Республика	38,0	40,7	2,7	-
5	Республика Северная Осетия-Алания	44,7	52,4	7,7	-
6	Чеченская Республика	14,7	21,5	6,8	-
7	Ставропольский край	67,1	72,1	5,0	-

Источник: [4,5]

Доля собственных доходов в консолидированных бюджетах регионов СКФО за 2015-2016 гг. увеличилась во всех субъектах, за исключением Республики Ингушетия. Наибольший рост собственных доходов обеспечила Республика Северная Осетия-Алания – 7,7 п.п., наименьший – Кабардино-Балкария с величиной 0,9 п.п. Из семи субъектов СКФО только Республика Ингушетия увеличила зависимость от федеральных трансфертов – 1,6 п.п. При этом доля зависимости от трансфертов по регионам существенно различается: от 27,9% (Ставропольский край) до 86% (Республика Ингушетия).

В истекшем 2016 году наблюдается увеличение сумм поступлений налогов и сборов во все уровни бюджетной системы страны. Так, в 2016 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации было мобилизовано 14482,9 млрд. рублей налоговых доходов, что составляет 105,1% к объему поступлений 2015 года. При этом ВВП вырос на 3,3% и составил по итогам 2016 года (в текущих ценах) 86043,6 млрд. рублей. Динамика ВВП России и налоговых поступлений представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика ВВП и налоговых доходов в консолидированный бюджет РФ за 2014-2016 гг. (в текущих ценах, млрд. руб.)

Показатели	Г О Д Ы			
	2013	2014	2015	2016
Налоговые поступления <sup>1</sup>	11325,8	12670,5	13788,3	14482,8
Валовой внутренний продукт <sup>2</sup>	71016,7	79199,7	83232,6	86043,6
Налоговая нагрузка, %	15,9	15,9	16,6	16,8

Источники: <sup>1</sup>-Официальный сайт ФНС России: www.nalog.ru; <sup>2</sup>-Росстат.

Как видно из данных таблицы 2, за анализируемый период суммарный объем налоговых поступлений увеличился в 1,28 раза, а рост ВВП – в 1,21 раза, то есть темпы роста налоговых доходов консолидированного бюджета опережают темпы роста ВВП России. Рост налоговых поступлений обусловлен главным образом за счет увеличения налоговой нагрузки, рассчитанной по методике Минфина России [6] (без учета социальных взносов) что свидетельствует о выборе федеральным центром тактики

«выкатого лимона», преобладании в бюджетно-налоговой политике фискальной стратегии с перераспределением доходов и налоговых полномочий в пользу федерального бюджета и децентрализацией расходных обязательств.

Сложившаяся в регионах Российской Федерации структура экономики обуславливает значительную дифференциацию налогового потенциала субъектов и, соответственно, структуру налоговой нагрузки. Обратимся к данным табл.3.

Таблица 3 - Динамика ВВП и налоговой нагрузки регионов СКФО за 2013-2015 гг. (в текущих ценах)

№	Регионы СКФО	ВВП, млн. рублей			Налоговая нагрузка, %		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	Республика Дагестан	452882,2	528131,2	559673,1	5,33	5,05	4,92
2	Республика Ингушетия	45766,7	51908,2	54330,1	6,33	6,33	6,73
3	Кабардино-Балкарская Республика	110971,5	116886,0	125393,1	9,01	10,65	12,26
4	Карачаево-Черкесская Республика	66106,6	65326,6	67355,2	10,60	11,05	11,43
5	Республика Северная Осетия-Алания	118637,5	126827,2	127541,6	8,73	8,42	8,68
6	Чеченская Республика	122403,0	148942,1	160503,0	9,91	8,83	7,86
7	Ставропольский край	480905,3	540796,8	609531,9	14,50	13,37	11,49
	СКФО в целом	1397672,8	1578818,1	1704328,2	9,75	9,23	8,67

Источник: Росстат

Как видно из данных таблицы 3, во всех регионах СКФО (исключение – КЧР – в 2014 г.) наблюдается устойчивая динамика роста ВРП. В целом за анализируемый период ВРП вырос на 23,5% (в текущих ценах). Эти тенденции протекают в русле общеэкономических процессов российской экономики.

Однако, ситуация с налоговой нагрузкой, рассчитанной по официальной методике Минфина России, в регионах СКФО различна.

1. В регионах СКФО за анализируемый период 2013-2015 гг. наблюдается снижение налоговой нагрузки с 9,75% до 8,67% на фоне роста ВРП на 23,5%.

2. Республика Дагестан имеет самую низкую налоговую нагрузку из всех регионов СКФО – ее величина снизилась с 5,33% до 4,92% на фоне роста ВРП на 23,6%.

3. Республика Ингушетия: рост ВРП на 18,7%, налоговая нагрузка возросла незначительно – с 6,33% до 6,73%.

3. Кабардино-Балкарская Республика: рост ВРП на 13,0%, налоговая нагрузка возросла с 9,01% до 12,26%.

4. Карачаево-Черкесская Республика: рост ВРП на 1,9%, налоговая нагрузка возросла с 10,6% до 11,43%.

5. Республика Северная Осетия-Алания: рост ВРП на 9,7%, налоговая нагрузка снизилась с 8,73% до 8,68%.

6. Чеченская Республика: рост ВРП на 31,1%, налоговая нагрузка снизилась с 9,91% до 7,86%.

7. Ставропольский край: рост ВРП на 26,7% на фоне снижения налоговой нагрузки с 14,5% до 11,49%.

Итак, обобщая результаты анализа, можно сгруппировать регионы СКФО по динамике налоговой нагрузки (см. табл. 4).

Таблица 4 - Характеристика динамики налоговой нагрузки в регионах СКФО за 2013-2015 гг.

№	Регионы	ВРП	Налоговая нагрузка
	РФ, в целом	↑	↑
1	Республика Дагестан	↑	↓
2	Республика Ингушетия	↑	↑
3	Кабардино-Балкарская Республика	↑	↑
4	Карачаево-Черкесская Республика	↑	↑
5	Республика Северная Осетия-Алания	↑	↓
6	Чеченская Республика	↑	↓
7	Ставропольский край	↑	↓
	СКФО в целом	↑	↓

Источник: [составлена автором]. Обозначения: ↑ - рост, ↓ - снижение.

Итак, за анализируемый период 2013-2015 гг. в регионах – РД, РСО-А, ЧР, Ставропольский край – налоговая нагрузка снижается, а в РИ, КБР и КЧР – налоговая нагрузка возрастает.

Считаем, что такие аномальные явления, как снижение налоговой нагрузки на фоне роста ВРП связаны главным образом с растущей долей теневой экономики и ведением предпринимательской деятельности без государственной регистрации и постановки на учет в налоговых органах. В результате получается, что налоговые поступления учитываются от официально зарегистрированного бизнеса, а объемы ВРП, как известно, досчитываются на «теневую» составляющую. Следовательно, пресловутый вывод о низкой налоговой нагрузке экономики Дагестана (в частности!) не имеет под собой научной основы. В связи с этим считаем крайне опасным, исходя из этого ложного вывода, принятие каких-либо управленческих решений, направленных на увеличение налоговой нагрузки на бизнес.

По нашему мнению, «теневая» статистика не менее опасна для общества, чем «теневая» экономика. Общество, не располагающее объективной информацией о состоянии экономики, социальном здоровье, не способно ни правильно поставить диагноз, ни (что еще более важно) проводить осмыс-

ленную экономическую и социальную политику в масштабах отдельных групп населения и государства в целом.

Причины сложившейся ситуации заключаются и в особенностях размещения производительных сил, обусловившей структуру экономики регионов, с «багажом» которой эти регионы вошли в рыночную экономику. В дальнейшем, сложившаяся структура экономики становится одним из факторов дифференциации социально-экономического развития регионов при последовательной централизации налоговых полномочий на федеральном уровне с практикой «сбрасывания» расходных полномочий на регионы.

Рассмотрим структуру ВРП регионов СКФО по разделам ОКВЭД<sup>2</sup> (табл.5).

Анализ отраслевой структуры формирования ВРП регионов СКФО позволяет выделить ряд особенностей:

Одна пятая доля ВРП (20,4%) формируется в сфере оптовой и розничной торговли (то есть там, где, как известно, низкая доля добавленной стоимости). На втором месте традиционно сельское хозяйство с растущей динамикой доли от 13,4% – в 2013 году и 14,0% – в 2014 году и 15,6% – в 2015 году.

Таблица 5. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости (ВДС) субъектов Российской Федерации в 2013-2015 гг. (в текущих ценах; в процентах к итогу)

РФ и регионы СКФО	ВДС в основных ценах	в том числе, по разделам															
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
<b>2013 год</b>																	
РФ	100,0	4,2	0,2	10,8	17,2	3,9	7,1	18,5	1,1	9,6	0,5	11,9	5,8	3,4	4,2	1,6	0,0
СКФО	100,0	13,4	0,1	0,7	8,3	4,4	11,7	20,5	3,3	7,6	0,2	4,1	11,4	6,1	6,4	1,8	0,0
РД	100,0	14,7	0,1	0,4	3,8	2,4	17,5	25,6	5,9	7,3	0,1	2,8	7,6	5,5	4,3	2,0	0,0
РИ	100,0	6,0	0,0	2,0	5,9	3,4	15,1	14,4	0,6	7,0	0,1	2,8	25,5	8,4	6,0	2,8	0,0
КБР	100,0	17,0	0,0	0,2	14,2	6,0	7,6	17,5	1,2	5,5	0,2	3,3	11,3	8,2	6,3	1,5	0,0
КЧР	100,0	18,8	0,0	1,3	14,2	10,0	8,2	10,5	0,5	4,6	0,2	3,8	14,6	5,8	5,9	1,6	0,0
РСО-А	100,0	16,3	0,0	0,2	8,6	5,8	7,1	18,8	1,7	6,8	0,2	3,5	16,3	6,3	6,4	2,0	0,0
ЧР	100,0	8,0	0,0	1,8	3,6	1,8	12,2	18,3	2,6	6,5	0,1	3,5	20,4	11,6	7,8	1,8	0,0
СК	100,0	11,9	0,1	0,7	11,7	5,6	8,3	19,4	2,5	9,3	0,4	6,1	9,8	4,6	8,0	1,6	0,0
<b>2014 год</b>																	
РФ	100,0	4,8	0,2	10,6	16,5	3,7	7,2	19,3	1,1	9,4	0,5	11,9	5,7	3,3	4,3	1,5	0,0
СКФО	100,0	14,0	0,1	0,7	8,0	3,5	13,0	20,2	3,2	7,6	0,2	4,3	10,8	6,0	6,6	1,8	0,0
РД	100,0	14,4	0,1	0,4	3,6	2,2	19,1	26,1	5,2	7,0	0,1	2,9	7,1	5,2	4,5	2,1	0,0
РИ	100,0	6,5	0,0	1,7	6,2	3,6	14,0	18,1	0,1	5,6	0,1	2,8	23,5	8,6	6,6	2,6	0,0
КБР	100,0	16,3	0,0	0,1	14,0	3,8	8,2	18,8	1,4	5,8	0,2	3,5	11,3	8,2	6,9	1,5	0,0
КЧР	100,0	20,2	0,0	1,6	14,1	4,2	8,9	10,4	0,7	4,7	0,2	4,3	15,7	6,6	6,7	1,7	0,0
РСО-А	100,0	15,8	0,0	0,3	8,6	2,1	9,0	17,9	1,8	9,2	0,1	3,6	16,1	6,6	7,2	1,7	0,0
ЧР	100,0	6,9	0,0	1,6	2,5	1,8	19,7	16,3	3,3	5,3	0,1	4,1	18,0	11,0	7,4	2,0	0,0
СК	100,0	15,0	0,1	0,7	11,8	5,3	7,7	18,0	2,4	9,3	0,3	6,2	9,2	4,4	8,1	1,5	0,0
<b>2015 год</b>																	
РФ	100,0	5,2	0,3	11,2	17,1	3,6	6,9	18,1	1,1	9,4	0,5	12,7	5,2	3,1	4,1	1,5	0,0
СКФО	100,0	15,6	0,1	0,6	9,2	3,2	11,3	20,6	3,3	7,6	0,2	4,4	9,9	5,9	6,4	1,7	0,0
РД	100,0	15,5	0,1	0,4	3,9	2,0	15,8	28,5	5,5	7,5	0,1	2,9	6,4	5,1	4,6	1,7	0,0
РИ	100,0	7,5	0,0	1,2	7,0	2,4	13,2	18,5	0,2	4,9	0,1	2,7	23,0	9,4	7,1	2,8	0,0
КБР	100,0	16,4	0,0	0,1	13,0	3,6	10,4	18,9	1,6	5,9	0,2	3,5	10,7	7,8	6,4	1,5	0,0
КЧР	100,0	25,0	0,0	2,3	12,0	4,6	8,0	8,9	0,6	4,4	0,1	4,3	14,8	6,5	6,7	1,8	0,0
РСО-А	100,0	16,0	0,0	0,2	9,3	2,0	8,0	16,9	2,0	9,5	0,2	4,0	16,1	6,8	7,1	1,9	0,0
ЧР	100,0	7,7	0,0	1,4	2,7	2,1	18,1	16,8	3,5	5,2	0,1	4,6	16,6	11,4	7,8	2,0	0,0
СК	100,0	17,2	0,1	0,6	14,9	4,6	6,5	17,0	2,4	8,9	0,2	6,2	8,2	4,1	7,5	1,6	0,0

Источник: Росстат.

На третьем месте отрасль строительства – с неизменной долей свыше 11%. Все указанные значения в СКФО выше среднероссийских.

Что касается регионов, то обратимся к анализу структуры ВРП Республики Дагестан, как к предмету нашего специального исследования.

Итак, в Дагестане чуть выше четверти ВРП (26,8%) формируется в сфере оптовой и розничной торговли (раздел G по ОКВЭД), затем следует «Строительство» (раздел F по ОКВЭД) с долей 17,5% и замыкает тройку сельское хозяйство (раздел A по ОКВЭД) – около 15%. За счет указанных отраслей формируется около 60% ВРП Дагестана. В Дагестане развита и отрасль транспорта и связи – 7,3%; вклад госуправления – 6,4%; сфера образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг дает 5,1% и 4,6% соответственно. Вклад гостиниц и ресторанного бизнеса составил 5,5%, операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления иных услуг – 2,9%. Обращает на себя внимание неоправданно низкая доля обрабатывающих производств – всего 3,8%. При этом сле-

дует иметь в виду, что эта отрасль является одной из наиболее налогообложимой, где и формируется первичная добавленная стоимость. Обобщая проведенный анализ приходим к выводу о неудовлетворительной (с точки зрения фискальных приоритетов) структуре экономики Дагестана, в которой низка доля отраслей с высоким переделом стоимости.

Перечисленные структурные особенности источников формирования ВРП обуславливают и территориальные диспропорции структуры налоговых поступлений. Эти данные представлены в таблице 6.

Сопоставляя данные таблиц 5 и 6 применительно к регионам СКФО, для наглядности можно составить итоговую таблицу 7.

В полученной таблице 7 наглядно виден «вклад» каждой конкретной отрасли в формирование налоговых доходов бюджетной системы РФ в разрезе регионов СКФО. Такая структура налоговых поступлений есть результат сложившейся структуры экономики с учетом рыночной реформы.



Таблица 6

Структура и динамика налоговых поступлений в РФ в субъектах СКФО за 2013-2016 гг. (в % к итогу).

Регион	Всего посту- пыло	в том числе																	
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
<b>2013 год</b>																			
РФ	99,74	0,40	0,08	26,92	16,87	2,93	5,16	10,12	0,67	6,24	4,79	9,90	3,02	2,17	1,79	1,48	0,00	1,10	2,08
СКФО	99,42	2,45	0,03	7,07	17,16	7,66	4,56	10,46	0,44	6,97	4,31	6,97	14,57	6,20	5,31	0,66	0,00	1,12	3,42
РД	96,76	0,37	0,07	5,31	16,17	6,50	4,04	6,26	0,23	7,16	3,72	2,99	22,49	9,39	6,02	0,66	0,00	0,00	0,96
РИ	98,04	0,52	0,00	6,42	1,04	2,77	7,51	4,00	0,06	6,47	3,99	2,61	36,00	10,43	7,28	1,29	0,00	5,66	0,00
КБР	99,76	1,35	0,01	-3,83	26,64	11,82	2,66	9,06	0,57	4,93	4,65	6,22	16,44	6,72	7,47	0,92	0,00	0,00	1,30
КЧР	98,53	2,15	0,01	4,36	19,95	16,14	3,66	9,10	0,39	4,16	4,10	5,39	16,03	5,37	3,69	0,61	0,00	0,00	1,38
РСО-А	99,04	-0,08	0,02	0,50	22,76	7,16	6,92	8,70	0,73	7,15	3,53	7,13	20,69	6,11	5,56	0,91	0,00	0,00	1,24
ЧР	99,66	0,25	0,00	27,25	1,21	-2,44	0,71	-1,14	0,06	5,06	1,26	2,42	29,47	6,65	2,66	0,47	0,00	0,00	23,76
СК	98,49	4,13	0,02	6,93	17,01	7,79	5,30	14,97	0,53	7,60	5,14	9,59	6,75	4,23	5,25	0,53	0,00	0,01	1,72
<b>2014 год</b>																			
РФ	99,78	0,52	0,08	29,86	16,11	2,92	4,82	10,60	0,62	6,22	4,73	10,09	2,89	2,16	1,73	1,40	0,00	0,95	2,07
СКФО	99,63	2,65	0,02	7,26	16,67	6,67	5,60	10,85	0,43	7,04	3,66	6,66	14,42	6,45	5,55	1,56	0,00	0,06	3,77
РД	99,01	-0,12	0,07	5,09	20,12	6,71	5,32	6,89	0,15	7,62	3,35	2,79	20,40	9,65	6,39	2,26	0,00	0,00	2,32
РИ	100,01	0,53	0,00	10,21	1,19	4,26	9,32	3,65	0,17	3,70	3,13	2,76	35,03	11,71	7,71	3,16	0,00	3,45	0,00
КБР	100,03	1,58	0,01	0,21	34,30	8,34	2,32	6,59	0,60	3,45	3,80	6,10	16,09	7,35	6,20	1,86	0,00	0,00	1,24
КЧР	99,03	1,60	0,01	4,75	18,03	11,14	4,03	12,12	0,42	4,57	5,37	4,62	17,72	6,22	4,56	1,49	0,00	0,00	1,95
РСО-А	100,06	0,70	-0,01	0,48	17,55	6,44	7,00	9,25	0,77	3,43	3,52	9,86	23,36	6,22	6,21	1,89	0,00	0,00	1,47
ЧР	100,02	0,27	0,00	25,73	1,26	-2,70	1,34	2,92	0,06	3,61	2,00	2,26	28,96	9,32	3,29	1,35	0,00	0,00	20,53
СК	99,51	4,74	0,02	7,04	16,00	7,49	6,80	15,04	0,52	8,94	3,98	8,86	6,72	4,36	5,41	1,20	0,00	0,00	2,37
<b>2015 год</b>																			
РФ	99,68	0,60	0,13	31,35	18,05	3,15	4,39	11,06	0,61	5,85	4,00	10,90	2,74	2,13	1,74	1,36	0,00	0,03	1,55
СКФО	99,88	2,41	0,04	7,41	20,28	5,46	4,62	12,81	0,48	6,72	1,53	6,61	15,40	6,77	5,91	1,70	0,00	0,01	1,72
РД	96,92	0,26	0,06	5,30	23,64	6,53	5,07	8,09	0,20	5,92	1,16	3,46	20,01	9,16	6,66	2,22	0,00	0,00	0,93
РИ	98,52	0,89	0,00	8,22	1,30	5,40	12,06	4,96	0,24	3,74	3,60	2,06	32,81	12,60	7,84	2,92	0,00	0,26	0,00
КБР	100,05	-1,95	0,01	0,22	45,94	7,59	1,85	5,42	0,45	2,72	1,96	3,78	17,69	6,19	5,13	1,42	0,00	0,00	1,63
КЧР	99,90	2,49	0,01	5,60	16,82	10,28	4,11	13,83	0,37	4,42	6,26	4,73	16,92	6,50	4,74	1,58	0,00	0,00	1,24
РСО-А	100,01	0,07	0,10	0,59	22,03	6,32	5,39	10,03	0,75	4,02	1,96	8,00	22,57	7,10	5,86	2,00	0,00	0,00	1,28
ЧР	100,06	0,30	0,00	24,94	0,46	2,24	2,49	-1,66	0,20	4,96	1,53	1,60	35,92	11,67	4,82	2,20	0,00	0,00	6,16
СК	99,96	5,03	0,03	7,67	17,94	4,16	4,92	19,66	0,60	9,03	0,92	9,54	7,12	4,71	5,93	1,36	0,00	0,00	1,06
<b>2016 год</b>																			
РФ	99,49	0,51	0,15	26,47	20,13	3,71	4,70	11,09	0,67	5,87	5,77	11,04	2,72	2,10	1,71	1,39	0,00	0,02	1,44
СКФО	96,72	3,02	0,03	5,09	20,13	10,44	4,15	10,73	0,47	6,05	4,16	5,56	14,02	6,45	5,40	1,57	0,00	0,04	1,37
РД	96,12	0,35	0,06	3,98	23,84	7,90	5,55	7,13	0,26	6,91	2,69	3,18	17,89	8,75	6,36	1,86	0,00	0,00	1,40
РИ	100,09	0,50	0,00	10,35	1,50	2,63	13,65	5,84	0,21	3,64	3,76	2,17	30,95	12,26	8,09	2,87	0,00	1,67	0,00
КБР	100,06	0,48	0,03	0,18	40,49	9,24	1,99	8,20	0,70	3,03	3,32	3,26	15,35	6,33	4,87	1,32	0,00	0,00	1,28
КЧР	96,90	2,36	0,01	4,37	20,26	10,46	4,40	13,11	0,36	3,51	6,74	4,16	14,57	5,68	4,12	1,42	0,00	0,00	1,35
РСО-А	100,10	0,57	0,03	0,75	38,26	6,53	3,86	6,75	0,66	3,27	3,02	5,40	18,20	5,29	4,79	1,53	0,00	0,01	1,17
ЧР	95,39	0,21	0,00	12,49	0,39	4,15	2,74	-19,46	0,27	6,54	1,65	3,08	47,41	18,04	7,96	3,93	0,00	0,00	5,98
СК	99,03	5,55	0,03	6,07	15,02	13,57	3,61	17,43	0,51	7,14	5,21	7,64	6,12	4,03	4,91	1,14	0,00	0,00	0,86

[Источник: Отчетные данные ф. №1-НОМ ФНС России. Расчеты и группировка автора]

Таблица 7. Соотношение структуры ВРП и налоговых поступлений в регионах СКФО за 2015 год (в % к итогу)

Группы отраслей (по ОКВЭД)	Регион СКФО														СКФО, в среднем		Справочно: по РФ	
	РД		РИ		КБР		КЧР		РСО-А		ЧР		СК					
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
A	15,5	0,28	7,5	0,89	16,4	-1,95	25,0	2,49	16,0	0,07	7,7	0,3	17,2	5,03	15,6	2,41	5,2	0,61
B	0,1	0,06	0	0	0	0,01	0	0,01	0	0,1	0	0	0,1	0,03	0,1	0,04	0,3	0,13
C	0,4	5,3	1,2	8,22	0,1	0,22	2,3	5,6	0,2	0,59	1,4	24,94	0,6	7,87	0,6	7,41	11,2	31,35
D	3,9	23,64	7	1,3	13	45,9	12	16,82	9,3	22,03	2,7	0,48	14,9	17,94	9,2	20,28	17,1	18,05
E	2	6,53	2,4	5,4	3,6	7,59	4,6	10,28	2,0	8,32	2,1	2,24	4,6	4,18	3,2	5,46	3,6	3,15
F	15,8	5,07	13,2	12,08	10,4	1,85	8,0	4,11	8	5,39	18,1	2,49	6,5	4,92	11,3	4,62	6,9	4,39
G	28,5	8,09	18,5	4,56	18,9	5,42	8,9	13,83	16,9	10,03	16,8	-1,68	17	19,68	20,6	12,81	18,1	11,08
H	5,5	0,2	0,2	0,24	1,6	0,45	0,6	0,37	2	0,75	3,5	0,2	2,4	0,6	3,3	0,48	1,1	0,61
I	7,5	5,92	4,9	3,74	5,9	2,72	4,4	4,42	9,5	4,02	5,2	4,98	8,9	9,03	7,6	6,72	9,4	5,85
J	0,1	1,16	0,1	3,6	0,2	1,96	0,1	6,26	0,2	1,96	0,1	1,53	0,2	0,92	0,2	1,53	0,5	4,01
K	2,9	3,46	2,7	2,06	3,5	3,78	4,3	4,73	4	8	4,6	1,8	6,2	9,54	4,4	6,61	12,7	10,91
L	6,4	20,01	23	32,81	10,7	17,7	14,8	16,92	16,1	22,57	16,6	35,92	8,2	7,12	9,9	15,4	5,2	2,74
M	5,1	9,18	9,4	12,6	7,8	6,19	6,5	6,5	6,8	7,1	11,4	11,67	4,1	4,71	5,9	6,77	3,1	2,13
N	4,6	6,86	7,1	7,84	6,4	5,13	6,7	4,74	7,1	5,86	7,8	4,82	7,5	5,93	6,4	5,91	4,1	1,74
O	1,7	2,22	2,8	2,92	1,5	1,42	1,8	1,58	1,9	2	2	2,2	1,6	1,36	1,7	1,7	1,5	1,38
P	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	

(Источники: Росстат; Официальный сайт ФНС России [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru), расчеты и группировка автора).

Обозначения: 1- Удельный вес ВРП по ОКВЭД (в % к итогу).

2- Удельный вес налоговых поступлений (в % к итогу).

Обратим внимание на некоторые цифры применительно к Республике Дагестан.

Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений занимает обрабатывающее производство (раздел D) – 23,64% при доле ВРП 3,9%. Это объясняется тем, что, во-первых, в данной отрасли происходит высокий передел стоимости, с которой уплачиваются основные бюджетообразующие налоги (НДС – с объемов реализации, налог на прибыль – с прибыли, НДФЛ – с фонда оплаты труда, налог на имущество организаций – с остаточной стоимости основных фондов), во-вторых, налогоплательщики данной группы представлены в легальном секторе, то есть они зарегистрированы и поставлены на учет в налоговых органах и осуществляют предпринимательскую деятельность в рамках правового поля. Аналогичная картина и в сфере государственного управления, обеспечения военной безопасности и обязательного социального обеспечения (раздел L), где высока доля НДФЛ, уплачиваемая государственными служащими разного уровня, работниками бюджетных учреждений и организаций, в которых трудовые отношения оформлены в соответствии с нормами трудового законодательства. Указанные отрасли в целом формируют чуть менее половины (ок. 44%) налоговых поступлений при доле ВРП чуть более 10%.

Явные аномалии обнаруживаются в такой сфере, как сельское хозяйство. Так, в данной отрасли (раздел A) формируется более 15% ВРП, а налоговая отдача составила по итогам 2015 года всего 0,28%. Производство, есть, а налогов нет. Понятно, что львиная доля ВРП создается в ЛПК, но и там есть определенные резервы для налогообложения через инвентаризацию имущества сельского населения и четкую постановку учетно-регистрационной работы налоговых органов совместно с местными администрациями. Стратегическим направлением легализации сельского хозяйства должна стать формирование крупных агрохолдингов и привлечение капиталов крупных сельхозтоваропроизводителей.

Диссонансом звучит вклад отрасли торговли (раздел G) в формирование налоговых доходов бюджетной системы государства. В этой отрасли формируется почти треть ВРП региона (28,5%) при доле налоговых поступлений 8,09% по итогам 2015 года. В Дагестане торгуют не меньше, чем в среднем по СКФО и России в целом. В сопоставимом с Дагестаном Ставропольском крае соотношение удельных весов ВРП и налоговых поступлений составил 0,86 (17/19,68). Произведя расчеты, получаем, что Республика Дагестан должна была получить от торговли (по аналогии со Ставропольским краем) не менее 23660,9 млн. рублей. Получено всего 2225,2 млн. рублей, что в 10,6 раза меньше, чем в Ставрополье. И что удивительно, на ценах на приобретаемые товары и услуги такие диспропорции не отражаются. Среднестатистический дагестанец покупает товары и услуги по ценам не меньше, а на ряд товаров и услуг, даже дороже ставропольчан. Вывод отсюда таков: теневая экономика в торговле пока не ощущает влияния проекта «обеления» экономики, вследствие сохранившихся неформальных отношений и запредельного уровня коррупционных связей. В этой сфере следует резко активизировать работу органов МВД РД с муниципальными органами власти, в ведении которых и находятся розничные рынки и базы.

Аналогичные негативные тенденции наблюдаются и в сфере строительства (раздел F), где доля ВРП составила 15,8%, а налоговые поступления – 5,07%.

По мнению экспертов, в сфере строительства на рубль созданной продукции уплачивается минимум 10 коп. налогов. Путем элементарных подсчетов получаем, что от указанной отрасли в бюджет должно было поступить по итогам 2015 года не менее 8842,8 млн. рублей. Фактически поступило 1394,1 млн. рублей, что в 6,3 раза меньше ожидаемого.

По нашим расчетам, вследствие теневого характера экономики республики в 2015 году в бюджет недопоступило более 28254,3 млн. рублей. Для сравнения: в 2015 году было мобилизовано налогов на сумму

27489,1 млн. рублей. Дагестан имеет резервы увеличения налоговых доходов в два раза.

Мы не адавались в причины высокой дотационности регионов СКФО, вскользь упомянув о наличии диспропорций в развитии экономик указанных регионов. К тому же проблемы дотационности, распределения трансфертов не являются предметом нашего специального научного исследования.

«В целом признавая полезность научных дискуссий по снижению дотационности регионов, все же отметим, что вопросы распределения вторичны (хотя и взаимообусловлены) по отношению к источникам формирования бюджетных ресурсов, то есть к налоговой базе. В этой связи стратегическим направлением развития экономик СКФО считаем динамичное изменение ее **структуры и адаптация к изменениям внешней среды**, в том числе и с учетом процессов глобализации. Принимаемые в рамках бюджетного законодательства Государственные программы направлены, главным образом, на «поддержку», а не на развитие собственно экономики и не служат решению стратегических задач, стоящих перед регионами. Это практика «развития» в тени поддержки. В нынешней России выбрана модель государственного регулирования территориального развития с использованием программно-целевых методов. Накоплен определенный опыт, реализуется проектное управление, проходят соответствующие совещания, выпускаются книги и методические рекомендации и т.д.» [2]

Замысленные как инструмент достижения стратегических ориентиров развития российской экономики и обеспечения равномерного развития территорий, программный подход требует новых форм и механизмов приоритетного выделения и концентрации ресурсов, преодоления ведомственной разобщенности, усиления скоординированности в принятии решений.

Однако фундаментальной проблемой остается выбор действительно приоритетов в постановке задач и выборе мероприятий. Особенно это заметно на региональном уровне. При извечной «недостаточности средств» становится абсолютно необходимым строгий отбор приоритетных, наиболее острых и неотложных проблем для программного решения с четким обоснованием альтернативных вариантов их расходования. Ни одна из действующих и проектируемых программ не предусматривает таких вариаций, изменений структуры и количественных параметров, коль скоро программа будет профинансирована на 90, 80, 50 и менее процентов. Такого рода самоочевидные интерпретации и должны предусматриваться и анализироваться еще на стадии разработки программ. Столь же банально и вполне естественно, что ответственные организации и лица должны отчитаться за выбор мероприятий по реализации программ и расход бюджетных средств.

Например, в Республике Дагестан в 2017 году в рамках республиканского бюджета реализуются 37 Госпрограмм с объемом бюджетных ассигнований в сумме 87764,2 млн. рублей. При этом не практикуется концентрация финансовых ресурсов в конкретных сферах формирования добавленной стоимости, а происходит банальное распределение бюджетных ресурсов с неясными целями и результатами. Так, Государственная программа РД «Экономическое развитие и инновационная экономика» с объемом финансирования в размере 826,9 млн. рублей не в состоянии сколь-нибудь заметно изменить структуру экономики даже с учетом обозначенных мероприятий по субсидированию. Тенденция не изменится и в том случае, если добавить к ним и ресурсы, выделенные в рамках следующей Государственной программы РД «Развитие промышленности РД на 2015-2020 годы» с утвержденным объемом финансирования 101,17 млн. рублей. При этом на развитие физической культуры и спорта в рамках одноименной программы

выделено 1530,5 млн. рублей, что в 1,65 раза больше, чем на создание инновационной экономики и развитие промышленности.

Поэтому акцентировать внимание следует на мероприятиях по наращиванию налогового потенциала и вовлечению его в реальные экономические процессы, в том числе, путем гибкой региональной налоговой политики стимулирования экономического развития территорий.

«Как видно из результатов проведенного анализа, высокий уровень налогообложения характерен для эффективных легальных производств, что свидетельствует о дискриминационном характере государства к рентообъемным предприятиям. Это приводит к тому, что самые эффективные предприятия не заинтересованы в расширении объемов своей легальной деятельности и увеличении рабочих мест, а стремятся к дроблению бизнеса и применению различных схем ухода от налогообложения, вплоть до перехода в теневой сектор.

В результате реализации государством такой налоговой политики в экономике России в течение последних лет наблюдается увеличение количества неэффективных предприятий, а также падение темпов экономического развития, вследствие чего снижается доходность и растут объемы недоимки в бюджет ведущих отраслей экономики регионов.

Тенденции образования и роста недоимки в бюджет формирует ситуацию, когда финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов распределяются в пользу неэффективных предприятий, позволяя тем самым и в дальнейшем осуществлять им предпринимательскую деятельность, независимо от показателей финансово-хозяйственной деятельности, расширяя теневой сектор и объемы коррупции.

Так, в Республике Дагестан, сальдированный финансовый результат за 2013-2015 гг. вырос с (минус) 6450,0 млн. рублей до (минус) 9938,0 млн. рублей. (Источник: Росстат). За указанный период только недоимка (!) по налогам в республике возросла с 3182,4 млн. рублей (на 01.01. 2014 г.) до 5953,1 млн. рублей (на 01.01.2017 г.). В связи с этим, предприятия отдельных отраслей, деятельность которых является легальной и эффективной, несут большую налоговую нагрузку, уплачивая значительно большие суммы налогов в бюджет.

Результаты анализа свидетельствуют о наличии процессов структурной деформации в источниках формирования налоговых баз и налоговых поступлений. Значительный удельный вес ВРП формируют такие отрасли, как оптовая и розничная торговля, строительство. Однако существенную долю налоговых поступлений обеспечивают обрабатывающие производства, госсектор-государственное управление, обеспечение безопасности, транспорт и связь.» [2]

Качественная и количественная разнородность статистической информации, описывающие состояние экономики и налоговых поступлений, затрудняет корректные сводные оценки, различные обобщения.

Усредненную и оперативную оценку состояния налоговой нагрузки (налогоёмкость) в легальной деятельности можно получить исходя из выручки от реализации продукции, отражаемой в налоговой статистике. Отметим, что и этот метод не лишен недостатков, так как учитываются налоги, относимые на себестоимость.

Обратимся к табл.8. Как известно, официальная статистика не предоставляет оперативную и достоверную информацию о реальном состоянии экономики и финансов.

В силу этого, принимаемые управленческие решения всегда носят запоздалый характер. То есть, органы власти республики реагируют на прошедшие события и в лучшем случае устраняют последствия неэффективных решений.

Таблица 8

Динамика выручки, налоговых поступлений и налоговой нагрузки в РФ и регионах СКФО за 2013-2016 гг.

Показатели	Выручка от реализации (В), млн. руб.						Налоговые поступления (НП), млн. руб.						Налоговая нагрузка (НП/В), %											
	2013		2014		2015		2016		2013		2014		2015		2016		2013		2014		2015		2016	
РФ и СКФО	238 444	303,3	334 439	714,1	450 631	411,8	457 490	498,0	11 325 853,3	12 670 496,1	13 788 299,9	14 482 884,3	4,75	3,79	3,06	3,17	4,75	3,79	3,06	3,17	4,75	3,06	3,17	
РФ	1 579	141,3	1 750	259,8	1 960	377,9	1 976	268,4	136 268,4	145 775,0	148 008,5	171 378,6	8,63	8,33	7,55	8,67	8,63	8,33	7,55	8,67	8,63	7,55	8,67	
СКФО	173 544,1		182 891,2		187 146,1		184 608,1		24 131,3	26 663,8	27 512,7	31 764,7	13,90	14,58	14,70	17,21	13,90	14,58	14,70	17,21	13,90	14,70	17,21	
Республика Дагестан	27 610,5		26 021,4		27 478,1		26 758,8		2 898,9	3 284,8	3 658,7	3 961,7	10,50	12,62	13,32	14,81	10,50	12,62	13,32	14,81	10,50	12,62	14,81	
Республика Ингушетия																								
Кабардино-Балкарская Республика	103 848,7		102 446,5		150 699,6		126 953,8		9 997,2	12 453,5	15 376,2	16 466,3	9,63	12,16	10,20	12,97	9,63	12,16	10,20	12,97	9,63	12,16	12,97	
Республика Северная Осетия-Алания	142 835,8		162 929,3		194 442,4		203 496,8		7 007,2	7 216,1	7 698,4	9 337,5	4,91	4,43	3,96	4,59	4,91	4,43	3,96	4,59	4,91	4,43	4,59	
Республика Чеченская	77 653,9		86 666,1		81 391,4		69 404,5		10 361,2	10 674,0	11 076,5	14 995,9	13,34	12,32	13,61	21,61	13,34	12,32	13,61	21,61	13,34	12,32	21,61	
Ставропольский край	125 554,3		128 033,5		129 642,4		134 808,2		12 129,9	13 158,6	12 623,5	11 329,1	9,66	10,28	9,74	8,40	9,66	10,28	9,74	8,40	9,66	10,28	9,74	
Источники: Официальный сайт ФНС России <a href="http://www.fedlog.ru">www.fedlog.ru</a> . Данные ф. №5-П, 1-НМ. (Расчеты и группировка автора).	928 093,8		1 061 271,5		1 189 587,6		1 230 238,0		69 742,5	72 324,1	70 062,3	83 523,0	7,51	6,81	5,89	6,79	7,51	6,81	5,89	6,79	7,51	6,81	5,89	6,79

Используя показатель выручки, рассчитаем налоговую нагрузку в регионах СКФО.

Из данных таблицы 8 видно, что в целом по России на фоне роста выручки предприятий и организаций растут налоговые поступления, и снижается налоговая нагрузка.

В целом в СКФО совокупные показатели выручки и налоговых поступлений растут при сохранении и налоговых поступлений растут, налоговая нагрузка увеличилась с 13,9% до 17,21%. На наш взгляд, это есть результат «обеления» экономики. В Республике Ингушетия совокупная выручка снижается, налоговые поступления и налоговая нагрузка растут. В Кабардино-Балкарии динамика выручки имеет противоречивые тенденции, но стабильно растут налоговые поступления и налоговая нагрузка. Карачаево-Черкесская Республика характеризуется стабильным ростом выручки и налоговых поступлений на фоне малозаметного снижения налоговой нагрузки.

Из регионов СКФО наиболее противоречивые тенденции заметны в Республике Северная Осетия-Алания. С 2014 года наблюдается снижение выручки организаций на фоне роста налоговых поступлений и уверенного роста налоговой нагрузки-рост с 13,34% до 21,61%-которая к тому же самая высо-

кая среди регионов СКФО Чеченская Республика показывает стабильную динамику роста выручки с отрицательной динамикой (за 2014-2016 гг.) налоговых поступлений и снижающейся налоговой нагрузкой с 9,66 в 2013 г. до 8,4% в 2016 году. Ставропольский край показывает стабильный рост выручки, налоговые поступления за 2015-2016 гг. стабильно растут на фоне снижения налоговой нагрузки.

Как видно из табл. 9, средний размер налоговых платежей по всем коммерческим организациям СКФО ниже среднего значения по РФ в целом. В истекшем 2016 году среди регионов СКФО меньше всего налогов в расчете на одну коммерческую организацию-юридическое лицо было уплачено в Республике Ингушетия (1055 тыс. руб.), а лидером выступает Ставропольский край с абсолютным значением 2329,1 тыс. руб.

Считаем, что низкие значения налоговых платежей обусловлены главным образом высокой долей теневой экономики в регионах СКФО.

Показатель налоговой нагрузки необходим не только для контроля налоговых поступлений и оценки эффективной налоговой политики, но и для реализации сбалансированной региональной политики развития и контроля условий развития хозяйствующих субъектов.

Таблица 9 - Показатели налоговых поступлений в расчете на одну коммерческую организацию за 2013-2016 гг.

Регионы	Г О Д Ы			
	2013	2014	2015	2016
РФ в целом	2877,8	3174,6	3322,2	3717,4
СКФО	1545,6	1617,5	1610,8	1884,2
Республика Дагестан	1111,1	1200,6	1199,2	1364,5
Республика Ингушетия	859,2	786,4	884,4	1055,1
Кабардино-Балкарская Республика	1118,1	1393,6	1702,0	1802,3
Карачаево-Черкесская Республика	1559,6	1588,7	1649,8	2045,0
Республика Северная Осетия-Алания	1277,9	1325,1	1461,3	2072,7
Чеченская Республика	1786,7	2043,3	1873,4	1590,0
Ставропольский край	2007,6	2022,4	1904,6	2329,1

(Источник: Отчетные данные ф. №1-ИМ, 5-ЮР ФНС России за соответствующие годы. Расчеты и группировка автора).

Учитывая все вышесказанное, считаем объективно необходимым пересмотреть региональную налоговую политику в регионах СКФО и усовершенствовать ее в следующих направлениях.

1. Вовлечение в развитие экономики внутренних ресурсов региона через налоговые механизмы. При этом привязать условия и механизмы налогового стимулирования к конкретным результатам производственной (увеличение объемов производства), инвестиционной (рост инвестиций) и социальной (увеличение количества стационарных рабочих мест) деятельности.

2. Необходимо обеспечить расширение региональной налоговой базы на основе выработки четкой стратегии противодействия теневой экономике и вовлечение в легальные экономические процессы. Этому процессу могла бы способствовать, помимо системы налоговых льгот для эффективных производств, также и разъяснительная работа, суть которой заключается в формировании атмосферы нетерпимости к неплательщикам налогов и стимулирования деятельности, осуществляемой в рамках российского законодательства.

3. В отношении регионов СКФО необходимо разработать и реализовать гибкую финансово-бюджетную политику, руководствуясь правилом: лучше дать удочку, чем постоянно кормить рыбой. Правовая база такой политики в России уже разработана (ФЗ от 3 декабря 2011 г. №392-ФЗ) и регионы СКФО могли бы стать экспериментальной пло-

щадкой по созданию территорий экономического развития. При этом должна быть решена задача рационализации структуры ВРП путем стимулирования межрегионального распределения капитала в эффективные производства. В системе показателей состоятельности эксперимента целесообразно учесть фискальный эффект, выражающийся в динамике налоговых поступлений, в том числе и от проектов, при реализации которых были предоставлены налоговые льготы.

4. Следует ориентировать программы на стимулирование развития городов и муниципалитетов с большим научно-техническим и производственным потенциалом, использование преимуществ территориального разделения труда, формирование легальных региональных рынков с учетом исторически сформированной специализации развития.

5. При обосновании стратегии региональной налоговой политики необходимо ориентироваться на учет очень разных по содержанию и действию факторов, которые оказывают влияние на формирование базы налогообложения в регионах и уровень их экономического развития.

Регулирование процессов территориального развития не может быть суммой несвязанных регулятивных действий в сфере экономики, охраны окружающей среды, поддержки местных инициатив. Вследствие этого необходимо перейти к практике межрегионального территориального планирования народнохозяйственных комплексов. Ведь ни о какой

устойчивости, сбалансированности и социальном прогрессе не может быть и речи, если социально-экономические или экологические параметры отдельных регионов в несколько раз хуже средних, если соседствуют относительно процветающие и абсолютно депрессивные территории. Здесь необходим тонкий баланс централизации и децентрали-

зации. Модель которой следует применять в практике разработки государственных программ, принимаемых в рамках бюджетного законодательства. И чем быстрее это мы осмыслим, тем стабильней будет Россия в условиях глобализации и внешних вызовов, с которыми сталкиваемся в преддверии президентских выборов 2018 года.

#### Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. СПС КонсультантПлюс
2. Гираев В.К. Структура и динамика налоговых поступлений и их территориальные диспропорции // *Налоги и налогообложение*. - 2014. - № 3. - С. 251 - 269. DOI: 10.7256/1812-8688.2014.3.11566
3. Интернет-ресурс: <http://www.skfo.gov.ru/> (Дата обращения 25 мая 2017 г.)
4. Интернет-ресурс: [http://vid1.rjan.ru/ig/ratings/rating\\_regions\\_2017.pdf](http://vid1.rjan.ru/ig/ratings/rating_regions_2017.pdf) (Дата обращения 12 июня 2017 г.)
5. Интернет-ресурс: <http://www.dumask.ru/analiticheskie-materialy/item/14078-%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%D1%85> (приложение 1). (Дата обращения 12 июня 2017 г.)
6. Коростелкина И.А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов // *Международный бухгалтерский учет*. 2014. №32 (326). -С.41-51
7. Агузарова Л.А. Налоговый потенциал региона и повышение эффективности планирования налоговых доходов (на материалах РСО-Алания). // *Налоги и налогообложение*.-2013.-№ 11.-С. 818-824. DOI: .10.7256/1812-8688.2013.11.10054
8. Балацкий Е., Екимова Н. Налогово-бюджетная политика и экономический рост // *Общество и экономика*, 2011, № 4, с. 197-214.
9. Буцаев Я.Г. Современное состояние и проблемы финансовых отношений в Республике Дагестан // *Экономический анализ: теория и практика*.-2010.-№10 (175). -С.17-22.
10. Дрожжина И.А. Практическая реализация методики расчета налоговой нагрузки экономического субъекта // *Управленческий учет*. 2009. № 11. -С.69-75.
11. Качур О. О понятии и оценке налогового бремени // *Общество и экономика*, 2015, № 10, с. 85-91.
12. Майбуров И.А. *Налоги и налогообложение: учеб. пособие*. М.: Юнити-Дана, 2011. -558с.
13. Малкина М.Ю., Балакин Р.В. Факторный и кластерный анализ налоговых доходов регионов Российской Федерации // *Вопросы управления*, 2013, № 4 (6), с. 113-121.
14. Малкина М.Ю., Балакин Р.В. Исследование налоговых поступлений в РФ, федеральных округах и регионах РФ с использованием логарифмического метода факторного анализа // *Налоги и налогообложение*. - 2016. - № 2. - С. 190 - 208. DOI: 10.7256/1812-8688.2016.2.17974
15. Паскачев А.Б. *Налоговый потенциал экономики России*. М.: МЕЛАП, 2001. -400 с.
16. Погодина И.В., Хицкова А.А., Аверин А.В. Дисбаланс налоговой системы: причины и пути преодоления // *Налоги и налогообложение*. - 2016. - № 12. - С. 979-984. DOI: 10.7256/1812-8688.2016.12.18973
17. Розанова Л.И., Морoshкина М.В., Тишков С.В. Структурные различия в формировании валового продукта в российских регионах // *Тренды и управление*. - 2014. - № 3. - С. 293-301. DOI: 10.7256/2307-9118.2014.3.12694

#### References

1. *Nalogovyy kodeks RF. SPS Konsul'tantPlyus*
2. Giraev V.K. *Struktura i dinamika nalogovykh postuplenij i ih territorial'nye disproporcii*// *Nalogi i nalogooblozhenie*. - 2014. - № 3. - S. 251 - 269. DOI: 10.7256/1812-8688.2014.3.11566
3. *Internet-resurs: http://www.skfo.gov.ru/* (Data obrashcheniya 25 maya 2017 g.)
4. *Internet-resurs: http://vid1.rjan.ru/ig/ratings/rating\_regions\_2017.pdf* (Data obrashcheniya 12 iyunya 2017 g.)
5. *Internet-resurs: http://www.dumask.ru/analiticheskie-materialy/item/14078-%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%D1%85* (prilozhenie 1) (Data obrashcheniya 12 iyunya 2017 g.)
6. Korostelkina I.A. *Metodika rascheta nalogovoj nagruzki ehkonomicheskikh sub'ektov* // *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet*. 2014. №32 (326). -S.41-51
7. Aguzarova L.A. *Nalogovyy potencial regiona i povyshenie ehfektivnosti planirovaniya nalogovykh dohodov (na materialah RSO-Alaniya)*. // *Nalogi i nalogooblozhenie*.-2013.-№ 11.-С. 818-824. DOI: .10.7256/1812-8688.2013.11.10054
8. Balackij E., Ekimova N. *Nalogovo-byudzhelnaya politika i ehkonomicheskij rost* // *Obshchestvo i ehkonomika*, 2011, № 4, с. 197-214.
9. Buchaev YA.G. *Sovremennoe sostoyanie i problemy finansovykh otnoshenij v Respublike Dagestan* // *Ehkonomicheskij analiz: teoriya i praktika*.-2010.-№10 (175). -S.17-22.
10. Drozhzhina I.A. *Prakticheskaya realizatsiya metodiki rascheta nalogovoj nagruzki ehkonomicheskogo sub'ekta* // *Upravlencheskij uchet*. 2009. № 11. -S.69-75.
11. Kachur O. *O ponyatii i ocenke nalogovogo bremeni* // *Obshchestvo i ehkonomika*, 2015, № 10, с. 85-91.
12. Majburov I.A. *Nalogi i nalogooblozhenie: ucheb. posobie*. M.: YUniti-Dana, 2011. -558s.
13. Malkina M.YU., Balakin R.V. *Faktornyj i klasternyj analiz nalogovykh dohodov regionov Rossijskoj Fedetacii* // *Voprosy upravleniya*, 2013, № 4 (6), с. 113-121.
14. Malkina M.YU., Balakin R.V. *Issledovanie nalogovykh postuplenij v RF, federal'nykh okrugah i regionah RF s ispol'zovaniem logarifmicheskogo metoda faktornogo analiza*// *Nalogi i nalogooblozhenie*. - 2016. - № 2. - S. 190 - 208. DOI: 10.7256/1812-8688.2016.2.17974
15. Paskachev A.B. *Nalogovyy potencial ehkonomiki Rossii*. M. MELAP, 2001. -400 s.
16. Pogodina I.V., Hicikova A.A., Averin A.V. *Disbalans nalogovoj sistemy: prichiny i puti predoleniya* // *Nalogi i nalogooblozhenie*. - 2016. - № 12. - S. 979-984. DOI: 10.7256/1812-8688.2016.12.18973
17. Rozanova L.I., Moroshkina M.V., Tishkov S.V. *Strukturnye razlichiya v formirovani valovogo produkta v Rossijskikh regionah* // *Trendy i upravlenie*. - 2014. - № 3. - S. 293-301. DOI: 10.7256/2307-9118.2014.3.12694

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА СОИ В РОССИИ

**Горлов А.В.**, к.э.н., доцент, Дальневосточный государственный аграрный университет  
**Горлова Е.Е.**, старший преподаватель, Дальневосточный государственный аграрный университет

**Аннотация:** В статье представлен анализ современного состояния соевого производства в Российской Федерации в целом и в регионах. Исследована динамика посевных площадей, валовых сборов и урожайности сои, подтверждающая возрастание роли соевого подкомплекса в экономике России. Выявлены значительные изменения в территориальной структуре производства и переработки сои, которые характеризуются развитием новых районов возделывания данной культуры – это регионы Центрального федерального округа. С помощью метода ранжирования дана оценка уровня развития федеральных округов – основных производителей соевых бобов: Дальневосточного федерального округа, Центрального федерального округа и Южного федерального округа, а также выявлены преимущества и недостатки в сложившейся системе производства. На основании проведенных исследований даны рекомендации для дальнейшего развития региональных соевых подкомплексов в России.  
**Ключевые слова:** соя, производство, рынок, переработка сои, федеральные округа, ранжирование.

**Abstract:** The article presents the analysis of the current state of soy production in the Russian Federation in General and in the regions. The dynamics of sown areas, gross harvest and yield of soybean, confirming the increasing role of the soy sector in the Russian economy. Significant changes in the territorial structure of production and processing of soybeans, which are characterized by the development of new areas of cultivation of this culture are the regions of the Central Federal district. Using the method of ranking the estimation of the level of development of the Federal districts are the main producers soybeans: the far Eastern Federal district, Central Federal district and southern Federal districts, and also identified advantages and disadvantages in the existing system of production. On the basis of the conducted research the recommendations for further development of the regional soy podnapisov in Russia.  
**Keywords:** soybeans, production, market, soybean processing, Federal district, ranking.

Соя, как источник высококачественного растительного белка для пищевой промышленности и кормопроизводства имеет высокий спрос и востребована на российском и мировом рынках. Цель данного исследования – выявить сложившуюся структуру производства соевых бобов в России и разработать рекомендации по совершенствованию стратегии развития соевого подкомплекса с учетом региональных особенностей. Для достижения данной цели были исследованы статистические материалы характеризующие производство сои в России в це-

лом и в регионах, аналитические материалы. Применены методы анализа и синтеза, статистические методы, ранжирование.

Производство сои в России в современных условиях является важнейшим направлением развития сельского хозяйства. В данной отрасли удалось достичь значимых результатов, как за счет расширения посевных площадей и валовых сборов, так и путем интенсификации производства и повышения урожайности (Таблица 1).

Таблица 1 – Производство сои в Российской Федерации

Показатели	Годы						2015 г. в % к	
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015	1990-1994 гг.	2010-2014 гг.
Посевная площадь, тыс.га	638	454	494	792	1491	2123	в 3,3 р.	142,4
Валовой сбор, млн.т	5526	2964	4121	7661	18035	28902	в 5,2 р.	160,3
Урожайность (с посевной площади), ц/га	8,7	6,5	8,3	9,7	12,1	13,6	157,2	112,6

Источник: рассчитано автором на основе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы [1]

Посевные площади, занятые соей увеличились с 1990 г. более чем в три раза. Среди регионов наибольший удельный вес посевов сои сосредоточен в Дальневосточном федеральном округе (60,2%), лидером здесь является Амурская область (42,4% от общероссийского показателя) (Таблица 2).

Следует отметить значительный прирост посевных площадей сои в Центральном федеральном округе. В масштабах страны доля посевных площадей сои в Центральном федеральном округе увеличилась с 7,9% до 20,8% при пятикратном росте в абсолютном размере. Среди регионов Центрального федерального округа наибольший прирост посевов сои наблюдался в Белгородской области, Курской области, Воронежской области, Орловской области и Тамбовской области.

По посевным площадям и объему производства сои регионы Центрального федерального округа

превышали Южный федеральный округ, доля которого сократилась с 18,2% до 11,2%. Посевные площади сои в Южном федеральном округе остаются стабильными и не подвержены резким колебаниям.

По оценкам ученых существует значительный потенциал увеличения площадей сои в Центральном федеральном округе (до 1,4 млн.га), в Южном федеральном округе (до 1 млн.га), в Приволжском федеральном округе (до 1,04 млн.га). В целом общий резерв увеличения посевов сои в Российской Федерации составляет 3,67 млн.га. [2]

Несмотря на значительный прирост посевных площадей занятых соей, потребность промышленности в соевом сырье удовлетворена лишь на 20%, а потребность пищевой, перерабатывающей и кормопроизводственной промышленности в соевых белках на 10% [3].

Таблица 2 – Посевная площадь и валовой сбор сои в регионах России.

Регионы	Посевная площадь				Валовой сбор			
	2006-2010 гг. в среднем		2011-2015 гг. в среднем		2006-2010 гг. в среднем		2011-2015 гг. в среднем	
	тыс.га	%	тыс.га	%	тыс.ц	%	тыс.ц	%
Российская Федерация	899,8	100,0	1673,7	100,0	8844,6	100,0	21365,8	100,0
ЦФО	70,8	7,9	347,3	20,8	561,5	6,3	5220,2	24,4
СЗФО	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0	1,0	0,0
ЮФО	163,6	18,2	187,4	11,2	2022,2	22,9	3116,6	14,6
СКФО	25,3	2,8	34,5	2,1	277,0	3,1	429,2	2,0
ПФО	41	4,6	65	3,9	205	2,3	722,3	3,4
УФО	2,9	0,3	6,7	0,4	9,1	0,1	22,7	0,1
СФО	16,4	1,8	24,7	1,5	133,3	1,5	220,9	1,0
ДФО	579,8	64,4	1007,9	60,2	5636,3	63,7	11632,9	54,4
в том числе:								
Приморский край	131,1	14,6	186,5	11,1	1223,6	13,8	2167,8	10,1
Хабаровский край	12,1	1,3	19,5	1,2	115,2	1,3	232,9	1,1
Амурская область	373,9	41,6	709,4	42,4	3660,9	41,4	8269,3	38,7
Еврейская автономная область	62,7	7,0	92,5	5,5	636,6	7,2	961,9	4,5

Источник: рассчитано автором на основе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы [1]

Неудовлетворенный спрос на соевые бобы перерабатывающих предприятий является важнейшей причиной роста цены на данный товар на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Кроме внутренних причин серьезное влияние на положительную динамику цены на сою имеет конъюнктура мирового рынка, который характеризуется растущим потреблением соевого сырья.

Анализ средних цен реализации сельскохозяйственной продукции позволяет вскрыть причины изменения структуры посевных площадей (Таблица 3).

Таблица 3 – Средние цены реализации сельскохозяйственной продукции и промышленных товаров, приобретаемых сельскохозяйственными организациями в Российской Федерации, тыс.рублей [1]

Вид продукции	Годы					2015 г. в % к 2011 г.
	2011	2012	2013	2014	2015	
<b>Сельскохозяйственная продукция</b>						
Бобы соевые, т	11,6	13,1	15,0	17,0	19,0	163,8
Пшеница, т	5,1	6,4	6,7	6,8	6,8	172,5
Рожь, т	3,9	4,5	4,9	4,7	5,2	133,3
Ячмень, т	5,0	5,9	6,4	5,5	7,3	146,0
Кукуруза, т	5,9	6,8	6,6	5,8	7,9	133,9
<b>Продукции приобретаемой сельскохозяйственными организациями</b>						
Гербициды (в 100% исчислении по действующему веществу), кг	4,7	1,6	1,9	2,1	3,2	68,1
Комбайны зерноуборочные, шт	4761,6	5779,8	6069,7	6334,1	6233,5	130,9
Машины сельскохозяйственные для растениеводства, шт	1397	1566,3	1731,9	2063,8	1853,1	132,6
Тракторы, шт	1763,7	2138,9	2473,7	2895,9	3099,9	175,8
Топливо дизельное, т	20,4	24,6	31,7	33,0	34,3	168,1

Сою, как и другие популярные в нашей кухне бобовые растения, используют в пищу в виде зерен, но все же во всем мире более распространены продукты, полученные путем переработки сои. Переработка сои осуществляется по трем важнейшим направлениям. Из цельных бобов сои экстрагируют масло. При этом как побочный продукт остается соевый шрот, обогащенный белком. Из него выделяют белки – протеины – и на их основе создают мясоподобные продукты, которые широко применяются в пищевой промышленности. Их используют в качестве наполнителей для мясных продуктов (колбас, рулетов, ветчины и т.д.) особенно в диетическом и детском питании.

Из шрота и цельных бобов также получают соевую муку разной жирности, которая применяется при изготовлении очень многих продуктов питания. Например, добавление соевой муки к пшеничной

Наибольший рост цен за 2011-2015 гг. произошел на пшеницу. Соевые бобы, реализуемые сельскохозяйственными организациями, по динамике роста цен оказались на второй позиции. В сравнении с динамикой цен на материально-технические ресурсы приобретаемые сельскохозяйственными организациями, благоприятная ситуация на рынке пшеницы и соевых бобов стимулирует наращивание производства данных культур из-за возможности получить максимальный экономический эффект.

удваивает питательные свойства хлеба. Причем, добавка соевой муки составляет всего 20 % от общей массы.

Третье направление – получение из соевых бобов соевого молока и соответственно целой гаммы молочных продуктов: йогурта, творога, сыра. Современные технологии переработки сои позволяют при замене животного белка на соевый сохранять привычный вкус, качество и, что немаловажно, вид пищи.

Однако самым распространенным продуктом первичной переработки сои является соевое масло. Побочными продуктами могут быть соевый шрот, получаемый при выделении масла экстракцией, или соевый жмых полножирный (19-20% масла) и полножирный (около 10 % масла), получаемый при экструдировании предварительно измельченной и прошедшей тепловую обработку сои.



В последние годы все большее распространение получают соевое молоко, творог, сыр, соевый белковый обогатитель и другие продукты [4].

В нашей стране сформировалась специфическая территориальная структура распределения соеерабатывающих мощностей (Рисунок 1).

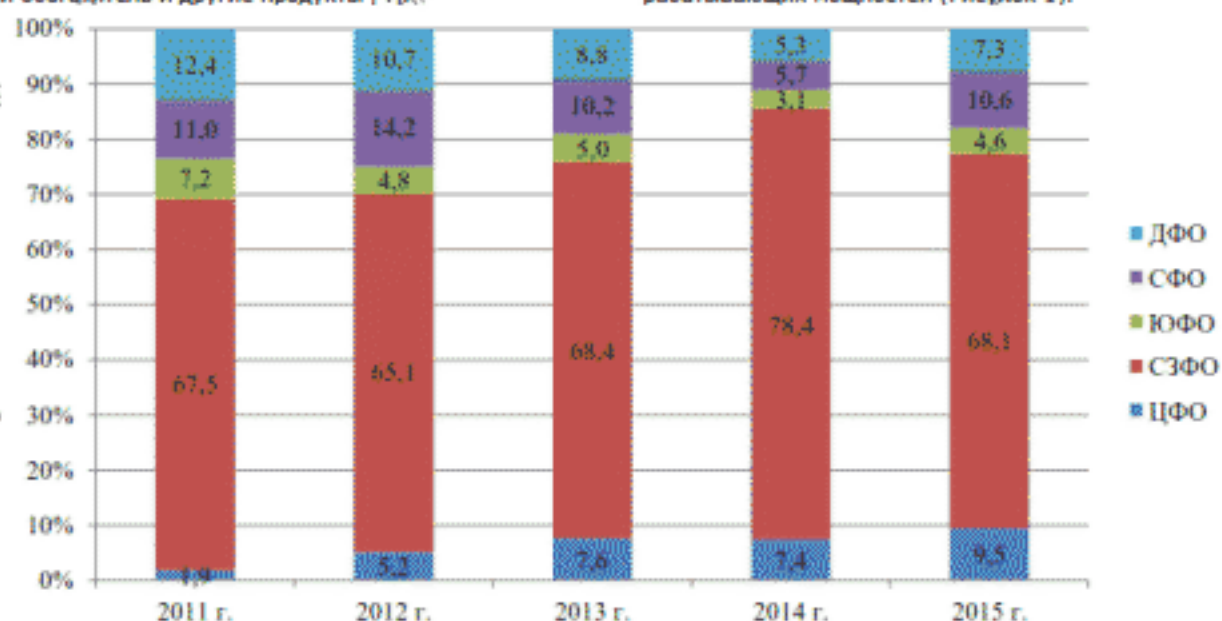


Рисунок 1 – Динамика структуры производства соевого масла по федеральным округам России за 2011-2015 гг. [1]

Сибирский федеральный округ не имеет значительных посевных площадей сои, но находится на втором месте по объему переработки соевых бобов для производства соевого масла и занимает первое

место в России по производству соевой муки (Рисунок 2). Ведущим предприятием в регионе является ОАО «Иркутский масложиркомбинат», а основной источник сырья – Дальневосточный федеральный округ.

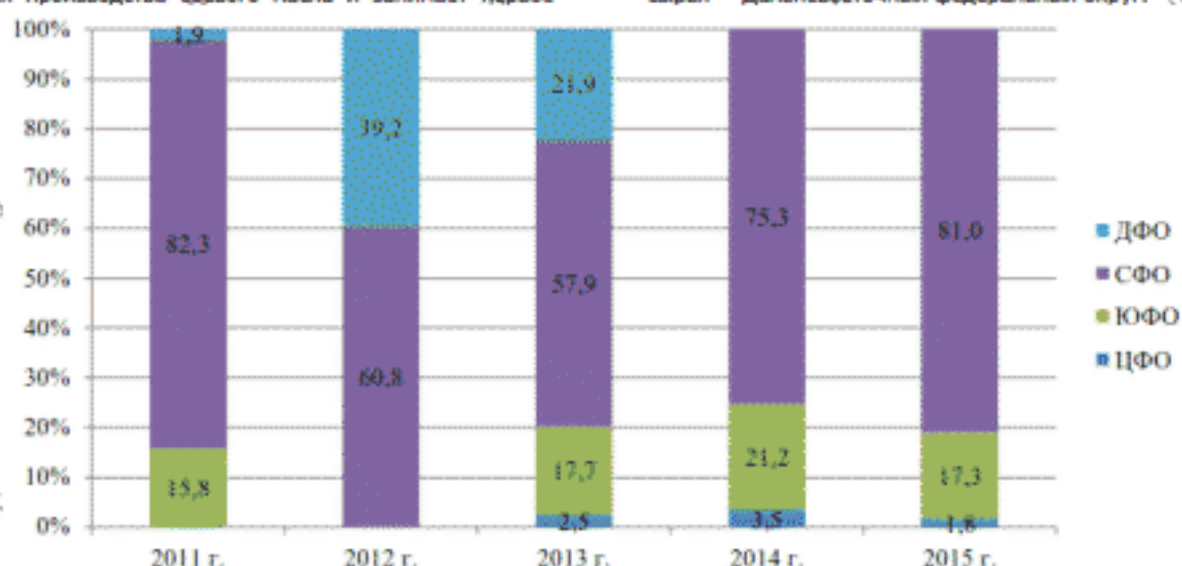


Рисунок 2 – Динамика структуры производства соевой муки по федеральным округам России за 2011-2015 гг. [1]

Дальневосточный федеральный округ, Центральный федеральный округ и Южный федеральный округ являясь основными производителями сои в России, также стремятся развивать ее переработку. Но из-за ограниченной сырьевой базы и не развитой логистической инфраструктуры данные регионы не способны обеспечить сопоставимые масштабы производства соевых продуктов. Наименее выгодное положение в общероссийском масштабе имеет Дальневосточный федеральный округ.

Учитывая большую территорию России можно утверждать, что производство и переработка соевых бобов в нашей стране носит локальный характер. В настоящее время сложились относительно самостоятельные территориально обособленные региональные

соевые подкомплексы, которые имеют свои специфические особенности. К ним относятся три федеральных округа – Дальневосточный, Центральный и Южный, имеющие производственную направленность (преимущественно производство соевых бобов) и два федеральных округа – Северо-Западный и Сибирский, с развитой системой переработки соевых бобов.

Для выявления отличительных особенностей федеральных округов – основных производителей сои, было проведено ранжирование данных регионов по параметрам, характеризующим уровень развития производства сои, результаты которого представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Ранжирование федеральных округов России – основных производителей сои, в среднем за 2011 – 2015 гг.

Параметры	Федеральные округа					
	ДФО		ЦФО		ЮФО	
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
Посевная площадь, тыс.га	1007,9	1	347,3	2	187,4	3
Средний темп роста посевной площади, %	111,6	2	137,6	1	104,3	3
Валовой сбор, тыс.ц	11632,9	1	5220,2	2	3116,6	3
Средний темп роста валового сбора, %	107,9	2	136,1	1	100,8	3
Урожайность, ц/га	11,5	3	15,0	2	16,6	1
Средний темп роста урожайности, %	96,6	2	98,2	1	96,4	3
Цена, тыс.рублей/ц	13,9	3	16,7	2	17,6	1
Средний темп роста цены, %	117,1	1	113,5	2	111,9	3
<b>Итого</b>	<b>x</b>	<b>2</b>	<b>x</b>	<b>1</b>	<b>x</b>	<b>3</b>

Источник: рассчитано автором на основе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы [1]

Результаты ранжирования показывают, что перспективным в производстве сои является Центральный федеральный округ, который по темпам прироста основных производственных показателей характеризуется как динамично развивающийся регион. Дальневосточный федеральный округ и Южный федеральный округ относятся к традиционным регионам, со сложившейся системой производства соевых бобов.

Дальневосточный федеральный округ имеет преимущество по посевным площадям и валовому сбору сои, но уступает по урожайности и цене. Перспективы развития соевого производства в Дальневосточном федеральном округе должны быть связаны с решением задачи повышения урожайности и с расширением рынка сбыта продукции.

Южный федеральный округ, наоборот, является лидером по урожайности и цене, уступая по другим параметрам. Но учитывая высокий уровень развития сельского хозяйства в регионе, а также развитое зерновое направление, федеральный округ может ориентироваться на уже достигнутые показатели, сохраняя их положительную динамику.

Исследование территориального размещения производства сои в Российской Федерации позволя-

ет сделать вывод о структурных изменениях, которые наблюдаются в данной отрасли. Кроме традиционных регионов производства соевых бобов – Дальневосточного федерального округа и Южного федерального округа, наблюдается динамичное развитие в данном направлении Центрального федерального округа. Помимо регионов – основных производителей соевых бобов, сформировались территории специализирующиеся на их переработке: Северо-Западный федеральный округ и Сибирский федеральный округ, ориентированные как на импортные, так и внутренние источники сырья.

Соевое производство будет оставаться перспективным и привлекательным видом экономической деятельности. Регионы – основные производители сои, в виду территориальной удаленности друг от друга не являются конкурирующими между собой, их задача – удовлетворение собственных потребностей в соевом сырье. Тем не менее, для повышения эффективности деятельности необходимы комплексные мероприятия направленные на повышение урожайности, расширение посевных площадей и рынка сбыта продукции.

#### Библиографический список

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] / Координатор: Федеральная служба государственной статистики; Оператор: Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. – Электрон.дан. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2017. – Режим доступа: [//www.fedstat.ru](http://www.fedstat.ru), свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Лукومهц В.М., Зеленцов С.В., Кривошлыков К.М. Перспективы и резервы расширения производства масличных культур в Российской Федерации // Масличные культуры. Научно-технический бюллетень Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур. – 2015. – Вып. 4 (164). – С.81-102.
3. Долгинова А.В. Инновационная технология возделывания сои // Научно-практические аспекты развития современной техники и технологий в условиях курса на инновации. Материалы I Всероссийской научно-практической (заочной) конференции. – М.: Издательско-полиграфический комплекс НИИРРР, 2010 – С. 30-33.
4. Справочник по планированию агропромышленного комплекса / Под ред. А.В. Горлова. – Благовещенск: Издательство ДальГАУ, 2011. – 463 с.

#### References

1. Edinaya mezvedomstvennaya informacionno-statisticheskaya sistema [Elektronnyj resurs] / Koordinator: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki; Operator: Ministerstvo svyazi i massovyh kommunikacij RF. – Elektron.dan. – M.: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki, 2017. – Rezhim dostupa: [//www.fedstat.ru](http://www.fedstat.ru), svobodnyj. – Zagl. s ehkrana. – YAz. rus.
2. Lukomec V.M., Zelencov S.V., Krivoslykov K.M. Perspektivy i rezervy rasshireniya proizvodstva maslichnyh kul'tur v Rossijskoj Federacii // Maslichnye kul'tury. Nauchno-tehnicheskij byulleten' Vserossijskogo nauchno-issledovatel'skogo instituta maslichnyh kul'tur. – 2015. – Vyp. 4 (164). – S.81-102.
3. Dolginova A.V. Innovacionnaya tekhnologiya vozdelevaniya soi // Nauchno-prakticheskie aspekty razvitiya sovremennoj tekhniki i tekhnologij v usloviyah kursa na innovacii. Materialy I Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj (zaocnoj) konferencii. – M.: Izdatel'sko-poligraficheskij kompleks NIIRRR, 2010 – S. 30-33.
4. Spravochnik po planirovaniyu agropromyshlennogo kompleksa / Pod red. A.V. Gorlova. – Blagoveshchensk: Izdatel'stvo Dal'GAU, 2011. – 463 s.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ

**Грядунова А.В.**, к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Среднерусский институт управления-филиал

**Строева О.А.**, д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Среднерусский институт управления-филиал

**Тимофеева С.А.**, старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Орловский филиал

**Аннотация:** В статье проведен анализ реализации механизмов государственно-частного партнерства на примере российской и зарубежной практики, выявлены основные тенденции в этой сфере. Сформулированы слабые и сильные стороны государственно-частного партнерства, ключевые факторы и риски, влияющие на перспективы развития проектов, приведены примеры реализации проектов государственно-частного партнерства и определены перспективы их развития в РФ.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессия, соглашения, проекты.

**Abstract:** The article analyzes the implementation of public-private partnership mechanisms based on the example of Russian and foreign practices, and the main trends in this field are revealed. The weak and strong sides of public-private partnership, the key factors and risks affecting the prospects for project development, the examples of the implementation of public-private partnership projects, and the prospects for their development in the Russian Federation are outlined.

**Keywords:** public-private partnership, concession, agreements, projects.

Для развития и повышения эффективности экономики, инновационной и инвестиционной политики первостепенное значение имеет взаимодействие государства и бизнеса, которое необходимо для активизации инвестиционной деятельности, реализации масштабных социальных проектов, повышения имиджа и конкурентоспособности страны в современном экономическом сообществе. Процесс взаимоотношений государства и бизнеса подразумевает использование имеющихся ресурсов для удовлетворения потребностей и нужд общества. Взаимодействие имеет долгосрочный или среднесрочный характер, подразумевающее разделение как доходов, так и рисков. Это объединение опыта, профессиональных знаний, капитала, инноваций с целью получения определенных экономических или политических результатов.

В зарубежных странах система взаимоотношений государства и частного сектора более совершенна, развивается уже давно в сравнении с российским опытом, так в странах Западной Европы исторический опыт таких взаимоотношений отсчитывает около 400 лет. Вместе с тем, анализ зарубежной практики дает возможность использовать лучшие варианты организации государственного и частного партнерства, исключить повторение ошибок или минимизировать их.

В мировом экономическом пространстве идея государственно-частного партнерства на современном этапе широко распространена, сферы его применения также разнообразны, отличаются огромным спектром бизнес-отношений. Государственно-частное партнерство наиболее широко применяется в сфере транспорта (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт), социальной инфраструктуре (здравоохранение, образование, развлечение, туризм), ЖКХ (водоснабжение, электроснабжение, газоснабжение, очистка воды и др.), другие сферы (оборона, объекты военной сферы, тюрьмы). Транспорт занимает лидирующие позиции.

В различных странах уже сформированы свои отраслевые приоритеты: Великобритания – строительство школ, больниц и военная инфраструктура, Австралия и Ирландия – область дорожного строительства, Нидерланды – область строительства му-

ниципального жилья, США – область строительства автодорог.

Существует тесная взаимосвязь между уровнем развития страны и приоритетной отраслью развития государственно-частного партнерства. В странах «Большой семерки» и других развитых странах лидирующие позиции занимают здравоохранение, образование и автодороги. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой приоритетной считается транспортная инфраструктура (строительство, реконструкция железных дорог, аэропортов, портов, строительство тоннелей).

Каждое государство с учетом специфики его положения в мировом сообществе, в зависимости от экономической, политической ситуации, выбирает наиболее перспективные отрасли развития, т.к. невозможно инвестировать совершенно все отрасли как с финансовой точки зрения, так и с точки зрения целесообразности. Поэтому из-за особенностей и уровня развития в разных странах будет разное отношение к приоритетности отраслей. Для России можно выделить следующие целесообразные группы проектов:

1) проекты с «прямым сбором платы» без бюджетных обязательств: кинотеатры, бани, ТКО, международные аэропорты, дороги с высоким трафиком и др.;

2) проекты с «прямым сбором платы» и дополнительными бюджетными обязательствами (капгрант, гарантия загрузки, МГД): здравоохранение, теплоснабжение, водоснабжение и др.;

3) проекты с «платой за доступность», полностью покрывающей инвестиционные и эксплуатационные затраты инвестора: социальная сфера, дороги с низким трафиком, железнодорожная инфраструктура.

Однако процент риска достаточно высок, существует проблема удорожания проектов. Тем не менее, Россия обладает значительным потенциалом для развития государственно-частного партнерства. В начале своего существования государственно-частное партнерство в России ассоциировалось с крупными федеральными проектами, которые финансировались Инвестиционным фондом РФ, далее более широкое развитие получили концессии. Сегодня реализуется много проектов на муниципальном уровне в сфере ЖКХ и дорожной сфере.

На начало 2017 года в Российской Федерации было принято решение о реализации 2446 инфраструктурных проектов, существование которых зависит от привлечения частных инвестиций на принципах государственно-частного партнерства. При этом 2183 проектов государственно-частного партнерства, прошли стадию коммерческого закрытия

(подписания соглашений/договоров), в рамках которых совокупные инвестиционные обязательства публичной и частной стороны составляют – 2,040 трлн. рублей, из них обязательства частных партнеров – 1,336 трлн. рублей (65,4%) [4,6]. Рассмотрим распределение проектов по административным уровням в РФ на рисунке 1.



Рисунок 1 - Соотношение количества реализуемых проектов государственно-частного партнерства и объема финансовых обязательств частных инвесторов на начало 2017 года

В 2016 году, по данным Федерального информационного портала «ГЧП-инфо», также наблюдалась положительная динамика роста рынка проектов государственно-частного партнерства (рисунок 2). Так за 3 года количество проектов увеличилось в 25 раз.

Удалось преодолеть негативный тренд 2015 года по отрицательной динамике привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты. С осторожностью можно сказать о преодолении негативных факторов посткризисного периода, оказывавших влияние на рынок проектов государственно-частного партнерства в 2015 году.

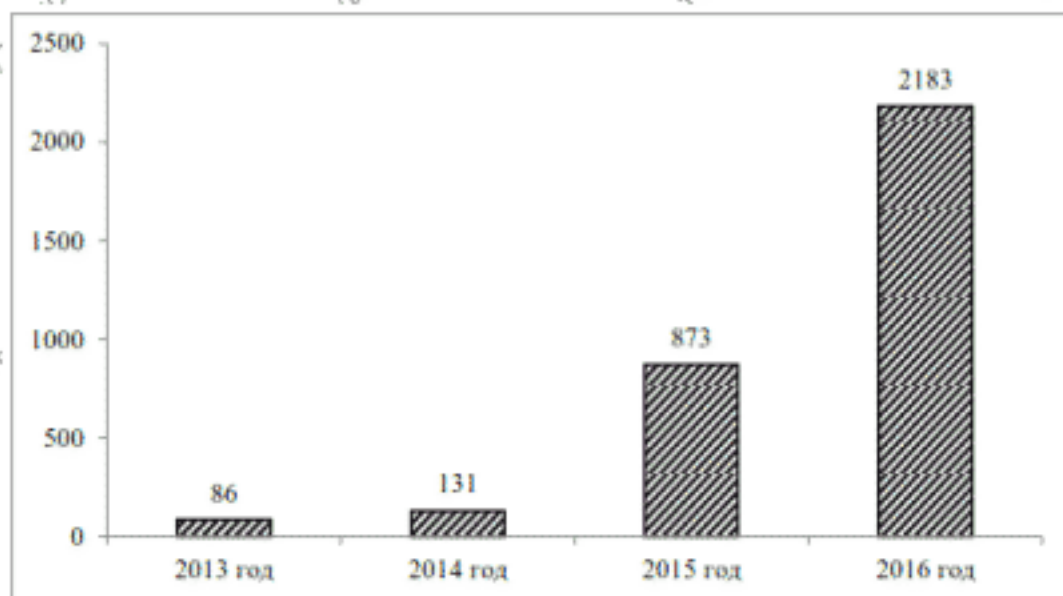


Рисунок 2 - Динамика роста количества проектов государственно-частного партнерства за период с 2013 по 2016 годы [4,6]

Несмотря на определенные ограничения, государственно-частное партнерство постепенно получает широкое распространения в России как инструмент инфраструктурного развития, в том числе на муниципальном уровне. Согласно сведениям Единой информационной системы государственно-частного партнерства в РФ проекты государственно-частного партнерства за 2016-2017 годы распределены по сферам следующим образом (рисунок 3) [4,6].

В настоящее время одной из значимых проблем, по мнению населения РФ, являются проблемы в сфере ЖКХ. Анализ зарубежного опыта финансового обеспечения объектов ЖКХ позволяет сделать вывод, что наиболее успешной формой управления в сфере ЖКХ является государственно-частное партнерство. В таких странах, как Швеция, Франция, Финляндия, наблюдается положительный опыт эффективного распределения роли государства и частного бизнеса в управлении жилищно-коммунальным хозяйством.

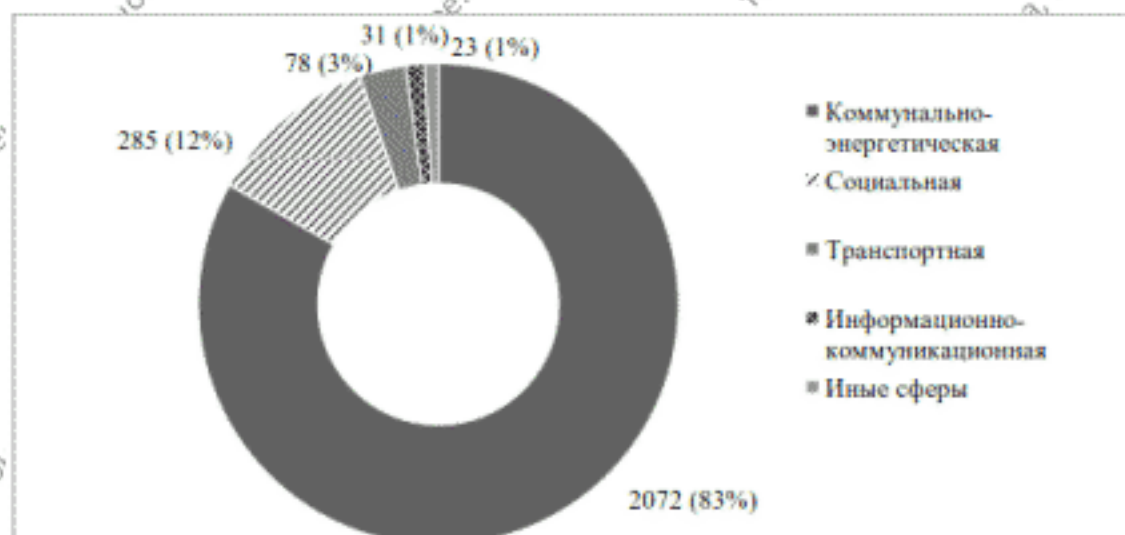


Рисунок 3 - База проектов ГЧП в РФ за 2016-2017 годы

В ранее указанных странах используется подход, при котором собственники принимают управленческие решения в рамках созданного ими объединения – юридического лица, при этом исполнение решений осуществляет профессиональная управляющая организация на основании договора, а государство часто выступает лишь как надсмотрщик. В социально-ориентированной Швеции, размеры платы за жилищные услуги устанавливаются после переговоров между организацией квартиросъемщиков и компанией, предоставляющей данные услуги. В случае не возможности стороны договориться, они могут обратиться в специальный суд. В Финляндии практически не осталось муниципально-го жилья. Жилищно-коммунальную систему здесь регулирует бизнес, создавая акционерные общества. Единственное, в чем проявляется участие государства, – это погашение процентов по кредиту, который акционерное общество может взять для ремонта жилых домов. Очень жестко в Финляндии относятся к проблеме неплатежей, так при накоплении определенной суммы неплательщики выселяются из места проживания, при этом не теряют право собственности, но лишаются права ею пользоваться. Во Франции инфраструктура жилищно-коммунальной системы в основной части остается муниципальной и эксплуатируется частными операторами в соответствии с условиями договора концессии. Жилищные услуги осуществляет концессионер, который имеет право взимать с потребителей соответствующие платежи за оказанные услуги. Таким образом, успешность жилищно-коммунальной политики в зарубежных странах связана с применением эффективных форм и методов управления объектами общественной собственности с использованием механизма свободной конкуренции, возможности частной инициативы, частного капитала и др.

Что касается РФ, то на региональном уровне проведена оценка эффективности коммунальных предприятий, по итогам которой все неэффективные предприятия будут переданы в концессию. Пока по состоянию на 01.10.2016г. общее количество реализуемых концессионных проектов в коммунальной сфере составило 859, при этом 456 приходится на объекты теплоснабжения. В современных условиях экономической нестабильности бизнесу, работающему в ЖКХ, оказывается особая государственная поддержка: запускается субсидирование процентной ставки по кредитам на проекты в ЖКХ, созданы механизмы прямого софинансирования модернизации инфраструктуры в малых городах

[5]. С 1 января 2017 года вступил в силу федеральный закон от 03.07.2016г. №275-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О концессионных соглашениях»» [3].

Говоря о современных направлениях государственно-частного партнерства следует отметить проекты в сфере культуры. Участие частного сектора в развитии культуры нацелено на поддержание традиционных искусств и ремесел, реализации различных культурных проектов. Примером служит проект государственно-частного партнерства «Творческий кластер города Коломна».

Процесс расширения и укрепления партнерских отношений между государством и частным сектором, изменение места и роли самого государства в этой системе способствуют созданию специальных институтов: агентств (США, Великобритания, Голландия); государственных корпораций (Италия, Новая Зеландия); ассоциаций (Франция). Существует ряд государств, лидирующих в области государственно-частного партнерства, среди них Великобритания на первом месте, США, Франция и Германия. В Великобритании ежегодно заключается до 80 соглашений, при этом такие проекты обеспечивают до 17% экономии для бюджета государства.

Государственно-частное партнерство проявляется в проникновении капитала в государственную собственность, в тесном взаимодействии государственных и частных компаний, банков, международных финансовых организаций с целью реализации общественно значимой деятельности. Разгосударствление отдельных сфер экономики приводит к изменению позиций и функций государства, влияние частного блока на мировое экономическое и политическое сообщество расширяется.

Специфика государственно-частного партнерства заключается в том, что оно сложноуправляемое, поэтому немаловажно разграничить блоки ответственности государства и частного сектора с целью минимизации риска для каждого из участников экономических и политических отношений.

На современном этапе развития мирового сообщества существует три категории государственно-частного партнерства (рисунок 4).

Анализируя мировой опыт реализации взаимодействия государства и бизнеса, можно выявить следующие тенденции. Нередко государство и частные партнеры присоединяются к работе уже существующего предприятия либо создают смешанное, объединяя при этом имеющиеся у каждой стороны финансовые ресурсы. Государство сохраняет значительное влияние.



Рисунок 4 – Содержание категорий государственно-частного партнерства

Также государственный и частный секторы действуют на договорной основе – договор о сотрудничестве, договор об управлении компанией, договор о реализации, лизинговый договор, договор об уступке (концессии) и т.п.

В настоящее время государственно-частное партнерство за рубежом оценивается не с точки зрения возможности привлечения средств не из государственного бюджета, а как средство, повышения эффективности реализации проектов. Продуктивность данного сотрудничества подтверждается на практике, но вместе с тем, есть значительные сложности, среди которых:

- 1) недостаточная согласованность действий, отсутствие единого мнения относительно целей и задач проекта;
- 2) отсутствие прозрачности в процессе конкурсного отбора и закупок, нерациональное планирование;
- 3) установление избыточных ограничений; неравномерное распределение рисков, неверное определение уровня и природы рисков;
- 4) некорректная структура проектов;
- 5) излишнее внимание к финансовой стороне проекта и недостаточный упор на управление;
- 6) недостаток внутренних ресурсов;
- 7) неэффективное использование имеющихся средств.

Выявление подобного рода барьеров способствует созданию централизованных структур по работе с проектами государственно-частного партнерства.

Для повышения эффективности взаимодействия государственного и частного секторов необходимо четко распределять затраты и риски, государственная поддержка должна оказываться более рационально и целенаправленно, выбор проектов осуществляться более тщательно по принципу возможности реализации с экономической и коммерческой точек зрения.

Еще одним из условий эффективности взаимодействия государства и бизнеса является стабильность законодательной базы, отсутствие противоречий в трактовках, что обеспечивается конституционным, гражданским и финансовым законодательством. Решить проблемы в этой области возможно

посредством универсализации правил, упрощающих правовую систему.

В Российской Федерации устранение существующих ограничений связанных с реализацией проектов государственно-частного партнерства по региональным законам, стало возможным с разработкой и принятием федерального закона от 13 июля 2015 года №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты» [2].

Действующее российское законодательство предлагает набор инструментов, которые можно применять в проектах, реализуемых на основе государственно-частного партнерства, это: Инвестиционный фонд РФ, особые Экономические зоны, концессии, Российская венчурная компания, ФЦП/ФАИП, региональные фонды развития, государственные корпорации (к примеру, Внешэкономбанк).

Слабые стороны и недостатки российской модели государственно-частного партнерства хорошо демонстрирует судебная практика, которая выявляет проблемы неэффективности и несовершенства механизма проведения конкурсов в сфере государственно-частного партнерства, отсутствия отлаженных юридических механизмов реализации проектов. Также немало дел об оспаривании решений, предписаний ФАС, взыскании задолженности по концессионным платежам; тарифные споры.

Для России на современном этапе государственно-частное партнерство не получило должного развития, в котором нуждается региональная экономика по причине постоянных изменений в области социально-экономического и политического развития. Происходящая трансформация в обществе требует объединения усилий с бизнесом для решения острых общественных проблем.

Сложность применения зарубежного опыта на российской практике связана со спецификой экономической, политической ситуации государств, с несопоставимостью законодательной базы и наличием значительного числа спорных аспектов.

На практике в мировом масштабе выявлен ряд преимуществ применения системы государственно-частного партнерства посредством более надежной

системы финансирования проектов, расширения возможностей сотрудничества.

Бесспорно, проект должен разрабатываться более качественно, быть адаптирован к постоянно меняющимся условиям среды, а не скопирован с когда-то реализованного. Не стоит забывать, что подобного рода проекты и специфика взаимодействия государства и бизнеса заключается в соблюдении интересов и удовлетворении потребностей общества, т.е. немаловажным является адекватная реакция населения на происходящие процессы. Между представителями государственного и частного блоков, несомненно, должна быть высокая степень доверия, т.к. нестабильность внешней среды провоцирует появление рисков в работе, а подобного рода отношения имеют долгосрочный характер.

Традиционно в России существует твердое убеждение, что государство занимает лидирующие позиции в вопросе управления. Для современного этапа эффективное управление обеспечивается посредством баланса интересов и разделения полномочий и рисков между государственным и частным блоками. В российской практике аспектом, блокирующим развитие государственно-частного партнерства является коррумпированность государственного сектора, это подрывает доверие со стороны предпринимателей. Вместе с тем в частном секторе слабой стороной является стремление в большей степени решать частные проблемы, а не общественные, получать собственные выгоды посредством активного использования государственного бюджета и гарантий, минимизируя свое участие и инвестирование проектов, значимых для экономики страны.

Развитие и укрепление взаимосвязей между государственным и частным секторами – перспективный вектор, однако в российской практике на данном этапе факторов, препятствующих его развитию значительно больше, чем в мировой. Слабыми сторонами являются:

- 1) отсутствие кадровой подготовки;
- 2) неготовность государственного блока к сотрудничеству, проявляющаяся в желании разделять риски, но в нежелании разделять власть;
- 3) несовершенство законодательной базы;
- 4) проблема отсутствия реакции или экономической, политической активности со стороны регионов, которые должны быть заинтересованы в реализации проектов, но при этом остаются безынициативными, хотя нередко интерес ослаблен из-за слабой привлекательности проектов;
- 5) непостоянство и нестабильность экономики, что провоцирует возникновение высокой доли рисков, а рисковость экономических и политических сфер дополняется неблагоприятными кризисными явлениями.

Отсюда можно сделать вывод – для решения подобного рода проблем необходимо минимизировать воздействие негативных факторов посредством правильно выстроенной работы как государственно-го, так и частного блоков, каждый из которых должен быть заинтересован в дальнейшем формировании общего пространства для сотрудничества.

Начать следует с законодательной базы, т.к. она упорядочивает действия всех участников экономических отношений, реформы нужно проводить как на государственном, так и на региональном уровнях. Государство должно увеличить со своей стороны степень поддержки и гарантий частного блока. Вместе тем, в госуправлении необходимо выделить как отдельную структуру институт по управлению системой государственно-частного партнерства, по координации процесса реализации проектов, в том числе и региональные представительства. Кроме того, из-за слаборазвитости взаимодействия на данном этапе сотрудничества между госструктурами

и бизнесом следует создать объединения, являющиеся своего рода «посредниками» между государством и частным сектором с целью эффективного обмена информацией и ведения диалога. Необходимо вести активную работу по подготовке и переподготовке кадров.

Для решения ряда вопросов, связанных с развитием государственно-частного партнерства необходимо, в первую очередь, иметь правильное представление и отношение к процессам сотрудничества как со стороны государства, так и со стороны частного сектора. Государственные структуры должны иначе относиться к процессу управления, не стремиться держать всю власть в своих руках, данный подход устарел и не соответствует современным условиям, но частный сектор не должен относиться к распределению полномочий как к процессу, приводящему к вседозволенности и неограниченности действий – партнерство – это активное сотрудничество на длительную перспективу с целью совместной разработки проектов, их финансирования, дальнейшей реализации для удовлетворения потребностей общества.

Таким образом, государственно-частное партнерство не приводит к дисбалансу. Государство не теряет контролирующих функций. Безусловно, есть сферы, где частный сектор может успешно функционировать без вмешательства госорганов, но есть и те, передача которых в руки частных партнеров нецелесообразна – оборона, социальная сфера, инфраструктура, которые при передаче активов в частные руки исчезнут с точки зрения рыночной привлекательности. Отсюда появляется необходимость в создании своего рода промежуточной системы управления.

В 2009 году была создана в РФ негосударственная некоммерческая организация – Центр развития государственно-частного партнерства (НП «Центр развития ГЧП»). Целью Центра является объединение ресурсов государства и бизнеса, консолидация экспертного сообщества в области государственно-частного партнерства для привлечения инвестиций и компетенций в развитие общественной инфраструктуры. При поддержке Центра развития ГЧП с целью повышения профессиональных компетенций в сфере государственно-частного партнерства создан Институт государственно-частного партнерства, первый оператор ГЧП-образования в России «ГЧП-Институт». В 2013 году в Торгово-промышленной палате РФ создан Комитет по государственно-частному партнерству.

Достичь конкретных результатов высокого качества возможно только при сбалансированной инвестиционной политике в сочетании с сильными сторонами государственного и частного секторов. Поэтому с нашей точки зрения представляется целесообразным, что одним из направлений современной инвестиционной политики должна стать разработка в ближайшем будущем концепции развития в РФ государственно-частного партнерства, включающей в себя, в том числе единую методологию его организации и осуществления.

Для России на современном этапе укрепление сотрудничества между государственным и частным блоками приведет решению ряда проблем предпринимательства, будет способствовать комплексному развитию территорий, поддержке региональной инфраструктуры. Кроме того, государственно-частное партнерство – это путь интеграционного развития России и ее проникновения в мировое экономическое сообщество, что позволит привлекать дополнительные ресурсы из зарубежных источников для реализации проектов и, в свою очередь, даст возможность участвовать в зарубежных проектах.

Анализируя сложившуюся на современном этапе экономическую и политическую ситуацию в РФ, следует сказать – страна открыта для сотрудничества, является активным участником международных экономических отношений. Так 6-7 сентября 2017 года во Владивостоке пройдет 3 Восточный экономический форум, на котором состоится презентация перспективных российских и зарубежных инвестпроектов, будут рассмотрены инструменты

экономического развития региона. Но не следует забывать, что реакция на наше государство со стороны представителей мирового сообщества неоднозначная. Ряд стран видит в РФ угрозу, агрессию для других она – надежный партнер. Поэтому проведение подобных мероприятий очень важно для развития экономической политики РФ в целом и государственно-частного партнерства в частности.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005г. №115-ФЗ [Электронный ресурс].- URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/)
2. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты» от 13.07.2015г. №224-ФЗ [Электронный ресурс].- URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)
3. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 03.07.2016г. №275-ФЗ [Электронный ресурс].-URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_200655/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200655/)
4. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32с. ISBN 978-5-9905603-7-6 [Электронный ресурс].-URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017\\_B5\\_Block\\_31-03-2017-web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf)
5. Концессионные соглашения в коммунальной сфере: актуальная статистика, изменение концессионного законодательства и совершенствование регулирования / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. [Электронный ресурс]. - URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/legal\\_booklet-kontsessii\\_v\\_kkh\\_24-10-2016.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/legal_booklet-kontsessii_v_kkh_24-10-2016.pdf)
6. Платформа поддержки инфраструктурных проектов [Электронный ресурс].-URL: <http://www.pppl.ru/>

#### References

1. Federal'nyj zakon «O koncessionnyh soglasheniyah» ot 21.07.2005g. №115-FZ [Elektronnyj resurs].-URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/)
2. Federal'nyj zakon «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vneseni izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty» ot 13.07.2015g. №224-FZ [Elektronnyj resurs].-URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)
3. Federal'nyj zakon «O vneseni izmenenij v Federal'nyj zakon «O koncessionnyh soglasheniyah» ot 03.07.2016g. №275-FZ [Elektronnyj resurs].-URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_200655/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200655/)
4. Issledovanie «Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii 2016–2017: tekushchee sostoyanie i trendy, rating regionov» / Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP». – M.: Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP», 2016. – 32s. ISBN 978-5-9905603-7-6 [Elektronnyj resurs].-URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017\\_B5\\_Block\\_31-03-2017-web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf)
5. Koncessionnye soglasheniya v kommunal'noj sfere: aktual'naya statistika, izmenenie koncessionnogo zakonodatel'stva i sovershenstvovanie regulirovaniya / Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP». – M.: Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP», 2016. [Elektronnyj resurs]. - URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/legal\\_booklet-kontsessii\\_v\\_kkh\\_24-10-2016.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/legal_booklet-kontsessii_v_kkh_24-10-2016.pdf)
6. Platforma podderzhki infrastruktturnykh projektov [Elektronnyj resurs].-URL: <http://www.pppl.ru/>



## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, КАК ФАКТОР КООРДИНАЦИИ МЕХАНИЗМА ПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Дедов С.В.,** к.ф.-м.н., доцент, Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия», Воронежский государственный университет инженерных технологий, кафедра управления, организации и производства отраслевой экономики

**Аннотация:** В основу проведенного исследования положена актуальность координации механизма эффективного управления ресурсным обеспечением инновационной деятельности. В качестве главного фактора координации механизма управленческих воздействий с использованием гносеологического метода рассмотрена конкурентоспособность. Показана неоднозначность подходов к роли конкурентоспособности в современном период развития общества. Проведение всестороннего анализа к управлению ресурсным обеспечением инновационной является важной научной задачей.

**Ключевые слова:** ресурсы; инновационная деятельность; механизм управления; конкурентоспособность.

**Abstract:** The basis of the study is the urgency of coordinating the mechanism for effective management of the resource supply of innovation activities. Competitiveness was considered as the main factor of coordination of the mechanism of administrative influences using the epistemological method. The ambiguity of approaches to the role of competitiveness in the modern period of society development is shown. Conducting a comprehensive analysis of the management of innovation resources is an important scientific task.

**Keywords:** resources; innovative activity; control mechanism; competitiveness.

Успехи секторов экономики, организующих и реализующих инновационную деятельность в современный период, характеризующийся введением санкций, воздействием на систему ресурсного обеспечения и нарушением механизма ее функционирования, несмотря на имеющийся опыт нескольких десятилетий ведения рыночного хозяйства в нашей стране, определяют необходимость дальнейшей всесторонней оценки роли конкурентоспособности.

Для модернизации инновационной экономической системы России, эффективного ресурсного обеспечения инновационной деятельности (РОИД), реализации прогрессивных технологий, способных создавать востребованные виды инновационных продуктов и услуг, обладающих высокой конкурентоспособностью на мировых рынках вопрос об оценке факторов координации механизма управления ресурсного обеспечения весьма актуален.

Рассмотрению основополагающих подходов организации инновационной деятельности, разработанной на основе институционального проектирования ее структурных элементов, посвящены исследования Л. Абалкина, А. Архипова, О. Мамедова, В. Овчинникова, Ю. Осипова, В. Радаева, А. Семина, С. Шагиняна и др. Эти работы обеспечили проводимое исследование фактурным материалом, направленным на детализацию важной информации, посвященной закономерностям инновационной деятельности, формированию целей исследования механизма управления ресурсного обеспечения, обеспечивающих устойчивость инновационных российских предприятий и конкурентоспособность их технологий и продукции в меняющихся условиях международной рыночной экономики. К таким целям, в проводимом исследовании, предлагается отнести проблемы, риски и эффекты, координирующие механизмы управления РОИД.

Дискуссионный характер по содержанию наполнения термина инновационная деятельность характеризуется постоянно уточняющимся терминологическим аппаратом не только в отношении вышеуказанного термина, но и сопряженными с ним, в частности - инновационной экономики. Тезис, в соответствии с которым под инновационной понимается экономика, в которой потенциал государства, регионов и корпораций определяется не только экономическими ресурсами предполагается сделать векторным направлением проводимого исследования.

Используя последний тезис как целеполагающий, под ресурсным обеспечением инновационной

деятельности, предлагается понимать сбалансированные по срокам и задачам усилия органов государственной власти Российской Федерации, научно-образовательного и предпринимательских сообществ, институтов гражданского общества, нуждающиеся в регулировании со стороны исполнительных органов государственной власти и не препятствующие долгосрочному росту благосостояния общества и укреплению экономического суверенитета, способствующие получению научных и научно-технических результатов, использованию результатов такой деятельности, созданию технологий, являющихся основой инновационного развития внутреннего рынка и устойчивого положения России на внешнем рынке.

Определение, предложенное автором, не относится к числу широко распространенных, однако на протяжении последних лет, подавляющее большинство работ, посвященных исследованию различных аспектов РОИД, базируется на выделении конкурентоспособных преимуществ или имеющихся проблем в управлении ресурсного обеспечения и использовании последнего в обеспечении инновационной деятельности.

Данный тезис аргументированно подводит к выводу, что при рассмотрении влияния конкурентоспособности на механизмы РОИД необходимо в первую очередь определиться с терминологическим аппаратом. Не менее значимыми в современных условиях являются также проблемы инновационного развития, нерешенность которых препятствует повышению конкурентоспособности национальной экономики и тормозит формирование региональной и национальной инновационной системы, сдерживая переход к инновационной модели развития.

Взяв за основу существующие подходы в управлении РОИД, необходимо сказать о наличии проблем, оказывающих отрицательное воздействие на ход инновационного развития, на конкурентоспособность инновационных компаний, сдерживают развитие субинновационных систем, составляющих инновационную модель развития, а также на успешность и динамичность инновационного развития социально-экономической системы и ее элементов.

Проектирование архитектуры конкурентоспособных инновационных компаний, обеспечивающих снижение социальных рисков, адаптацию модели социально ответственного бизнеса к национальной системе инновационной деятельности, интенсификацию процессов перехода к инновационно-

ориентированному типу хозяйства, обусловлено требованиями к процессу обеспечения устойчивого экономического роста, являющегося определяющим фактором повышения уровня жизни людей, что, в свою очередь, служит мощным стимулом научно-технического прогресса.

Определяющим моментом при рассмотрении сложного и многогранного понятия - инновационной экономики будет аксиоматичное утверждение об инновационной деятельности, как непрерывном инновационном процессе научно-технических, технологических и организационных изменений и как комплексном процессе создания, распространения и использования нового, основанного на использовании преимуществ информационного общества и процессов глобализации для развития интеллектуального капитала, формирующего инновационные конкурентные преимущества. Интересными представляются факторный подход, характеризующий инновационную деятельность и обеспечивающие внедрение в экономику прогрессивных технологий:

- создания новых видов инновационных продуктов и услуг, обладающих высокой конкурентоспособностью на мировых рынках инноваций [7; 102];
- с позиций прогресса науки и образования, исследующих качественное изменение места и роли знаний и информации в общественном производстве [6; 12];
- искусного управления и координации, опирающихся на правильный прогноз [12; 31].

Данный подход к пониманию инновационной деятельности и инноваций, как ее результата, обусловленный тенденциями общемирового развития, поддержан форматом деятельности в нормативно-правовой области. В 1998 г. Постановлением Правительства РФ № 832 была одобрена Концепция инновационной политики РФ на 1998-2000 годы. В декабре 2011 года утверждена Стратегия инновационного развития РФ, реализация которой должна способствовать устранению несоответствия между темпами развития отечественного сектора исследований и разработок и потребностями системы обеспечения национальной безопасности [11]. Необходимо выделить ее основную направленность, а именно, «формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста, приводящего к переводу отечественной экономики на инновационный путь развития» [4; 44].

Обобщая все сказанное выше, следует отметить, что под влиянием рассмотренных факторов, могут развиваться сценарии инновационного развития, выделенные Б. Преображенским и Ю. Трещевским:

- неэффективная политика, характеризующаяся снижением темпов экономического роста, утратой конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках;
- расширение государственного участия в производстве за счет реприватизации предпринимательства;
- устойчивое системное развитие, как следствие проведения реформ, подобных реформам в странах Восточной и Центральной Европы, [8; 238].

В целях соответствия экономики Российской Федерации современным требованиям в области стратегии развития и РОИД изданы законодательные акты, среди которых, одним их основных, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г.», определяющая этапы, обеспечивающие нашей стране безопасность в средне- и долгосрочной перспективах:

1) повышение конкурентоспособности в доминирующих секторах национальной экономики, формирование высокотехнологического сектора за счет обеспечения условий и непрерывного ресурсного обеспечения для активизации кластеропродвигательной инициативы;

2) проведение институциональных трансформаций для перехода на наукоемкие технологии, создание условий для осуществления инновационного прорыва (технологического толчка) в промышленности.

Каждое из направлений претендует в своей реализации на первенство проведения мероприятий для успешной реализации. Объединяют данные направления зависимость от эффективности ресурсного обеспечения и наличие следующих проблем (рис. 1):

Данным тезисом необходимо подвести черту в своих рассуждениях и определиться с не менее дискуссионными факторами, определяющими дальнейшее развитие научных подходов исследования конкурентоспособности для координации механизма управления РОИД.

Такими факторами для достижения конкурентных преимуществ современных экономик являются не природные богатства, а накопленные знания и информация, закладывающие фундамент экономического процветания ведущих стран мира [9; 100]. Залогом современного общественного прогресса служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а мерой такого прогресса выступает становление всесторонне развитой личности и расширение творческих возможностей человека.

Указанное преимущество характеризуется двумя эффектами: мультипликативным, заключающимся в развитии экономики, так как инвестирование в корпорации и предприятия, взаимно влияющие друг на друга, обеспечивает большую отдачу от вложенных средств [10; 127] и синергетическим, проявляющимся в стирании экономических границ и барьеров, территориальном сближении потребителей и производителей, способствованию диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и бизнеса.

Наличие двух указанных эффектов предполагает формирование условий, как координирующих механизм управления РОИД (рис. 2), так и обеспечивающих минимальный негативный эффект ключевых ограничений экономического роста: повышение издержек на импортные компоненты, нарастающее технологическое отставание, снижение конкуренции внутри страны, высокие барьеры ведения бизнеса, неэффективность системы государственного управления. Развитие инструментов указанного механизма (совершенствование, расширение, переоценка и оптимизация, формирование, администрирование) и локализация проблем и рисков координации механизма, приведенного на рис. 1, в условиях воздействия стратегии «сжатия пространства-времени», заключающихся в способности в условиях глобализации координировать различные функции (исследования, разработки, маркетинг) в едином, интегрированном режиме и глобальном масштабе [2; 226]. Географическое переключение включает в себя горизонтальное, состоящее в интеграции одной и той же функции в различных точках света, и вертикальное, перемещающее последовательные операции или циклы в необходимую стадию. Такая стратегия способствует преодолению многих трудностей координации, связанных с проблемами коммуникации и больших расстояний, но при условии постоянного наличия необходимых ресурсов.

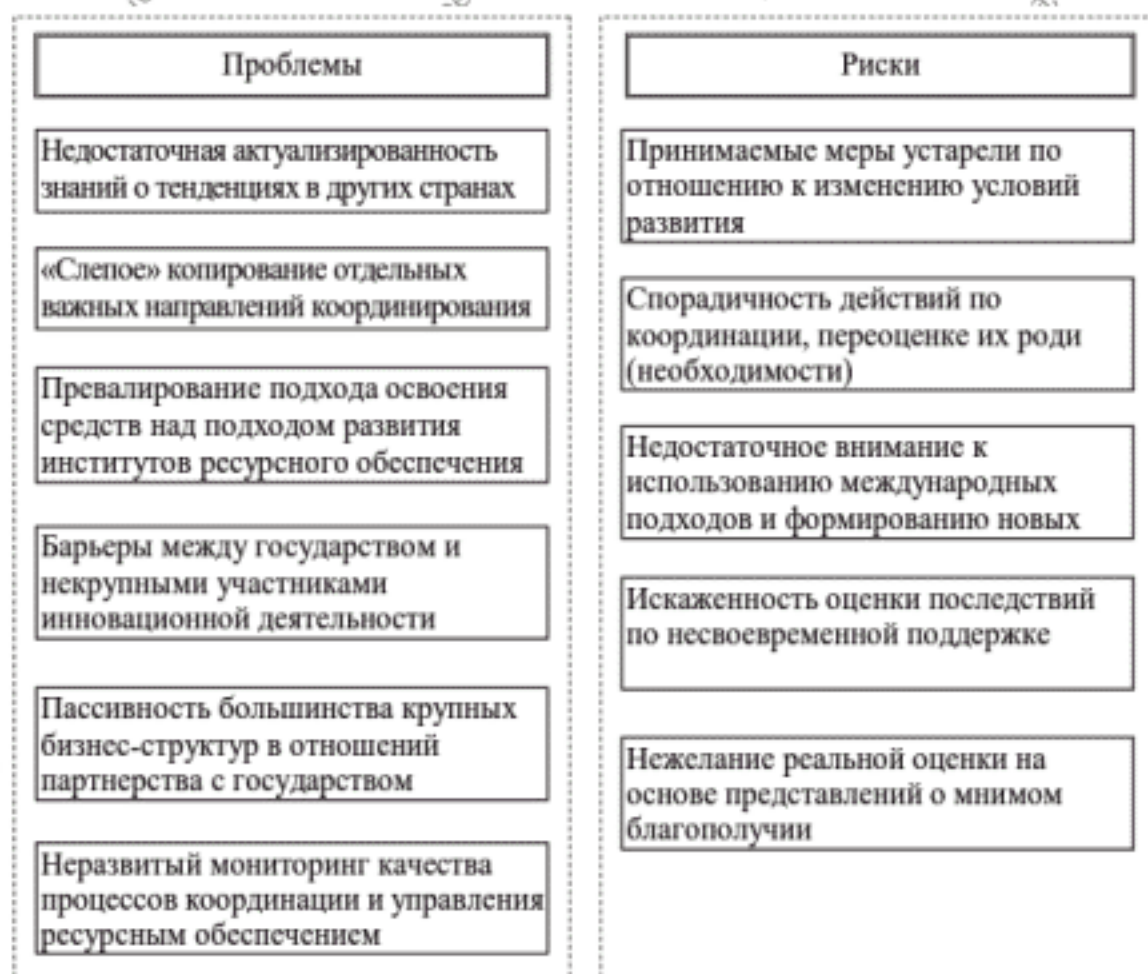


Рисунок 1 - Проблемы и риски координации механизмом управления РОИД



Рисунок 2 - Области возможностей координации механизма управления РОИД

Немаловажным моментом исследования явилось определение преимуществ и недостатков координации механизма управления РОИД.

К преимуществам координации будут отнесены:

- эффективное распределение инновационных ресурсов;

- возможность успешного функционирования при недостаточности сведений. Открытая площадка сети «Интернет» и поисковых браузеров обеспечивает получение доступных сведений для анализа и прогноза;

- обеспечение гибкости, высокой адаптивности к изменяющимся условиям. Так, когда в 70-е годы

резко повысились цены на энергоносители, рынок ответил на это разработкой альтернативных источников энергии, внедрением ресурсосберегающих технологий, введением режима жесткой экономии энергоресурсов;

- оптимальное использование результатов НТР. Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск, разрабатывают новые товары и новейшие технологии, что обеспечивает временные преимущества перед конкурентами;

- свободу выбора и действий потребителей и предпринимателей. Они независимы в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы и т.п.;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, более быстрой корректировке неравновесия.

Негативной стороной координации является:

- отсутствие условий, способствующих сохранению невоспроизводимых ресурсов;

- отсутствие экономического механизма защиты окружающей среды; только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в создание разного рода экологически чистых производств;

- не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству;

- в условиях рынка порою игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений;

- не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования;

- не гарантирует право на труд и доход, не обеспечивает перераспределение дохода.

Следует отметить жизненную конкурентоспособность выведенных на рынок продуктов и технологий, как результат инновационной деятельности, являющийся необходимым условием для их реализации. В не меньшей степени успех зависит от складывающейся на данном рынке конъюнктуры – краткосрочной рыночной ситуации, в отношении которой анализ и прогноз ограничиваются одним-двумя годами. Конъюнктурные исследования включают своевременность и эффективность РОИД, показатели динамики спроса и сбыта, параметры «жизненного цикла» инновационной продукции. Интересным представляется исследование, что будет обеспечивать эффективность управления ресурсами – «невидимая рука» конкуренции или «видимая рука» государственной политики [5; 492]. А в условиях современного положения страны уже сегодня необходимо закладывать потенциал развития. Искать точки роста, заниматься собственной конкурентоспособностью.

Представленный выше анализ источников и собственных умозаключений позволяет сделать вывод, что конкуренция представляет собой еще более широкое понятие. Это координирующий, при рассмотрении инновационной деятельности, механизм управления, с помощью которого, для эффективного ресурсного обеспечения, взаимодействуют и реализуются экономические законы. С помощью конкуренции инновационная рыночная экономика в определенной степени саморегулируется и существует прямая взаимосвязь между конкуренцией и

активностью инновационной деятельностью. Сама инновационная деятельность является объективным следствием конкуренции [3; 1663]. А в случае признания новаций последней, для инновационной деятельности, становится средством конкурентной борьбы. Эта конкуренция очень жесткая и происходит на глобальном уровне. Для большинства мировых компаний термин «инновационная деятельность» не слоган, а суть выживания. К сожалению, в России большая часть крупных компаний – это компании с госучастием, являющиеся монополистами и формирующие российский рынок.

Конкурентоспособность становится дополнительным стимулом и связующей компонентой экономических законов, а также выступает самостоятельным фактором влияния на РОИД. Недостаточные конъюнктурные исследования механизма управления РОИД и пробелы в прогнозировании перспектив производств могут привести инновационные предприятия к потере ими рыночных позиций, тогда как глубокое изучение реального прогноза перспектив их использования позволяет предприятию занять прочные рыночные позиции и обеспечить получение высоких прибылей в длительной перспективе.

Рассматривая влияние экономических законов на процесс управления, важным представляется необходимость осознания комплексности действий по координации механизма управления РОИД, обусловленный, во-первых, одновременным взаимодействием законов между собой в реальной действительности. И, во-вторых, механизм координации выступает в роли некоторой равнодействующей многих экономических законов. Таким образом, координация механизма управления РОИД является результатом взаимодействия совокупности экономических законов, выступая как объективная закономерность, признаком которой является эффективная инновационная деятельность.

Представляет интерес мнение Ф. Кука, который определяют инновационную составляющую «набором узлов в инновационной цепочке, включающей в себя фирмы, непосредственно генерирующие знания, а также организации, использующие эти знания, разнообразные структуры, выполняющие специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку [3; 66].

Жесткая борьба за рынки сбыта требует высокой активности всех элементов данной системы при создании и внедрении процессных и продуктовых инноваций. В свою очередь, посредством воздействия на структурные характеристики механизма управления, обеспечивается корректировка инновационной деятельности. В то же время для анализа воздействия конкуренции на инновационную деятельность важна также степень интенсивности конкурентной борьбы с учетом достаточности ресурсного обеспечения. Все вышесказанное характеризует важность тождественности эффективного ресурсного обеспечения окружающей ситуации. А конъюнктура самих ресурсов будет определять характер инновационной деятельности на субглобальном уровне, представляющим собой социально-экономическую систему.

#### Библиографический список

1. Cooke P. Regional systems of innovation: an evolutionary perspective / Environment and Planning. 1998, № 30, p. 63-84.
2. Howells J.R. Emerging global strategies in innovation management / The Impact of globalization on Europe's firm and industries. L.; NY. : Printer publ., 1993, p.219-228.
3. Jansen J.P. Exploratory innovation, exploitative innovation, and performance: effects of organization antecedents and environmental moderators / Management science. 2006. V. 52, № 11, p.1661-1674.

4. Абрамова М.И. Оценка содержания инновационных стратегий в регионах России / Научно-аналитический журнал «Наука и практика» РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015, № 4, с. 44.
5. Гоголева Т.Н. Сущность конкуренции как социально-экономического явления / Современные проблемы экономической теории. Ч. IV: сб. науч. тр. Воронеж, 2004, с. 489–499.
6. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспект North Northa: Учеб. пособие. М., 2000, с. 12 с.
7. Корогодин И.Т. Интеллектуальный капитал как фактор инновационной активности / Современные социально-экономические проблемы труда: сб. науч. тр. Воронежск. гос. ун-та. Воронеж: ВГУ, 2005, с. 102–106.
8. Преображенский Б.Г. Интеграция российских регионов в мировую экономику: формы, тенденции, факторы, инструменты. Воронеж, 2008, с. 238.
9. Самылина В.В. Роль инвестиций в ЧК в глобальном экономическом развитии / Инвестиционный потенциал экономического роста в условиях глобализации: сб. науч. тр. Краснодар: КГУ. 2004, ч. 3, с. 100–101.
10. Сироткина Н.В. Механизм формирования и развития научно-производственных кластеров в регионе / Человеческий капитал. 2012, № 10-11, с. 126-132.
11. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г., утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 г., № 1); Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
12. Файоль А. Управление – это наука и искусство. М., 1992, с. 31.

#### References

1. Cooke P. Regional systems of Innovation: an evolutionary perspective / Environment and Planning. 1998, № 30, p. 63–84.
2. Howells J.R. Emerging global strategies in Innovation management / The Impact of globalization on Europe's firm and industries. L.; NY. : Printer publ., 1993, p. 219–228.
3. Jansen J.P. Exploitory Innovation, exploitative Innovation, and performance: effects of organization antecedents and environmental moderators / Management science. 2006. V. 52, № 11, p.1661–1674.
4. Abramova M.I. Ocenka soderzhanija innovacionnyh strategij v regionah Rossii / Nauchno-analiticheskij zhurnal «Nauka i praktika» RENU im. G.V. Plekhanova. 2015, № 4, s. 44.
5. Gogoleva T.N. Sushchnost' konkurencii kak social'no-ehkonomicheskogo yavleniya / Sovremennye problemy ehkonomicheskoy teorii. Ch. IV: sb.nauch.tr. Voronezh, 2004, s. 489–499.
6. Inozemcev V.L. Sovremennoe postindustrial'noe obshchestvo: priroda, protivorechiya, perspekt North Northa: Ucheb. posobie. M., 2000, s. 12 s.
7. Korogodin I.T. Intellektual'nyj kapital kak faktor innovacionnoj aktivnosti / Sovremennye social'no-ehkonomicheskie problemy truda: sb. nauch. tr. Voronezhsk. gos. un-ta. Voronezh: VGU, 2005, s. 102–106.
8. Preobrazhenskij B.G. Integraciya Rossijskih regionov v mirovuyu ekonomiku: formy, tendenci, faktory, instrumenty. Voronezh, 2008, s. 238.
9. Samylina V.V. Rol' investicij v CHK v global'nom ehkonomicheskom razviti / Investicionnyj potencial ehkonomicheskogo rosta v usloviyah globalizacii: sb.nauch.tr. Krasnodar: KGU. 2004, ch. 3, s. 100–101.
10. Sirotkina N.V. Mekhanizm formirovaniya i razvitiya nauchno-proizvodstvennyh klasterov v regione / CHElovecheskij kapital. 2012, № 10-11, s. 126-132.
11. Strategiya razvitiya nauki i innovacij v Rossijskoj Federacii na period do 2015 g., utverzhdena Mezhvedomstvennoj komissiej po nauchno-innovacionnoj politike (protokol ot 15.02.2006 g., № 1); Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 08.12.2011 № 2227-r «Ob utverzhenii Strategii innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda».
12. Fajol' A. Upravlenie – ehto nauka i Iskusstvo. M., 1992, s. 31.

## КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ВУЗА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ

**Демененко И.А.**, старший преподаватель, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

**Богачев Р.Е.**, к.ф.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

**Аннотация:** В статье актуализируются вопросы развития значимости клиентоориентированности в системе социального института образования. Трансформация социального института образования определяет необходимость переориентации социокультурных подсистем развития вуза и развития клиентоориентированной организационной культуры как механизма эффективных социальных отношений системы высшего образования и регионального рынка труда. Авторами предложен комплексный подход к формированию клиентоориентированной организационной культуры вуза, включающий в себя совокупность действенных задач.

**Ключевые слова:** клиентоориентированность, организационная культура, институт образования, вуз, конкурентоспособность.

**Abstract:** The article actualized development issues importance of customer focus in the social Institute of education. Transformation of social Institute of education determines the need for a reorientation of socio-cultural subsystems of the development of the University and the development of customer-oriented organizational culture as a mechanism of effective social relations in the higher education system and regional labor market. The author proposes an integrated approach to create client-oriented organizational culture of the University, which includes the set effective tasks.

**Keywords:** customer focus, organizational culture, institute of education, university competitiveness.

В условиях перехода России к социально-ориентированной рыночной экономике произошли существенные изменения во всех сферах жизни общества, что не могло не отразиться, в том числе, и на функционировании системы высшего образования. Следовательно, основной задачей, стоящей сегодня перед учреждениями образования, становится задача адаптации деятельности к потребностям рынка и бизнеса с целью выпуска «продукции» более высокого качества. При этом результаты деятельности вузов являются востребованными на двух рынках – рынке труда (в виде выпускников, «потребителями» которых являются предприятия и организации) и на рынке образовательных услуг (в виде реализации основных образовательных программ, проведения фундаментальных и прикладных исследований, разработки дополнительных видов профессиональной деятельности и пр.).

В настоящее время, стратегические принципы модернизации образования в России на современном этапе формулируются в таких документах, как Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016 – 2020 годы, Федеральная целевая программа развития образования на 2016 – 2020 годы. В целом стратегия модернизации системы российского образования трактуется в этих документах как «генеральная программа, определяющая приоритеты стратегических задач, методы привлечения и распределения ресурсов и последовательность шагов по достижению стратегических целей и в наибольшей степени соответствующая сложившемуся состоянию внутренней и внешней среды» [4, с. 22].

Согласно этим официально принятым документам, важнейшими задачами реформирования российской системы высшего образования являются: повышение качества образования и его доступности, обеспечение фундаментальности образования и его адекватности потребностям общества и государства, приведение содержания высшего образования в соответствие с потребностями рынка труда, а также повышение востребованности и трудоустройства выпускников. Для решения этих задач во всей системе российского образования на современном этапе происходят глобальные изменения, которые носят весьма противоречивый харак-

тер, так как каждое нововведение требует времени, чтобы к нему привыкли все участники образовательного процесса.

«Система управления высшим учебным заведением на современном этапе развития экономики как всей страны, так и отдельного региона определяет переосмысление концепции управления вузом с учетом его статуса, уровня конкурентоспособности, международных показателей, достижений научно-инновационной деятельности и территориальной расположенности» [1, с. 221].

«Единые траектории развития высшего образования должны реализовываться всеми учебными заведениями в соответствии с регламентами и стандартами Министерства РФ на федеральном и региональном уровнях. Особенности развития университетов отдельных регионов отражают прежде всего уровень социально-экономического развития региона, востребованность той или иной отрасли подготовки выпускников, количественными показателями региона и др. Несмотря на это, важным вектором процветания вузов является формирование и внедрение «клиентоориентированной парадигмы» высшего образования. Ориентация на потребителя в условиях современного рынка образовательных услуг является одной из главных целей функционирования вуза. Специфика организации взаимоотношений высшего учебного заведения с потребителями заключается также в двойственности его положения по отношению к рынку труда. Вуз является связующим звеном между рынком образовательных услуг, на котором в качестве продукта предлагает спектр образовательных программ, и рынком труда, где в качестве предложения выступают выпускники» [2, с. 5].

Современные подходы к повышению конкурентоспособности высших учебных заведений обусловлены повышенным спросом на идеологические основы развития вуза. Все они подразумевают высокий уровень организационной культуры, наличие компетентных и инициативных сотрудников, применение принципов управления и современных инструментов стратегического и операционного менеджмента.

Так, можно сделать вывод о том, что организационная культура в настоящее время не только играет важную роль в функционировании высших учебных заведений. Для социального института

образования с введением в действие национально-го проекта по модернизации системы образования организационная культура выступает действенным механизмом повышения конкурентоспособности вуза как социально-экономического субъекта, действующего на рынке образовательных услуг.

При этом целевыми потребителями образовательных и сопутствующих им услуг являются:

- 1) государство, учреждающее и финансирующее образовательное учреждение;
- 2) учреждения, предприятия и организации, выступающие соучредителями учебных заведений и одновременно потенциальными работодателями;
- 3) остальные работодатели [3, с. 95].

Рассматривая сущность «клиентоориентированности» по трем компонентам, можно выделить три уровня клиентоориентированности:

1-й уровень - общеидеологический - предмет деятельности нацелен на удовлетворение конкретных интересов клиента;

2-й уровень - дезагрегированный - бизнес-процессы внутри организации выстраиваются так, чтобы максимально обеспечивать удовлетворение потребностей клиента;

3-й уровень - фронт-офисный - контакты организации с клиентом сосредоточены так, чтобы сделать данные процессы максимально удобными, комфортными, приятными для клиента. По нашему мнению, вышеперечисленные уровни раскрывают достаточно полно понимание клиентоориентированности как необходимого процесса формирования эффективной деятельности организации.

Клиентоориентированная организационная культура вуза - это система ценностей, поведенческих норм, традиций, ритуалов и символов, ориентированных на внутреннего или внешнего клиента с целью учета и реализации его потребностей и интересов в деятельности образовательного учреждения.

В качестве внутренних клиентов (потребителей) вуза, в частности вузовской организационной культуры выступают:

1. Студенты университета, обучающиеся на различных факультетах, курсах и образовательных программах университета и представляющие собой основной контингент внутренних потребителей услуг университета. Они отнесены к категории «прямых клиентов», непосредственно использующих результаты деятельности университета по всем направлениям.

2. Преподаватели университета - данная группа клиентов включает в себя профессорско-преподавательский состав, работающий в университете согласно штатному расписанию на основе трудового договора и (или) соглашения. К преподавателям университета отнесены лица, занимающие следующие должности: ассистент, старший преподаватель, доцент, профессор; также преподавателями являются лица, находящиеся на административных должностях, но осуществляющие преподавательскую деятельность и участвующие в учебном процессе в любой из его форм (лекция, семинар, практическое занятие, зачет, экзамен и др.).

3. Администрация университета - представляет собой людей, осуществляющих управление университетом. К этой группе клиентов - потребителей результатов деятельности университета, отнесены ректор и проректор университета, начальники и заведующие управлениями высшего учебного заведения, а также деканы и директора институтов, научно-образовательных центров, лабораторий, конструкторских бюро и иных подразделений вуза.

4. Персонал/сотрудники университета - представляют собой группу пользователей, состоящую из научных сотрудников, работников вышеперечисленных отделов и управлений, а также вспомогательного и обслуживающего персонала всех подразделений университета.

5. Слушатели курсов повышения квалификации, дистанционной формы обучения и других форм - клиенты университета, пользующиеся его услугами по собственному желанию или по направлению от места работы, на коммерческой основе или согласно целевым федеральным, региональным и муниципальным программам, получающие в итоге диплом или сертификат государственного или установленного образца.

Внешними клиентами учреждений высшего образования являются:

1. Абитуриенты - часть населения, имеющая реальную или потенциальную возможность воспользоваться услугами университета по вопросу приобретения высшего образования. Данная группа может быть разделена на реальных абитуриентов (абитуриенты, подавшие документы на поступление), потенциальные абитуриенты - часть населения (преимущественно молодежь региона), которая имеет возможность стать студентами университета. К этой группе могут быть также отнесены учащиеся старших классов школ (лицеев, гимназий), колледжей, техникумов и училищ, выпускники вышеперечисленных заведений. Как отдельную категорию в этой группе можно выделить «потерянных» абитуриентов, выбор которых был сделан не в пользу университета. С нашей точки зрения, увеличение или уменьшение численности представителей данной группы может выступать ярким свидетельством повышения или понижения конкурентоспособности конкретного образовательного учреждения.

2. «Родители - группа лиц, ответственных за выбор вуза студентами и абитуриентами, заинтересованных в их сотрудничестве с университетом, и являющихся с одной стороны косвенными пользователями результатов деятельности университета, а с другой, чаще всего, непосредственными заказчиками, оплачивающими полученную услугу, контролирующими и наблюдающими качество результата. К данной группе могут быть отнесены все лица, имеющие подтвержденное юридическими документами родство со студентами и абитуриентами университета. При этом, данный объект исследования может быть также разделен на категории: родители студентов, родители реальных абитуриентов, родители потенциальных абитуриентов, родители «потерянных» абитуриентов.» [6].

3. «Работодатели - группа лиц, пользующаяся результатами деятельности университета в виде обученных специалистов по направлениям подготовки университета. Данная группа может быть разделена на две подгруппы: реальные работодатели - руководители организаций, у которых в штате работают выпускники университета; потенциальные работодатели - руководители организаций, где проходят практику студенты университета и руководители организаций, где потенциально может быть использован труд выпускников университета (согласно выпускаемым специальностям). При этом, в ходе анализа и оценки конкурентоспособности высшего учебного заведения может быть учтено мнение работодателей, сотрудников которых являются выпускниками университета; но по тем или иным причинам, работают не по специальности (такая ситуация не позволяет делать вывод о качестве результата и процессов университета клиентов на внутренних и внешних обусловлено наличием различных критериев оцен-

ки результатов деятельности университета у выделенных групп. Специфика внутреннего потребителя заключается в сочетании ролевых позиций пользователя (клиента) и участника внутриуниверситетских процессов, результаты которых оценивает внешний потребитель» [6].

Комплексный подход к формированию клиентоориентированной культуры вуза предполагает решение ряда задач.

1. Определение теоретических подходов к формированию клиентоориентированной культуры вузов, в частности:

- анализ научных взглядов на сущность и содержание маркетинга взаимоотношений с обоснованием необходимости его использования в сфере высшего образования;

- изучение теоретических аспектов управления взаимоотношениями вуза с потребителями образовательных услуг;

- разработка концепции создания клиентоориентированной образовательной среды вузов, учитывающей значимость с точки зрения клиентоориентированности процессы на «входе», «выходе» и внутри их системной структуры.

2. Проведение исследования уровня клиентоориентированности образовательной среды вузов и их взаимоотношений с потребителями образовательных услуг, в частности:

- определение целевых групп потребителей образовательных услуг вузов;

- исследование профориентационной работы вузов, референций о вузах, поведения абитуриентов и их родителей;

- исследование значимых с точки зрения клиентоориентированности факторов внутренней среды вуза, а также удовлетворенности и лояльности потребителей образовательной среды вузов;

- исследование поведения выпускников на рынке труда.

3. Формирование аналитических и проектных инструментов для формирования клиентоориентированной организационной культуры вуза, в частности:

- разработка и обоснование инструментов анализа клиентоориентированности вузов на «входе» и внутри их системной структуры;

- разработка направлений совершенствования значимых с точки зрения клиентоориентированности факторов внутренней среды вузов (профориентационная деятельность, стиль преподавания, имидж вуза и отдельных подразделений, информационные системы, современные образовательные

технологии, послевузовская адаптация и конкурентоспособность выпускников на рынке труда);

- рассмотрение клиентоориентированности в системе других инновационных маркетинговых подходов к деятельности вузов (референтный маркетинг, HR-брендинг, интеллиджен-маркетинг).

С позиции И.Я. Рувенного, «формирование клиентоориентированной культуры применительно к вузам выступает в виде систематизированного процесса накопления в их деятельности позитивных внутриорганизационных изменений, позволяющих эффективно управлять взаимоотношениями с потребителями образовательных услуг на всех стадиях их жизненного цикла (абитуриент, студент, молодой специалист)» [4, с. 21, 5].

Главным условием формирования клиентоориентированной организационной культуры вуза является внедрение философии клиентоориентированности во все структуры вуза. Данное обстоятельство обусловлено систематической и спланированной работой всех структурных подразделений вуза. Клиентоориентированная организационная культура становится эффективным фактором существования и развития вуза, обеспечивающего потенциальную стабильность и процветание научного сообщества в целом.

В целом высшая школа имеет наибольшие возможности внесения серьезного вклада в исследование и формирование национальной и региональных инновационных систем, инновационной системы образования; исследование и изыскание путей повышения уровня инновационной способности российского общества, российской системы образования; формирование инновационной культуры, инновационного мышления и инновационного климата в стране, развитие многоуровневой системы подготовки кадров для инновационной деятельности, что и обуславливает также развитие «клиентоориентированной парадигмы высшего образования». В настоящее время интенсивно проходит процесс переориентации деятельности образовательных систем на развитие личности обучаемых, изучение их интересов, ценностных ориентаций.

Таким образом, интеграция организационной культуры в современную образовательную среду, именуемую «клиентоориентированной парадигмой» высшего образования обеспечит конкурентное преимущество вуза на рынке образовательных услуг, определит статус и престиж вуза на региональном уровне, а также способствует повышению качественной составляющей показателей образовательной среды.

#### Библиографический список

1. Гулей И.А. Организационная культура инновационного вуза в период модернизации российского образования // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №6. С. 220-254.
2. Дорошенко Ю.А., Малахова И.О. Перспективы инновационного развития высших школ в современных условиях // Белгородский экономический вестник. 2015. №2 (78). С. 3-8.
3. Кошарная Г.Б., Рожкова Л.В. Модернизация ценностей современной студенческой молодежи // Социально-гуманитарные знания. 2011. № 6. С. 91-103.
4. Рувенный И.Я., Яппарова Д.И. Клиентоориентированность как элемент компетентностной модели преподавателя вуза // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2013. №4. С. 20-24.
5. Данакин Н.С., Демененко И.А., Шавырина И.В. Клиентоориентированная организационная культура вуза в условиях социально-экономического развития региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11630> (дата обращения: 26.05.2017).
6. Гулей И.А., Папанова Ю.А. Организационная культура как маркетинговый актив конкурентоспособности вуза // Вестник Белгородского Государственного Технологического Университета Им. В.Г. Шухова Издательство: Белгородский Государственный Технологический Университет Им. В.Г. Шухова (Белгород) /Номер: 4 Год: 2014 Страницы: 197-200



**References**

1. Gulej I.A. Organizatsionnaya kul'tura Innovatsionnogo vuza v period modernizatsii rossijskogo obrazovaniya // Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta Im. V.G. Shuhova. 2014. №6. S. 220-254.
2. Doroshenko YU.A., Malyhina I.O. Perspektivy Innovatsionnogo razvitiya vysshih shkol v sovremennyh usloviyah // Belgorodskij ehkonomicheskij vestnik. 2015. №2 (78). S. 3-8.
3. Kosharnaya G.B., Rozhkova L.V. Modernizatsiya tsennostej sovremennoj studentcheskoj molodezhi // Social'no-gumanitarnye znaniya. 2011. № 6. S. 91-103.
4. Ruvennij I.YA., YApparova D.I. Klientoorientirovannost' kak ehlement kompetentnostnoj modeli prepodavatelya vuza // Chelovecheskij kapital i professional'noe obrazovanie. 2013. №4. S. 20-24.
5. Danakin N.S., Demenenko I.A., SHaymyna I.V. Klientoorientirovannaya organizatsionnaya kul'tura vuza v usloviyah social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona // Ehkonomika i menedzhment. Innovatsionnyh tekhnologii. 2016. № 5 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11630> (data obrabotcheniya: 26.05.2017).
6. Gulej I.A., Papanova O.A. Organizatsionnaya kul'tura kak marketingovyy aktiv konkurentosposobnosti vuza/ Vestnik Belgorodskogo Gosudarstvennogo Tekhnologicheskogo Universiteta Im. V.G. Shuhova Izdatel'stvo: Belgorodskij Gosudarstvennyj Tekhnologicheskij Universitet Im. V.G. Shuhova (Belgorod) /Nomer: 4 God: 2014 Stranicy: 197-200.

## ДИНАМИКА ИНДЕКСА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Дупленко Н.Г., к.э.н., доцент, Балтийский федеральный университет им. И. Канта

**Аннотация:** В статье представлены результаты оценки уровня инновационного развития Калининградской области. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что уровень инновационного развития не может быть в полной мере оценен с помощью параметров, которые рассчитываются официальными статистическими органами, поэтому для его комплексной оценки необходим поиск новых методологических решений. На основании проведенного анализа сделан вывод о сравнительно невысоком уровне инновационного развития региона. **Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, индекс инновационного развития, региональные факторы, Калининградская область.

**Abstract:** The work contains analysis of the regional innovative development of Kaliningrad region. The relevance of the study is reasoned by the fact that the sustainability of innovative development cannot be fully estimated by using the parameters which are observed by the official statistical bodies, so it suggests the need to improve methodological solutions. On the basis of analysis concluded about the relatively low level of innovative development of Kaliningrad region. The indicators of the innovative development of the region from 2011 to 2015 were calculated.

**Keywords:** Innovation, innovative development, Innovation development Index, regional factors, Kaliningrad Region.

**Введение.** Цель проведенного исследования состояла в оценке изменения индекса инновационного развития Калининградской области за пять лет – в период с 2011 по 2015 год, часть показателей рассчитана за 2016 год. Следует отметить, что Калининградская область является регионом с достаточно динамично развивающейся промышленностью и сравнительно высоким уровнем развития малого предпринимательства, однако по уровню инновационного развития она относится к регионам-аутсайдерам [1, с. 44]. Оценка изменения индекса инновационного развития является одним из направлений комплексного исследования по выявлению причин сложившейся ситуации и выработке рекомендаций по ее улучшению.

**Методология исследования.** Индекс инновационного развития региона рассчитан по авторской методике, которая предполагает использование десяти показателей, объединенных в пять групп [2, с. 108-109].

Первая группа показателей характеризует затраты на технологические инновации организаций:

- Коэффициент отношения средних затрат на инновации на один хозяйствующий субъект в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{ин}$  – Коэффициент средних затрат на инновации);

- Коэффициент изменения общего объема затрат на инновации в регионе в отчетном году по сравнению с предшествующим ( $K_{об}$  – Коэффициент изменения объема затрат на инновации).

При этом учитываются технологические, процессные и продуктовые инновации, а в числе хозяйствующих субъектов не учитываются предприниматели без образования юридического лица.

Вторая группа показателей характеризует количество выданных в регионе патентов:

- Коэффициент отношения среднего количества выданных патентов на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{п}$  – Коэффициент среднего количества выданных патентов);
- Коэффициент изменения общего количества выданных патентов в регионе в отчетном году по сравнению с предшествующим ( $K_{из}$  – Коэффициент изменения количества выданных патентов).

Учитываются только патенты, выданные российским заявителям.

Третья группа включает показатели, которые характеризуют количество разработанных предприятиями региона передовых производственных технологий:

- Коэффициент отношения среднего количества разработанных передовых производственных технологий на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{т}$  – Коэффициент

среднего количества разработанных технологий);

- Коэффициент изменения общего количества разработанных передовых производственных технологий в регионе в отчетном году по сравнению с предшествующим ( $K_{изт}$  – Коэффициент изменения количества разработанных технологий).

Четвертой группе относятся показатели, характеризующие количество используемых предприятиями региона передовых производственных технологий:

- Коэффициент отношения среднего количества используемых передовых производственных технологий на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{ис}$  – Коэффициент среднего количества используемых технологий);

- Коэффициент изменения общего количества используемых передовых производственных технологий в регионе в отчетном году по сравнению с предшествующим ( $K_{изис}$  – Коэффициент изменения количества используемых технологий).

Пятая группа показателей характеризует использование объектов интеллектуальной собственности предприятиями региона:

- Коэффициент отношения среднего количества используемых объектов интеллектуальной собственности на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{исс}$  – Коэффициент среднего количества используемых объектов интеллектуальной собственности);

- Коэффициент изменения общего количества используемых объектов интеллектуальной собственности в регионе в отчетном году по сравнению с предшествующим ( $K_{изисс}$  – Коэффициент изменения количества используемых объектов интеллектуальной собственности).

Индекс инновационного развития региона рассчитывается как среднее арифметическое представленных показателей. Для исследований отдельных аспектов инновационного развития возможно использование весовых коэффициентов, однако в данном случае, применительно к целям настоящего исследования, это, по нашему мнению, не является целесообразным.

В качестве источника информации используются данные Федеральной службы государственной статистики РФ [3]. Поскольку официальные сводные данные для расчета ряда коэффициентов за 2016 год к настоящему моменту не опубликованы, расчет индекса инновационного развития Калининградской области проводился за пятилетний период – с 2011 по 2015 год.

**Результаты исследования.** Значения используемых при расчете индекса инновационного развития коэффициентов за 2011-2015 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения используемых при расчете индекса инновационного развития Калининградской области коэффициентов за 2010-2015 гг.

Коэффициент	Значение коэффициента					2015 г. к 2011 г.	
	2011	2012	2013	2014	2015	Абс. откл.	в %
$K_{\text{инт}}$	0,022	0,051	0,037	0,019	0,082	+ 0,060	365,5
$K_{\text{кадр}}$	0,995	2,738	0,919	0,564	4,278	3,283	429,9
$K_{\text{ит}}$	0,227	0,230	0,217	0,208	0,193	-0,034	85,1
$K_{\text{кап}}$	0,940	1,063	0,976	1,012	0,831	-0,109	88,4
$K_{\text{ит}}$	0,411	0,218	0,772	0,065	0,066	-0,345	16,1
$K_{\text{ит}}$	5,000	0,600	4,000	0,083	1,000	-4,000	20,0
$K_{\text{ит}}$	0,508	0,527	0,495	0,366	0,337	-0,171	66,4
$K_{\text{кап}}$	1,135	1,010	0,994	0,778	0,979	-0,156	86,2
$K_{\text{инс}}$	0,126	0,288	0,192	0,324	0,320	0,194	253,9
$K_{\text{инс}}$	0,400	2,429	0,765	1,808	1,074	0,674	268,6
Индекс инновационного развития	0,976	0,915	0,937	0,523	0,916	-0,060	93,8

Источник: здесь и далее рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ [3]

На основе данных коэффициентов был рассчитан индекс инновационного развития Калининград-

ской области, представленный в таблице 2 и на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика индекса инновационного развития Калининградской области

Средние затраты на технологические, процессные и продуктовые инновации на один хозяйствующий субъект в регионе в 2011 году составляли всего 2,2% от среднероссийского уровня – 3,4 и 83,1 тыс. рублей соответственно. К 2015 году разрыв несколько сократился, затраты в среднем по России выросли в 2,9 раза, достигнув 238,6 тыс. рублей, в Калининградской области – в 5,7 раз (19,6 тыс. рублей), однако и теперь они составили лишь 8,2% от среднероссийского уровня. В целом на Калининградскую область в 2015 году приходилось 0,09% от общего объема затрат на инновации в Российской Федерации. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в 2015 году в Калининградской области отсутствовали затраты на инновации, связанные с получением прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, а также с маркетинговыми исследованиями. 175,6 млн рублей было направлено на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, 140,2 млн рублей – на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их, а также новых производственных процессов.

Среднее количество выданных патентов на 1000 хозяйствующих субъектов в Российской Федерации в 2011 году составляло 7,0, в 2015 году – 6,5, при этом их общее количество уменьшилось на 1,7% с 33555 до 32981. В Калининградской области на 1000 хозяйствующих субъектов приходилось гораздо меньше выданных патентов – 1,6 в 2011 году и 1,3 в 2015 (84 и 69

патентов соответственно). В 2016 году тенденция снижения количества выданных патентов продолжилась и по России в целом, и в Калининградской области. Основная часть выданных в регионе патентов (39 из 60 выданных в 2016 году) пришлось на изобретения, еще 20 – на полезные модели.

Ситуация с разработкой передовых производственных технологий в Калининградской области более благоприятна. Или, если выразиться точнее, менее неблагоприятна. В 2011 году среднее количество разработанных передовых производственных технологий на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе составило 10,9% от среднероссийского уровня, в 2015 году – 6,6%, однако в 2011 году удалось достичь 41,1%, а в 2013 году – даже 77,2%. Такая неравномерность объясняется тем, что в Калининградской области очень невелико количество разрабатываемых передовых производственных технологий, и в отдельные годы (например, в 2010, 2014, 2015) разрабатывалось всего по одной технологии [4, с. 272].

На рисунке 2 представлено количество разработанных в регионе передовых производственных технологий в динамике, а также их удельный вес в общем количестве разработанных в Северо-Западном федеральном округе. Предельный показатель в рассматриваемый период колебался от 0,3% в 2014 году до 6,8% в 2007 году. Максимальное количество – 12 технологий – было разработано в 2013 году благодаря созданию кластера информационно-телекоммуникационных технологий [5, с. 8].



Рисунок 2. Количество разработанных в Калининградской области передовых производственных технологий

Количество используемых Калининградскими предприятиями передовых технологий гораздо выше, чем разрабатываемых. Так, если в 2011 году было разработано 5 передовых технологий, то использовалось 1040; в 2015 году, соответственно, 1 и 795 технологий. По количеству используемых передовых технологий на один хозяйствующий субъект это составляет 50,8% (2011 год) и 33,7% (2015 год) к среднему по России уровню.

Среднее количество используемых объектов интеллектуальной собственности на 1000 хозяйствующих субъектов в регионе также ниже среднероссийского уровня – 12,6% в 2010 году и 32,0% в 2015 году. Как видим, в отличие от используемых передовых технологий ситуация здесь улучшается,

а не ухудшается. Данный показатель увеличился за рассматриваемый период с 0,5 объекта интеллектуальной собственности в 2011 году до 1,9 в 2015.

Структура используемых Калининградскими предприятиями объектов интеллектуальной собственности в целом близка к структуре, характерной для России в целом. Большинство из них приходится на изобретения, на втором месте – программное обеспечение, на третьем – полезные модели. Меньше всего используется топологий интегрального микросхем (рисунок 3). В Калининградской области, по данным Федеральной службы статистики, за последние пять лет не использовалось ни одной. Такая ситуация характерна для региона все последние годы [6, с. 45].



Рисунок 3. Структура используемых предприятиями объектов интеллектуальной собственности в 2016 году

Анализ динамики индекса инновационного развития Калининградской области в 2011-2015 годах не позволяет говорить о какой-либо устойчивой тенденции его изменения (рисунок 1). В 2012 году он снизился на 6,2%, в 2013 увеличился на 2,4%, в 2014 году значение индекса упало почти вдвое, уменьшившись на 44,2%, в 2015 году вновь повысилось, почти достигнув уровня 2012 года. Тем не менее, в целом за рассматриваемый период про-

изошло снижение индекса инновационного развития региона с 0,976 до 0,916.

Коэффициенты, на основе которых рассчитывается индекс, можно разделить на две группы: группу коэффициентов, которые характеризуют отношение уровня того или иного показателя инновационного развития в регионе к среднероссийскому уровню ( $K_{инт}$ ,  $K_{пат}$ ,  $K_{пр}$ ,  $K_{бд}$ ,  $K_{пм}$ ) и группу коэффициентов, которые характеризуют изменение данных показа-

телей по отношению к предшествующему году ( $K_{\Delta 2011}$ ,  $K_{\Delta 2012}$ ,  $K_{\Delta 2013}$ ,  $K_{\Delta 2014}$ ,  $K_{\Delta 2015}$ ).

На рисунке 4 представлено изменение коэффициентов первой группы в Калининградской области в 2011-2015 годы.

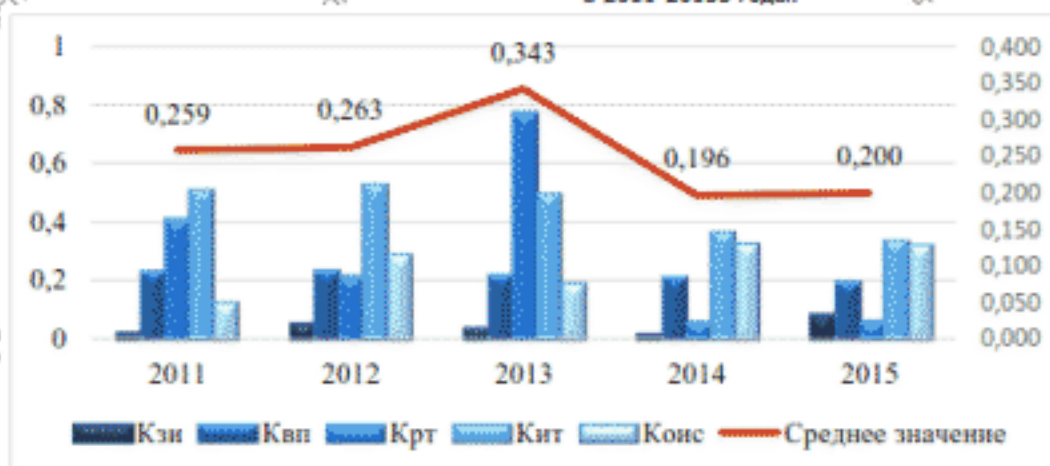


Рисунок 4 – Динамика индексов первой группы в Калининградской области

Как видим, по отношению к среднероссийскому уровню значение коэффициентов, характеризующих инновационное развитие Калининградской области, уменьшается. Соответственно, увеличивается отставание региона.

Динамика коэффициентов второй группы, характеризующих изменение показателей инновационного развития по отношению к предшествующему году, представлена на рисунке 5.

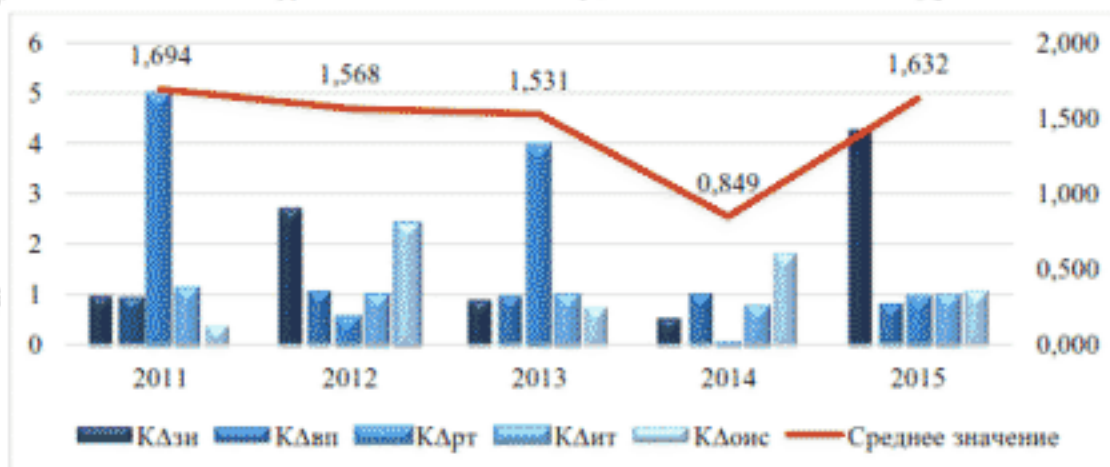


Рисунок 5 – Динамика индексов второй группы в Калининградской области

В 2012-2013 годах их среднее значение медленно снижалось, в 2014 резко упало, в 2015 году вновь выросло, но уровня 2011 года не достигло. Причиной почти двукратного падения в 2014 году стало значительное уменьшение количества разработанных передовых производственных технологий.

**Заключение.** Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

Во-первых, Калининградская область характеризуется сравнительно низким уровнем инновационного развития, по большинству ключевых индикаторов она отстает от среднероссийского уровня.

Во-вторых, индекс инновационного развития Калининградской области имеет тенденцию к сниже-

нию, в период с 2011 по 2015 год он уменьшился с 0,976 до 0,916.

В-третьих, в сравнении со средним по России уровнем регион сильнее всего отстает по средним затратам на инновации на один хозяйствующий субъект – 2,2% к среднероссийскому уровню в 2011 году и 8,2% в 2015. Среднее количество выданных патентов на 1000 хозяйствующих субъектов в рассматриваемый период колебалось в диапазоне от 19,3 до 23,0% с тенденцией к уменьшению, среднее количество разработанных передовых производственных технологий – от 6,5 до 77,2%, используемых передовых производственных технологий – от 33,7 до 52,7%.

#### Библиографический список

1. Корнеева А.В., Корнеев Г.Х. Становление региональной инновационной системы Калининградской области: Системный подход // Балтийский экономический журнал. 2017. № 1 (17). С. 38-44.
2. Дупленко Н.Г. Разработка механизма повышения инновационной активности малых предприятий // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. 2013. № 3. С. 107-113.
3. Наука и инновации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. 2015. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/) (дата обращения: 12.08.2017)

4. Гегечкори Е. В., Сергеев Л. И. Региональная инновационная активность и проблемы инновационного развития эксклавного региона России // Экономика и предпринимательство. 2017. № 6 (83). С. 272-278.
5. Дрок Т. Е., Филушова Е. А. Статистическое отражение инновационных процессов в Калининградской области // Молодой ученый. 2014. №19.1. С. 5-9.
6. Дулленко Н.Г. Развитие малого инновационного предпринимательства на основе согласования экономических интересов // Балтийский регион. 2012. № 3 (13). С. 34-46.

#### References

1. Korneeva A.V., Korneev G.U. Stanovlenie regional'noj innovacionnoj sistemy Kallningradskoj oblasti: Sistemnyj podhod // Baltijskij ehkonomicheskiy zhurnal. 2017. № 1 (17). S. 38-44.
2. Duplenko N.G. Razrabotka mekhanizma povysheniya innovacionnoj aktivnosti malyh predpriyatij // Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta Im. I. Kanta. Seriya: Gumanitarnye i obshchestvennye nauki. 2013. № 3. S. 107-113.
3. Nauka i Innovacii // Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii. 2015. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/) (data obrashcheniya: 12.08.2017)
4. Gegechkori E. V., Sergeev L. I. Regional'naya innovacionnaya aktivnost' i problemy innovacionnogo razvitiya ehksklavnogo regiona Rossii // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 6 (83). S. 272-278.
5. Drok T. E., Filyushova E. A. Statisticheskoe otrazhenie innovacionnyh processov v Kallningradskoj oblasti // Molodoy uchenyj. 2014. №19.1. S. 5-9.
6. Duplenko N.G. Razvitie malogo innovacionnogo predprinimatel'stva na osnove soglasovaniya ehkonomicheskikh interesov // Baltijskij region. 2012. № 3 (13). S. 34-46.

## ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КАФЕДРОЙ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА

**Есмурзаева Ж.Б.,** к.ф.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина  
**Куламихина И.В.,** к.п.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

**Аннотация:** В статье представлены результаты теоретического и практического исследования вопросов управления кафедрой вуза как его основного структурного подразделения. Актуальность исследования видится в необходимости дальнейшей теоретической и эмпирической разработки вопросов управления деятельностью кафедры в условиях модернизации системы высшего образования в РФ. На примере кафедры иностранных языков Омского ГАУ рассмотрено планирование, как основная функция управления.  
**Ключевые слова:** управление, планирование, образовательная организация, кафедра.

**Abstract:** The results of the theoretical and practical research of management problems of the department of higher education institution are presented in the article. The relevance of the study is seen in the need for further theoretical and empirical issues of development of the department activities management in the process of higher education modernization in the Russian Federation. On the example of the Department of Foreign Languages of Omsk State Agrarian University planning as a basic function of management is considered.  
**Keywords:** management, planning, educational organization, department.

### Введение

Изменения в институте высшего образования Российской Федерации обусловлены социальными и экономическими вызовами современного общества. Интеграция в мировое пространство и интернациональный вектор развития образования, переход от элитарного высшего образования к рыночной (массовой) модели [11], внедрение smart-технологий в результате «Четвертой промышленной революции» или «Индустрии 4.0» [9] определяют положения Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 – 2020 годы. Знаний, умений и навыков, а также методов работы, сформировавшихся в прежних условиях, становится недостаточно для реализации целей высшего образования. Создание новых организационных форм и адекватной системы управления процессами во всех сферах деятельности образовательных организаций, необходимость формирования гибкой и диверсифицированной системы профессионального образования, отвечающей требованиям рынка труда, являются главными трендами модернизации высшего образования. Изменяющиеся условия определяют также необходимость профессионального управления коллективом образовательной организацией высшего образования и предполагают результативную организацию всех процессов.

Совместно с другими звеньями образовательной организации кафедра, как основное структурное подразделение вуза, осуществляет подготовку обучающихся по программам бакалавриата, магистратуры, специалитета и кадров высшей квалификации и несет ответственность за качество их подготовки. По мнению С.Д.Резника, кафедра «обеспечивает непосредственный контакт со студентами и прямое воспитательное, учебное и научное воздействие на них» [10]. Повышение эффективности качества управления кафедрой на современном этапе развития образования соответствует Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 – 2020 годы и является неотъемлемым элементом управления образовательной организацией в целом.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью теоретической и эмпирической разработки вопросов управления деятельностью кафедры в условиях модернизации системы высшего образования в Российской Федерации.

### Объекты и методы

В качестве объекта исследования рассматривается образовательная деятельность кафедры высшего учебного заведения. Для решения задач были

использованы теоретические (анализ литературы, нормативно-правовых документов, систематизация, обобщение) и эмпирические (изучение учебно-методической документации, наблюдение) методы исследования. В работе рассмотрены понятия 'управление', 'организация', а также 'планирование', как основная функция управления. База исследования – кафедра иностранных языков ФГБОУ ВО Омский ГАУ.

### Результаты исследования

Традиционно история исследования управления организаций опирается на работы по теории организации Фредерика Тейлора, Генри Файоля, Макса Вебера, Александра Богданова, Герберта Саймона, Рексиса Лайкерта, Генри Минтцберга, Игоря Ансоффа, Дугласа Норта и др. В данной статье мы исходим из определения понятия 'управление', как процесса планирования, организации, мотивации и контроля, необходимого для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации [6].

Вопросам управления в сфере образования посвящены исследования таких ведущих специалистов в области педагогического менеджмента, как Ю.А. Конаржевский, В.А. Слостенин, А.М. Моисеев, М.М. Потапчик, П. В. Сунцов, П.И. Третьяков, В.С. Лазарев, К. М. Ушаков, А. А. Орлов, Р. Х. Шакуров, Е. А. Янбург, Т. И. Шамова [8].

Если говорить о работах, посвященных управлению высшим образованием, то Ю.А. Брызгунова [12] рассматривает управление развитием образовательной организации в условиях реформирования образования. О.В. Григораш и А.И. Трубилин изучают современные подходы к организации учебной, методической, научной работы и организационно-методической работы на кафедре. Особое внимание уделяется применению современных методов, а также вопросам рейтинговой оценке качества подготовки обучающихся, работы профессорско-преподавательского состава и кафедры [3]. Л.В. Гридина описывает управление качеством образовательных услуг при процессном подходе [14]. Автоматизации рейтинговой оценки деятельности учебного подразделения вуза посвящено исследование Е.Н. Архиповой, В.В. Крюкова, К.И. Шахгельяна [1]. При характеристике процессов деятельности кафедры М.В. Баканова приводит описание построения и оптимизации бизнес-модели кафедры на этапе разработки модели организации «как есть» [2].

Анализ литературы показал, что заведению высшего образования присущи все черты, характерные для любой организации – искусственному

объединению людей, являющемуся элементом или частью общественной структуры и выполняющей определенные функции. В соответствии с ФЗ «Об образовании в РФ» [13] образовательное учреждение имеет статус юридического лица и реализует в соответствии с лицензией основные профессиональные образовательные программы. Образовательная организация является объектом, обладающим упорядоченной внутренней структурой, и в которой сочетаются разнообразные (физические, технологические, экономические, правовые) связи и человеческие отношения. Она представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных элементов и особое единство с внешним окружением, «это самоорганизующаяся система на всех этапах своего жизненного цикла» [7].

Стремление сохранить структуру, потребность в управлении и наличие сложной зависимости от свойств, входящих в нее элементов являются основными свойствами системы. В системе взаимодействуют специализированные функции, так как любой элемент организации выполняет свои определенные функции. Соответственно для поддержания отдельных частей и формирования завершенного целого в системе осуществляется процесс интеграции. В организациях эта интеграция обычно достигается координацией правилми, уровней иерархии, прямым наблюдением, процедурами, курсом действий.

Как и в любой организации, в организационной структуре образовательного учреждения имеются подразделения: институты, факультеты, кафедры, филиалы, научно-исследовательские лаборатории, центры дополнительного образования, библиотеки, учебно-опытные и экспериментальные хозяйства, мастерские, издательства, учреждения культурно-бытового назначения и т.д. Для эффективной работы все структуры должны взаимодействовать и соответственно иметь разветвленную систему внешних и внутренних связей, вовлеченных в реализацию основополагающих процессов образовательной организации (получение «сырья» из внешнего окружение (абитуриенты) – изготовление «продукта» (обучающиеся) – передача «продукта» во внешнюю среду (дипломированные специалисты). Таким образом, реализуется принцип системности, который охватывает все процессы образовательной и хозяйственной деятельности на уровне учреждения, изменения и обратные связи, производит сравнение методов для достижения поставленных целей и определяет варианты развития.

Потребность в управлении, как свойство системы, обуславливает формулирование функций управления организацией и описание всех ее процессов. При таком подходе выстраивается логическая последовательность принятия управленческих решений. Процессы организации могут быть разделены на несколько основных типов по характеру деятельности и создаваемому продукту: основные процессы, обеспечивающие процессы, процессы управления, процессы развития.

В управлении образовательной организацией процессный подход понимается как ориентация деятельности вуза на процессы, при которых система управления вузом ориентируется на управление как каждым процессом в отдельности, так и в целом. Система качества образовательного учреждения направлена на обеспечение качества технологий выполнения процессов с учетом существующей или перспективной организационно-штатной структуры и организационной культуры вуза [5].

Кафедра, являясь основным звеном вуза, находится во взаимодействии со всеми структурами образовательной организации и, следовательно, становится объектом управления. Управление деятель-

ностью кафедры как элемента организации нами рассмотрено с точки зрения процессного подхода в работе «Кафедра как объект управления в аграрном вузе» [4]. Основным процессом деятельности кафедры иностранных языков Омского ГАУ является образовательная деятельность.

К сопутствующим процессам относятся следующие направления: учебная и учебно-методическая деятельность; воспитательная деятельность; научная деятельность; организационная деятельность; социальная деятельность.

Вспомогательные процессы включают: ведение документации (планы, отчеты); разработку учебных пособий; разработку учебно-методических комплексов дисциплин; подготовку научных публикаций; распределение учебной нагрузки между преподавателями и т.д.

Обеспечивающие процессы состоят из таких структурных элементов как: кадровое обеспечение (научно-педагогические работники, учебно-вспомогательный персонал); методическое обеспечение (учебная, методическая, научная литература); финансовое и материально-техническое обеспечение (аудитории, оргтехника, компьютеры, мультимедиа-оборудование).

Процессы управления предполагают управление профессорско-преподавательским коллективом, учебно-вспомогательным персоналом, финансами, контроль исполнения.

Управление процессом развития предусматривает управление повышением квалификации сотрудников, разработку инновационных технологий обучения, участие в перспективных научных проектах.

Для решения задач управления кафедрой рассмотрим планирование, как основную функцию управления. Под планированием мы понимаем функцию управления, которая представляет собой определение системы целей функционирования и развития организации, а также путей и средств их достижения.

Целью планирования деятельности кафедры иностранных языков является определение ориентиров и обеспечивающих их механизмов, направленных на эффективное использование имеющихся ресурсов и достижение оптимального результата. Процесс планирования предусматривает определенную последовательность действий: анализ ситуации – постановка целей исходя из приоритетных направлений деятельности университета – разработка плана – реализация плана – контроль за его исполнением.

Сегодня планирование деятельности организации в соответствии с Программой развития кафедры иностранных языков на 2016 – 2025 гг. (утвержденной в соответствующем порядке). Данный документ является стратегическим планом и включает следующие разделы:

- I. Общие положения
- II. Концептуальные основы развития структурного подразделения на период до 2025 г
- III. Миссия, стратегическая цель и задачи развития структурного подразделения
- IV. Направления, мероприятия, этапы и показатели реализации программы развития структурного подразделения
- V. Финансовое обеспечение программы развития
- VI. Ожидаемые результаты
- VII. Основные риски. Варианты (сценарии) развития

В программе определены сроки и этапы реализации, а также стратегические направления развития кафедры в соответствии с мероприятиями дорожной карты университета. В приложениях обозначены объемы финансового обеспечения мероприятий программы развития структурного подраз-



деления, целевые показатели (индикаторы) программы развития структурного подразделения, план мероприятий («дорожная карта») «Изменения в деятельности структурного подразделения, направленные на повышение эффективности и качества его функционирования в области образования и науки», результаты SWOT-анализа факторов внутренней и внешней среды структурного подразделения

Тактические планы, содержащие алгоритм действий и методы реализации стратегии кафедры на среднесрочный период времени (учебный и календарный год), включают планы работы по видам деятельности:

- План работы по воспитательной деятельности;
- План работы по методической деятельности;
- План работы по научной деятельности (участие в конференциях, публикации);
- План работы по научной теме кафедры (организация и проведение научно-методических конференций и семинаров, публикации);
- План работы по научно-исследовательской работе с обучающимися;
- План заседаний кафедры;
- План методических семинаров кафедры.

Планирование индивидуальной работы преподавателя отражено в индивидуальном плане-отчете, в который включены как запланированные, так и фактические показатели. Каждый научно-педагогический работник формирует план с учетом приоритетных направлений деятельности университета и кафедры.

Составление и утверждение индивидуальных планов происходит в несколько этапов:

- заведующий кафедрой распределяет учебную нагрузку на следующий учебный год и после утверждения деканом и проректором по образова-

тельной деятельности доводит ее до сведения каждого преподавателя на одном из последних заседаний текущего учебного года.

Преподаватели представляют на рассмотрение заведующему кафедрой свои предложения, исходя из актуальных задач кафедры.

- Заведующий кафедрой рассматривает предложения преподавателей, вносит коррективы и представляет на утверждение на заседании кафедры;

- После утверждения на заседании индивидуальные планы подписывают заведующий кафедрой и декан факультета.

Индивидуальный план-отчет преподавателя включает следующие разделы:

- учебная (преподавательская) работа;
- учебно-методическая работа;
- научная работа (научно-методическая, научно-исследовательская, научно-исследовательская работа с обучающимися);
- воспитательная работа;
- повышение квалификации;
- организационная работа.

На кафедре иностранных языков планы преподавателей двух видов: индивидуальный план-отчет (носит количественный показатель) и пояснительная записка с указанием конкретных мероприятий по реализации плана.

После заполнения преподавателем фактических показателей при отчете заведующий кафедрой делает заключение о его выполнении.

Оперативное планирование деятельности кафедры осуществляется исходя из текущих целей и задач, определяемых ректором, проректорским корпусом, деканом факультета.

Научно-педагогические работники наряду с заведующим осуществляют планирование и несут ответственность за подготовку планов по отдельным видам деятельности кафедры (табл.1)

Таблица 1 - Матрица распределения ответственности

Вид планирования	Зав. каф.	Ответственный за НИР	Ответственный за НИРО	Ответственный за ВР	Ответственный за МР	Руководитель научной темы	Доценты	Старшие преподаватели
План развития кафедры на 5 лет	○							
План работы кафедры на учебный год	○							
План работы по воспитательной деятельности (ВР)				○				
План работы по научно-исследовательской работе (НИР)		○						
План работы по научно-исследовательской работе обучающихся (НИРО)			○					
План работы по методической работе (МР)					○			
План заседаний кафедры	○							
План по научной теме кафедры						○		
Индивидуальный план-отчет научно-педагогического работника (○ - ответственный)							○	○

Отметим, что планирование базируется на принципах системности (взаимосвязь всех направлений деятельности), комплексности (с учетом последствий для внешней и внутренней среды), ограниченности ресурсов (необходимости рационального

использование трудовых ресурсов), оптимальности (выбор наиболее эффективного способа для достижения максимального эффекта). Система планирования на кафедре иностранных языков представлена на рис. 1.

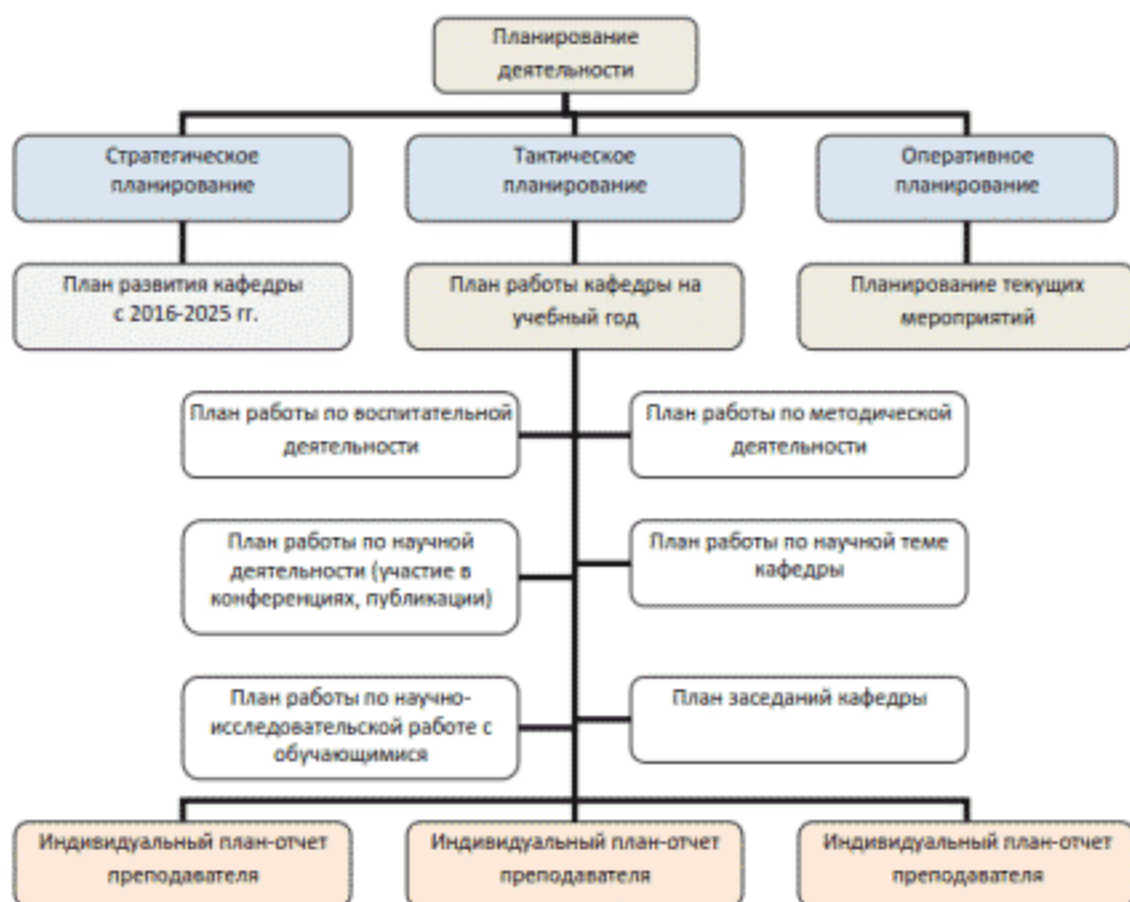


Рисунок 1 - Планирование деятельности кафедры иностранных языков

### Выводы

Как структурное подразделение вуза, кафедра играет ключевую роль в формировании компетенции выпускников, способных качественно осуществлять профессиональную деятельность в условиях инновационного развития российской экономики. От эффективного планирования управления всеми процессами деятельности кафедры зависит качественная реализация заявленных в нормативных документах целей и задач.

Основу процесса планирования на кафедре иностранных языков Омского ГАУ составляют планы, в которых содержатся цели и задачи по всем видам

деятельности. Они определяют последовательность (алгоритм), ресурсы и сроки реализации для достижения поставленных целей, а также показатели, позволяющие контролировать и давать оценку их выполнения. Разнообразие видов деятельности данного структурного подразделения обуславливает необходимость разработки системы взаимосвязанных планов работы. Подобная организация планирования выполняет ключевые функции управления: формирование системы целей и задач; определение временных рамок выполнения поставленных целей и задач; определение показателей эффективности выполнения поставленных целей и задач.

### Библиографический список

1. Автоматизация рейтинговой оценки деятельности учебного подразделения вуза / Е.Н.Архипова, В.В.Крюкова, К.И. Шахгельдян // Университетское управление. 2012. №1. С.80-91.
2. Анализ бизнес-процессов кафедры вуза как основы разработки стратегии автоматизированного управления кафедрой / М.В. Баканова // Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В.Г.Белинского. Физико-математические и технические науки. 2010. № 18 (22). С.104-109.
3. Григораш О.В. Организация деятельности и оценка результатов работы кафедры: учеб. пособие для системы дополнительного образования / О.В.Григораш, А.И.Трублин; под общ. ред. А.И.Трубилина. Краснодар: КубГАУ, 2012. 596 с.
4. Кафедра как объект управления в аграрном вузе/ Ж.Б.Есмурзаева, Т.Ю.Степанова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. №6. С.92-95
5. Коротков Э.М. Управление качеством образования : учебное пособие для вузов/ Э.М.Коротков. М.: Акад. проект; Мир, 2006. 320 с. («Gaudefatus»)
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. М.: Вильямс, 2012. 672 с.
7. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2000. 480 с.
8. Педагогический менеджмент как теория и практика управления образовательным процессом / В.А Ситаров // Знание. Понимание. Умение. 2014. №3. С.18-24
9. Развитие SMART-образования в контексте четвертой промышленной революции / И.Г.Кревский, А.А.Тусков, Ю.С.Артамонова, Е.С. Юдина // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. №7 (ч.1). С.169-171
10. Резник С.Д. Управление кафедрой. М.: ИНФРА-М, 2006. 635 с.

11. Теоретико-методологические подходы к понятию рынка услуг высшего образования в условиях интернационализации / Е.Л. Молокова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. №9 (ч.2). С.123-130
12. Управление развитием образовательных организаций в условиях реформирования образования / Ю.А. Брызгунова // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. №6 (19). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/119EVN613.pdf> (дата обращения 14.03.2017)
13. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
14. Элементы управления качеством образовательных услуг вуза и процессный подход / Л.В. Грдина // Университетское управление. 2011. №1. С.64-70.

#### References

1. Avtomatizatsiya rejtingovoy otsenki deyatel'nosti uchebnogo podrazdeleniya vuza / E.N.Arhipova, V.V.Kryukova, K.I. Shahgel'dyan // Universitetskoe upravlenie. 2012. №1. S.80-91.
2. Analiz biznes-processov kafedry vuza kak osnovy razrabotki strategii avtomatizirovannogo upravleniya kafedroj / M.V. Bakanova // Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta imeni V.G.Belinskogo. Fiziko-matematicheskie i tekhnicheskie nauki. 2010. № 18 (22). S.104-109.
3. Grigorash O.V. Organizatsiya deyatel'nosti i ocenka rezul'tatov raboty kafedry ucheb. posobie dlya sistemy dopolnitelnogo obrazovaniya / O.V.Grigorash, A.I.Trublin; pod obshch.red. A.I.Trublina. Krasnodar: KubGAU, 2012. 596 s.
4. Kafedra kak ob'ekt upravleniya v agrarnom vuze/ Zh.B.Esmurzaeva, T.YU.Stepanova // Konkurentnosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. №6. S.92-95
5. Korotkov E.H.M. Upravlenie kachestvom obrazovaniya : uchebnoe posobie dlya vuzov/ E.H.M.Korotkov. M.: Akad. proekt; Mir, 2006. 320 s. («Gaudeamus»)
6. Meskon M.H. Osnovy menedzhmenta / M.H.Meskon, M.Al'bert, F.Hedouri. M.: Vil'yams, 2012. 672 s.
7. Mil'ner B.Z. Teoriya organizatsii. M.: INFRA-M, 2000. 480 s.
8. Pedagogicheskij menedzhment kak teoriya i praktika upravleniya obrazovatel'nym processom / V.A.Sitarov // Znanie. Ponimanie. Umenie. 2014. №3. S.18-24
9. Razvitie SMART-obrazovaniya v kontekste chetvertoj promyshlennoj revolyucii / I.G.Krevskij, A.A.Tuskov, YU.S.Artamonova, E.S. Yudina // Konkurentnosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. №7 (ch.1). S.169-171
10. Reznik S.D. Upravlenie kafedroj. M.: INFRA-M, 2006. 635 s.
11. Teoretiko-metodologicheskie podhody k ponyatiyu rynka uslug vysshego obrazovaniya v usloviyah internatsionalizatsii / E.L. Molokova // Konkurentnosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. №9 (ch.2). S.123-130
12. Upravlenie razvitiem obrazovatel'nykh organizatsiej v usloviyah reformirovaniya obrazovaniya / YU.A. Bryazgunova // Internet-zhurnal «Naukovedenie». 2013. №6 (19). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/119EVN613.pdf> (дата обращения 14.03.2017)
13. Federal'nyj zakon ot 29 dekabrja 2012 g. N 273-FZ «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» (s izmeneniyami i dopolneniyami) // Spravochno-pravovaya sistema «Konsultant Plyus» [Elektronnyj resurs].
14. Ehlementy upravleniya kachestvom obrazovatel'nykh uslug vuza i processnyj podhod / L.V. Gridina // Universitetskoe upravlenie. 2011. №1. S.64-70.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ

**Конников Е.А.**, старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Погрехова О.А.**, к.э.н., старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Юлдашева О.У.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Статья посвящена перспективам применения нечетко-множественного подхода при исследовании уровня развития устойчивого маркетинга компании. Введено понятие «индекс развития устойчивого маркетинга» как интегральный показатель оценки конкурентоспособности контрагентов в рамках бенчмаркинговых исследований. Понятие устойчивого маркетинга обосновано как логическое продолжение теории устойчивого развития в трех ее основных составляющих. Обосновано, почему применение именно нечетко-множественного подхода дает наилучшие результаты в данной области исследований.

Ключевые слова: устойчивый маркетинг, устойчивое развитие, устойчивое потребление, индекс развития устойчивого маркетинга компании, нечетко-множественный подход.

Abstract: The article is devoted to the perspectives of using the fuzzy-multiple approach in researching the level of sustainable marketing of the company. The term "index of development of sustainable marketing" is introduced as an integral indicator of the competitiveness of counterparties in the framework of benchmarking studies. The concept of sustainable marketing is justified as a logical extension of the theory of sustainable development in its three main components. It is substantiated why the application of the fuzzy-multiple approach gives the best results in this field of research.

Keywords: sustainable marketing, sustainable development, sustainable consumption, index of development of sustainable marketing, fuzzy-multiple approach.

Термин «устойчивое развитие» широко распространился в научных кругах в 1987 г. после того, как Международная комиссия по окружающей среде и развитию ООН опубликовала доклад «Наше общее будущее», в котором обратила внимание на необходимость «удовлетворения реальных потребностей сегодняшнего времени без подрыва способности удовлетворять собственные потребности будущих поколений» [9].

Исторически концепция устойчивого развития подразумевает реализацию трех составляющих [8]:

- 1) Экономической (воспроизводство различных видов капитала),
- 2) Экологической (сохранение экосистем и ресурсосбережение),
- 3) Социальной (социальное равенство, удовлетворение базовых потребностей в здоровье и образовании).

Проблема ограниченности ресурсов привела к тому, что анализ устойчивости развития стал проводиться не только на глобальном уровне, но и на уровне региона или страны, устойчивое

развитие которых достижимо только при устойчивости их структурных элементов - предприятий и отраслей.

Устойчивое развитие предприятия - это такое оптимальное его функционирование, которое выражено существующими и потенциальными возможностями противостоять в определенном временном пространстве дестабилизирующим внешним и внутренним факторам, сохраняя и повышая при этом свой потенциал и положительную направленность развития [3]. Устойчивое развитие предприятия предполагает сбалансированную работу составляющих его элементов без каких-либо существенных незапланированных отклонений, которые могли бы привести к потере устойчивости.

Мы разделяем позицию Лишук А.А., которая рассматривает устойчивое развитие предпринимательской структуры как ее способность к созданию большего общественного блага (потребительской ценности) при меньших затратах ресурсов во времени или [6]:

$$OB \begin{cases} (\text{общественное благо}) \rightarrow \max \\ (\text{затраты}) \rightarrow \min \end{cases}$$

Отсюда основным условием устойчивого развития предпринимательской структуры является постоянное внедрение инноваций (продуктовых, технологических, организационных и т.п.), способных обеспечивать более высокий совокупный потребительский эффект при меньших совокупных затратах на производство и потребление этих товаров при сбалансировании экономических интересов компании с принципами социальной и экологической ответственности.

Очевидно, что устойчивое развитие интегрируется во все области деятельности предприятия

и может быть рассмотрено в контексте функций менеджмента предприятия. В силу того, что на современном этапе развития экономики, большинство предприятий существуют в условиях высококонкурентных рынков, одной из основных функций менеджмента становится маркетинговая деятельность, так как маркетинг - единственная функция менеджмента, которая изучает предприятие не только изнутри, но и в контексте его взаимодействия со внешней конкурентной средой.

Для устойчивого развития необходим комплекс таких свойств как быстрота и гибкость реакции на видоизменение конъюнктуры рынка, инновационная активность, конкурентоспособность продукции и товаров, финансовая стабильность и высокая ликвидность, широкое использование инновационных факторов для саморазвития [12]. Логика экономической оценки устойчивости развития предприятия строится на проведении всесторонних маркетинговых исследований внешней и внутренней среды компании и прогнозирования потенциала развития рынка. Устойчивое развитие предприятия можно воспринимать как положительное изменение финансово-экономических показателей деятельности организации, которое приводит к повышению эффективности, основано на занятии установленной ниши рынка, позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию, на которую в долгосрочной перспективе ожидается платежеспособный спрос [2]. Таким образом от понятий «устойчивое развитие» и «устойчивость развития предприятия» мы переходим к термину «устойчивый маркетинг».

Концепция устойчивого развития предполагает оптимизацию использования ресурсов и их сбережение для будущих поколений с учетом обеспечения безопасности окружающей среды. Для всех видов и форм бизнеса концепция устойчивого развития означает внедрение инновационных бизнес-моделей, основанных на принципах экологически ориентированных инноваций и клиентоориентированности (маркетинговой ориентации), что вызывает необходимость развития новой концепции маркетинга – устойчивого маркетинга. Устойчивый маркетинг ориентирован на разработку и продвижение экоориентированных инноваций и новых моделей устойчивого (ответственного) потребления в условиях ориентации рынков в национальном и глобальном масштабах на устойчивое развитие.

Концепция устойчивого маркетинга становится все более популярной на практике и в академическом сообществе, поскольку является рыночной философией устойчивого развития компании, продвигая и развивая модели устойчивого (ответственного) потребления продуктов компании среди целевых сегментов потребителей и стейкхолдеров компании (партнеров по цепочке создания ценности, СМИ и т.п.).

За рубежом первыми в трактовке сущности устойчивого маркетинга были Шет и Парватияр, связав эффективность устойчивого маркетинга с действиями правительства в продвижении устойчивых (ответственных) моделей потребления среди населения [15]. Многие авторы подошли к определению устойчивого маркетинга несколько однобоко, выделяя чаще всего только экологический аспект, хотя очевидно, что для понимания этого феномена нужен холистический подход.

Так, интересный подход к определению устойчивого маркетинга предложили Belz, F.M. & Peattie, K. [13], показав синтетическую сущность этой концепции (см.рис.1). Можно согласиться, что устойчивый маркетинг должен объединить все современные концепции маркетинга (маркетинг отношений, социально-этический маркетинг, когнитивный маркетинг, внутренний маркетинг), а также концепцию рыночной (маркетинговой) ориентации компании, обеспечивающей развитие клиентоориентированной культуры всей компании и персонала. Устойчивый маркетинг должен быть связан с миссией и видением компании, ее ценностями устойчивого развития. Разработка, поставка и продвижение устойчивых ценностей должны разделяться не только всеми сотрудниками компании, но и партнерами по цепочке ценности. Цель устойчивого маркетинга состоит в повышении потребительской ценности на основе устойчивого развития (баланса экономических интересов компании и ее социальной и экологической ответственности).

	Узкий взгляд (рынок)	Широкий взгляд (рынок, общество, планета)
Отношения	Маркетинг отношений	<b>Устойчивый маркетинг</b>
Транзакции	Транзакционный маркетинг	Социально-этический маркетинг / зеленый маркетинг

Рисунок 1 – Устойчивый маркетинг

Определить устойчивый маркетинг можно как разработку и продвижение на рынок устойчивых ценностей и ответственных моделей потребления, учитывающих социальные и экологические требования и обеспечивающих компании прибыль.

Поскольку население все более обеспокоено экологическими проблемами и ориентируется на ответственных производителей товаров и услуг, оценка развития устойчивого маркетинга в разных компаниях (брендах) внутри отрасли может стать надежным способом оценки долгосрочной конкурентоспособности компаний. Таким образом, может стать актуальной разработка индекса развития устойчивого маркетинга в рамках бенчмаркиговых исследований конкурентоспособности

различных отраслевых поставщиков. Эти оценки могут стать интересными не только для потребителей, но и для посредников, а также инвесторов. В рамках данной статьи будет предложен подход к оценке индекса развития устойчивого маркетинга на основе использования нечетко-множественной подхода.

По аналогии с устойчивым развитием, аккумулирующим в себе экономическую, социальную и экологическую составляющие, рассмотрим ключевой показатель «индекс развития устойчивого маркетинга» как определяемый группой комплексных показателей первого уровня («экономическая эффективность маркетинга», «экологическая ориентация маркетинга» и «социальная

ориентация маркетинга (клиентоориентированность)». Они в свою очередь состоят из групп комплексных показателей второго уровня: [2, 3, 6, 7, 12, 14]

«экономическая эффективность маркетинга» рассматривается по элементам маркетинг-микс;

- «социальная ориентация маркетинга» рассматривается через показатели прямой и реверсивной клиентоориентированности;

- «экологическая ориентация маркетинга» рассматривается через показатели экологической направленности использования производственных запасов и экологической направленности использования производственных фондов предприятия.

Комплексные показатели второго уровня состоят из 2 подуровней, которые представляют собой частные показатели – они и будут подвергаться оценке в рамках разрабатываемой авторами модели.

«Специфика объекта исследования не позволяет использовать какой-либо из наиболее распространенных методов оценки в чистом виде, следовательно, достаточно точная и адаптивная модель оценки индекса развития устойчивого маркетинга не может строиться исключительно на статистических или исключительно на экспертных методах. Невозможность использования статистических методов оценки определяется невозможностью получения достаточного количества эмпирического материала для формирования достоверной базы исследования, а экспертные методы, в свою очередь, несут узкосубъективные и коллективно-субъективные черты, что значительно повышает риск ошибки эксперта» [4]. При этом результаты, полученные посредством комбинированных моделей, подвержены высокому уровню неопределенности, что также недопустимо. «Решение вопроса повышения точности результатов оценки подобных явлений лежит в области применения методов, построенных на базе теории нечетких множеств. Подобные методы базируются на системе экспертных оценок, однако, в отличие от статистических и экспертных методов, они дают возможность учитывать уровень неопределенности посредством использования функций принадлежности ( $\mu(x) \in [0;1]$ ) подмножества заданному множеству» [5].

Основоположником применения теории нечетких множеств для описания процессов экономического характера является д.э.н. Недосекин А.О. В рамках своей докторской диссертации «Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний» [10] автор предлагает алгоритм проведения оценки комплексного экономического показателя с помощью теории нечетких множеств. На основе данного алгоритма было сформировано множество эффективных моделей оценки, что обусловлено, в первую очередь, его универсальностью. Мы являемся приверженцами научной школы, сформированной Недосекиным А.О., «сформированный им инструментарий и принципы использования теории нечетких множеств в сфере экономики и менеджмента являются универсальными и эффективными стандартами, в связи с чем сформированная в рамках данной статьи нечетко-множественная модель оценки индекса развития устойчивого маркетинга основана на сформированном им алгоритме» [11].

Оценка индекса развития устойчивого маркетинга производится на базе системы показателей, выстроенных по иерархическому принципу, и

определяемых в различных единицах измерения (см. табл.1).

Оценка индекса развития устойчивого маркетинга производится на базе системы показателей, выстроенных по иерархическому принципу в 4 уровня.

Сформированная модель имеет 2 лингвистические переменные: уровень развития устойчивого маркетинга и уровень каждого рассматриваемого частного показателя (всего 26 показателей). Терм-множество каждой лингвистической переменной состоит из 5 подмножеств:

1. Лингвистическая переменная И.Р.У.М. – уровень развития устойчивого маркетинга:

a. Недопустимый уровень развития устойчивого маркетинга;

b. Условно допустимый уровень развития устойчивого маркетинга;

c. Допустимый уровень развития устойчивого маркетинга;

d. Рекомендательный уровень развития устойчивого маркетинга;

e. Показательный уровень развития устойчивого маркетинга.

2. Лингвистическая переменная Ч.П. – значения частных показателей:

a. Очень низкое значение частного показателя;

b. Низкое значение частного показателя;

c. Среднее значение частного показателя;

d. Высокое значение частного показателя;

e. Очень высокое значение частного показателя.

Каждому из показателей присвоен свой уровень значимости  $\gamma$ . В соответствии с иерархией системы, было установлено, что комплексные показатели I уровня имеют одинаковую значимость, так как каждый из них характеризует уникальную составляющую концепции устойчивого маркетинга, и не может рассматриваться в отрыве от остальных. Комплексные показатели II уровня одинаково значимы для комплексных показателей I уровня, следовательно, доли значимости равномерно распределяются внутри каждой группы. Как уже выделялось ранее, частные показатели дифференцированы на 2 подуровня, а следовательно, доли значимости внутри групп комплексных показателей II уровня распределяются равномерно на каждый из частных показателей I подуровня и весь комплекс частных показателей 2 подуровня, среди которых также распределяется равномерно. На рисунке 2 приведена иерархическая система влияния показателей вместе с установленной значимостью каждого из них.

В качестве классификатора уровня развития устойчивого маркетинга применяется разработанный Недосекиным А.О. и наиболее часто применяемый стандартный пятиуровневый 01-классификатор, где функции принадлежности – трапециевидные треугольные числа [1, 11]. Данный классификатор имеет 5 узловых точек, в которых значение функции принадлежности равно единицы (0,1, 0,3, 0,5, 0,7, 0,9).

Для каждого из частных показателей сформирован классификатор текущих значений. Данные классификаторы строятся на основе статистической информации по отраслям, а критерием распределения является частота попадания значения показателя в интервал. В качестве примера приведена частота распределения рентабельности продаж (Р.П.) среди производителей молочной продукции за последнее 5 лет (см. рис. 3) [7].

Таблица 2 - Показатели индекса развития устойчивого маркетинга

Ключевой показатель	Комплексные показатели I уровня	Комплексные показатели II уровня	Частные показатели
Индекс развития устойчивого маркетинга (И.Р.У.М.)	Экономическая эффективность маркетинга (Э.Э.М.)	Состояние товарной политики (С.Т.П.)	Коэффициент обновления ассортимента (К.О.А.)
			Процент рекламаций (П.Р.)
		Состояние ценовой политики (С.Ц.П.)	Отношение дифференциации продукции к среднерыночному уровню (О.Д.П.С.У.)
			Соответствие цены товара платежеспособности целевой аудитории (С.Ц.Т.П.Ц.А.)
			Индекс роста цен на товар к общему уровню роста цен на рынке (И.Р.Ц.Т.О.У.Ц.Р.)
	Состояние сбытовой политики (С.С.П.)	Индекс отношения цены компании к основному конкуренту (И.О.Ц.К.О.К.)	
		Уровень скидок (У.С.)	
	Состояние коммуникативной политики (С.К.П.)	Рентабельность продаж (Р.П.)	
		Уровень дистрибуции (У.Д.)	
	Социальная ориентация маркетинга (С.О.М.)	Эффективность прямой клиентоориентированности (Э.П.К.)	Коэффициент узнаваемости (К.У.)
			Количество инструментов маркетинговых коммуникаций (К.И.М.К.)
		Эффективность реверсивной клиентоориентированности (Э.Р.К.)	Процент затрат на исследования (П.З.К.М.И.)
			Коэффициент лояльности клиентов (К.Л.К.)
			Коэффициент удовлетворенности клиентов (К.У.К.)
	Экологическая ориентация маркетинга (Э.О.М.)	Эко-направленность использования производственных фондов (Э.И.П.Ф.)	Количество целевых сегментов компании (К.С.)
Осознание сотрудниками важности клиентоориентированности компании (О.С.В.К.)			
Эко-направленность использования производственных запасов (Э.И.П.З.)		Коэффициент текучести кадров (К.Т.К.)	
		Уровень социального обеспечения труда (У.С.О.Т.)	
		Соответствие деятельности компании ценностям экологического развития (С.Д.К.Ц.Э.Р.)	
Частные показатели	Процент бюджета на поддержание устойчивости среды (П.Б.П.У.С.)		
	Процент отходов, подвергаемых рециклингу (П.О.П.Р.)		
	Процент экологических инноваций в общем объеме инноваций компании (П.Э.О.И.)		
	Доля экологической продукции (П.Э.П.)		
	Степень соответствия оборудования отраслевым экологическим стандартам (С.С.О.Э.С.)		
Средний возраст оборудования (С.В.О.)			
Коэффициент износа основных средств (К.И.О.С.)			



Рисунок 2 - Система показателей и уровни значимости

Таблица 2 - Классификатор уровня развития устойчивого маркетинга

Интервал значения И.Р.У.М.	Классификация уровня параметра	Функция принадлежности (степень уверенности)
$0 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,15$	И.Р.У.М. (1)	1
$0,15 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,25$	И.Р.У.М. (2)	$\mu_1 = 10 \times (0,25 - \text{И.Р.У.М.})$
$0,25 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,35$	И.Р.У.М. (2)	$\mu_2 = 1 - \mu_1$
$0,35 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,45$	И.Р.У.М. (3)	1
$0,45 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,55$	И.Р.У.М. (3)	$\mu_2 = 10 \times (0,45 - \text{И.Р.У.М.})$
$0,55 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,65$	И.Р.У.М. (4)	$\mu_3 = 1 - \mu_2$
$0,65 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,75$	И.Р.У.М. (4)	1
$0,75 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 0,85$	И.Р.У.М. (4)	$\mu_4 = 10 \times (0,85 - \text{И.Р.У.М.})$
$0,85 \leq \text{И.Р.У.М.} \leq 1,0$	И.Р.У.М. (5)	$\mu_5 = 1 - \mu_4$
		1

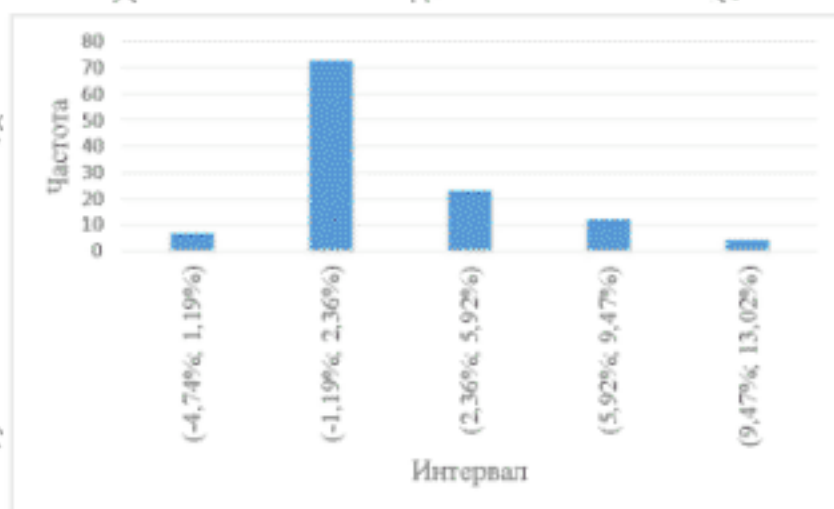


Рисунок 3 - Частота распределение значений рентабельности продаж среди производителей молочной продукции

Данное распределение описано четырьмя Т-числами:  $a_1, a_4$  – абсциссы нижнего основания трапециевидной функции принадлежности,  $a_2, a_3$  – абсциссы верхнего основания трапециевидной функции принадлежности (см. табл.3).

Таблица 3 - Т-числа для значений рентабельности продаж производителей молочной продукции

Значение лингвистической переменной Р.П.				
Очень низкое	Низкое	Среднее	Высокое	Очень высокое
$(-\infty; -\infty;$ $-4,74\%;$ $-1,19\%)$	$(-4,74\%;$ $-1,19\%;$ $2,36\%;$ $5,92\%)$	$(2,36\%;$ $5,92\%;$ $9,47\%;$ $10,50\%)$	$(9,47\%;$ $10,50\%;$ $12,30\%;$ $13,02\%)$	$(12,30\%;$ $13,02\%;$ $+\infty; +\infty)$

По результатам расчета каждого из частных показателей, проводится распознавание их значений по критерию  $\lambda_i \in [0; 1]$ . Данный показатель соотносит значения частных показателей со значениями 01-носителя:

$$\lambda_i = 1 - \frac{X_i - a_i^*}{a_i^* - a_i}$$

где  $a_i$  и  $a_i^*$  – Т-числа  $i$ -го подмножества термножества.

По результатам распознавания значений частных показателей, рассчитывается интегральный показатель индекса развития устойчивого маркетинга:

$$\text{И.Р.У.М.} = \sum_{i=1}^n p_i \sum_{j=1}^m r_j \times \lambda_{ij}$$

где  $p_i$  – узловые точки 01-носителя

Полученный интегральный показатель уровня развития устойчивого маркетинга лингвистически интерпретируется, аналогично частным показателям. В завершении мы получаем трактовку уровня развития устойчивого маркетинга и степень уверенности исследователя в данной трактовке.

В рамках данной статьи была сформирована эффективная нечетко-множественная модель оценки индекса развития устойчивого маркетинга компании, в полной мере отражающая многомерность данной концепции. Использование значительного набора показателей, а также учет фактора неопределенности, выделяет данную модель на фоне альтернативных, а полученные посредством данной модели результаты в значительной мере более объективны.



### Библиографический список

1. Абдулаева З.И., Недосекин А.О. Стратегический анализ инновационных рисков: Монография. СПб: Изд-во Политехн. университета, 2013. 150 с.
2. Аверина О.И., Гудкова Д.Д. Анализ и оценка устойчивого развития предприятия. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №1-3. С. 10-19.
3. Зингер О.А., Ильясова А.В. Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленных предприятий. Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.
4. Игольникова О.С., Копылов А.В. Нечетко-множественная модель оценки технической составляющей инновационного потенциала предприятия / Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13).
5. Игольникова О.С., Санжапов Б.Х. Нечетко-множественная модель оценки финансовой составляющей инновационного потенциала строительной организации. Материалы Международной научно-практической конференции, 24 декабря 2010 г., г. Волгоград : в 2-х ч. Ч. II / Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. Волгоград : ВолГАСУ, 2010.
6. Лидчук А.А. Стратегическое планирование устойчивого развития предпринимательских структур в условиях постиндустриальной экономики. Автореферат на соискание уч. ст. д.э.н., Санкт-Петербург, 2015.
7. Конников Е.А. Совершенствование методов оценки устойчивости развития промышленных предприятий (октант устойчивости развития предприятия) / Маркетинг Менеджмент в цифровой экономике: Журнал. 2015. №4. с.4-34.
8. Конференция ООН по окружающей среде и развитию – подготовительный процесс и итоги / Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.). Новосибирск, 1992. С. 5– 23.
9. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): Пер. с англ./Под ред. и с послесл. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://устойчивоеразвитие.rf/files/monographs/OurCommonFutureIntroduction.pdf>.
10. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов, СПб, 2003 г.
11. Недосекин, А. О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / Аудит и финансовый анализ. 2000. №2. С. 137-160.
12. Чаадаева В.В. Вопросы устойчивого развития коммунального сектора экономики / Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития: материалы международной научно-практической конференции, 9 января 2017 г., г. Пенза.
13. Belz, F-M. & Peattie, K. (2009) Sustainability Marketing: A Global Perspective. Chichester: Wiley.
14. Pogrebova O.A., Konnikov E.A., Yuldasheva O.U. Fuzzy model assessing the Index of development of sustainable marketing of the company. XX International Conference on Soft Computing and Measurements, Saint-Peterburg, 25 – 26 May 2017.
15. Sheth, J.N. & Parvatiyar, A. (1995) Ecological Imperatives and the Role of Marketing. In Polonsky, M.J. & Mintu-Wimsatt, A.T. (ed.) Environmental Marketing: Strategies, Practice, Theory, and Research. New York: Hawarth Press, 3-20.
16. Pogrebova, O.A., Konnikov, E.A., Kurbanbaeva, D.F. Model assessing the sustainability of industrial enterprise development based on real option dynamic management model of innovations generations. Proceedings of 2017 20th IEEE International Conference on Soft Computing and Measurements, SCM 2017, 7970749, pp. 868-870. DOI: 10.1109/SCM.2017.7970749
17. Конников Е.А., Прико П.А. Нечетко-множественная модель оценки уровня социальной ответственности организации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80-2). С. 681-683.

### References

1. Abdulaeva Z.I., Nedosekin A.O. Strategicheskij analiz Innovacionnyh riskov: Monografiya. SPb: Izd-vo Politekh. universiteta, 2013. 150 s.
2. Averina O.I., Gudkova D.D. Analiz i ocenka ustojchivogo razvitiya predpriyatiya / Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. 2016. №1-3. S. 10-19.
3. Zinger O.A., Ilyasova A.V. Faktory, vliyayushchie na ustojchivoe razvitie promyshlennyh predpriyatij / Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2015. № 1-1.
4. Igol'nikova O.S., Kopylov A.V. Nchetko-mnozhestvennaya model' ocenki tekhnicheskoy sostavlyayushchej innovacionnogo potenciala predpriyatiya / Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa. 2010. № 3 (13).
5. Igol'nikova O.S., Sanzhapov B.H. Nchetko-mnozhestvennaya model' ocenki finansovoj sostavlyayushchej innovacionnogo potenciala stroitel'noj organizacii. Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, 24 dekabrja 2010 g., g. Volgograd : v 2-h ch. CH. II / Volgogr. gos. arhit.-stroit. un-t. Volgograd : VolGGASU, 2010.
6. Lishchuk A.A. Strategicheskoe planirovanie ustojchivogo razvitiya predprinimatel'skih struktur v usloviyah postindustrial'noj ehkonomiki. Avtoreferat na soiskanie uch. st. d.eh.n., Sankt-Peterburg, 2015.
7. Konnikov E.A. Sovershenstvovanie metodov ocenki ustojchivosti razvitiya promyshlennyh predpriyatij (oktant ustojchivosti razvitiya predpriyatiya) / Marketing Menedzhment v cifrovoj ehkonomike: ZHurnal. 2015. №4. s.4-34.
8. Konferenciya OON po okruzhayushchej srede i razvitiyu – podgotovitel'nyj process i itogi / Koptjug V.A. Konferenciya OON po okruzhayushchej srede i razvitiyu (Rio-de-Zhaneiro, iyun' 1992 g.). Novosibirsk, 1992. S. 5– 23.
9. Nashe obshchee budushchee: Doklad Mezhdunarodnoj komissii po okruzhayushchej srede i razvitiyu (MKOSR): Per. s angl./Pod red. i s poslesl. S.A. Evteeva i R.A. Pereleta [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://ustojchivoerazvitie.rf/files/monographs/OurCommonFutureIntroduction.pdf>.
10. Nedosekin A.O. Metodologicheskie osnovy modelirovaniya finansovoj deyatel'nosti s ispol'zovaniem nchetko-mnozhestvennyh opisaniy / Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni doktora ehkonomicheskikh nauk, Sankt-Peterburgskij Gosudarstvennyj Universitet EHkonomiki i Finansov, SPB, 2003 g.

11. Nedosekin, A. O. *Primenenie teorii nechetkih mnozhestv k zadacham upravleniya finansami / Audit i finansovyy analiz*. 2000. №2. S. 137-160.
12. Chaadaeva V.V. *Voprosy ustojchivogo razvitiya kommunalnogo sektora ekonomiki / Ekonomika i upravlenie v XXI veke: strategiya ustojchivogo razvitiya: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii*, 9 yanvarya 2017 g., g. Penza.
13. Belz, F.-M. & Peattie, K. (2009) *Sustainability Marketing: A Global Perspective*. Chichester: Wiley.
14. Pogrebova O.A., Konnikov E.A., Yuidasheva O.U. *Fuzzy model assessing the Index of development of sustainable marketing of the company*. XX International Conference on Soft Computing and Measurements. Saint-Peterburg, 25 – 26 May 2017.
15. Sheth, J.N. & Parvatiyar, A. (1995) *Ecological Imperatives and the Role of Marketing*. In Polonsky, M.J. & Mintu-Wimsatt, A.T. (ed.) *Environmental Marketing: Strategies, Practice, Theory, and Research*. New York: Haworth Press, 3-20.
16. Pogrebova, O.A., Konnikov, E.A., Kurbanbaeva, D.F. *Model assessing the sustainability of industrial enterprise development based on real option dynamic management model of Innovations generations*. Proceedings of 2017 20th IEEE International Conference on Soft Computing and Measurements, SCM 2017, 7970749, pp. 868-870. DOI: 10.1109/SCM.2017.7970749
17. Konnikov E.A., Priko E.A. *Nechetko-mnozhestvennaya model' ocenki urovnya social'noj otvetstvennosti organizacii // Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2017. № 3-2 (80-2). S. 681-683.

## МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ РЕГИОНЕ

Кусова А.Х., аспирант, РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Аннотация:** Для любого государства развитие экономики – приоритетная задача. Особенно актуально это в нынешних реалиях, когда происходит трансформация глобальной архитектуры международных отношений. Латинскоамериканский регион, даже несмотря на свою географическую отдаленность, являет собой определенный интерес для исследования с точки зрения перспектив роста национальных экономик континента. Кроме того, здесь эти процессы имеют место параллельно с политическими перестройками и поиском своей ниши в каждом из государств.

**Ключевые слова:** модернизация, страны Латинской Америки, Бразилия, Аргентина, Маурисио Макри

**Abstract:** Economic stability and its development is the priority for any state. This is especially of great current interest nowadays when the global architecture of international relations is getting transforming. Despite the geographical remoteness the Latin American region is a topic of special concern for researchers in the context of its economic prospects. In addition, here these processes occur side-by-side with political restructuring and the search for a niche in each of the states.

**Keywords:** modernization, the countries of Latin America, Brazil, Argentina, Mauricio Macri

Вопросы модернизационного развития государств всегда были одними из важнейших и определяющих не только состояния национальных экономик, но и место и роль стран в мирохозяйственной системе. Можно уверенно сказать, что вопрос модернизации – «фоновая задача» развития стран Латинской Америки. Они раньше других «периферийных» регионов (стран Африки и Азии) стали политически независимыми, и, как следствие, – их естественное стремление выдвинуться на более прогрессивные позиции в мировой экономике. Подобные попытки предпринимались неоднократно, хотя и не всегда успешно. Впервые эта цель наиболее остро возникла в конце 1980-х – начале 1990-х годов, когда правительства государств выявили неудовлетворенность итогами политики импортозамещения, и решили осуществить переход к неолиберальной модели. Именно тогда был взят курс на планомерное оснащение ряда секторов экономики современными технологиями. Более явно это проявилось в обрабатывающем сегменте промышленности, когда стали банкротиться самые отсталые, неконкурентоспособные фирмы, а также в сфере услуг с приходом телекоммуникаций и информационных технологий, которые буквально ворвались в регион<sup>1</sup>. Можно сказать, что данные процессы продолжались постепенно и довольно успешно вплоть до 2013 года, пока темпы роста латиноамерикан-

ских стран были выше среднемировых. Но, пережив свое «золотое десятилетие» 2003-2013 гг., регион столкнулся сразу с целым комплексом замедляющих развитие негативных факторов, как внешних, так и внутренних, которые существенно затормозили рост экономики и привели к рецессии, затянувшейся более чем на 2 года<sup>2</sup>.

Тем не менее, по данным ежегодного отчета Всемирного банка, где представлен прогноз на среднесрочную перспективу для стран региона говорится, что за 2016 год сокращение роста ВВП составило 1,3% (за 2015 год спад составил 0,7%). Но уже на конец 2017 года прогнозируется выход из затянувшейся рецессии и возвращение к росту экономики стран континента в среднем на 2%. Необходимо подчеркнуть, что прогнозы для каждой страны континента разные; так, по итогам за 2016 год Южная Америка сократит свои темпы на 2,8%, после чего начнет умеренное восстановление в 2017 году, а далее, в 2018, – усиление роста производства составит 1,7%<sup>3</sup>. Сокращение темпов бразильской экономики за 2016 год предположительно, составит 4%, что обусловлено политикой «затягивания поясов», ростом уровня безработицы, сокращением реальных доходов населения и политической неопределенностью, что отображено на нижеприведенном рисунке.

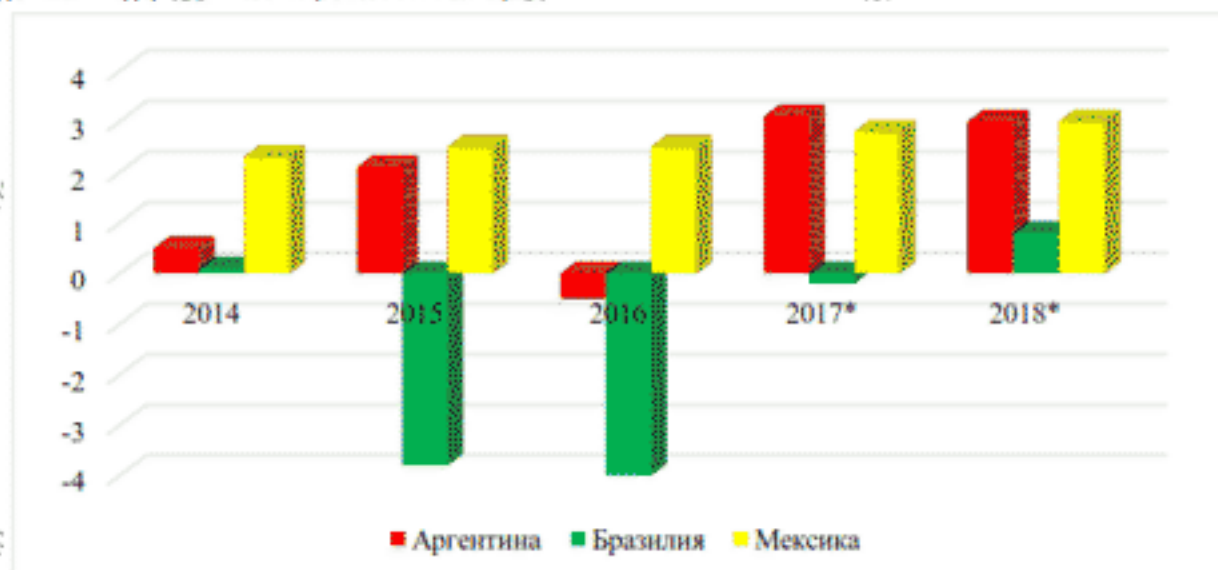


Рисунок 1 - Прогнозируемые темпы роста экономик трех стран Латинской Америки, в %  
Источник: Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean <http://pubdocs.worldbank.org/en/963071463685564593/Global-Economic-Prospects-June-2016-Regional-Overview-LAC.pdf>

Ввиду этого, экономисты стали скептически относиться к потенциальным возможностям каждой из стран региона. Безусловно, среди латиноамериканских государств инвесторов более других интересуют перспективы Бразилии, где уже на протяжении пяти кварталов подряд наблюдается рецессия, сопровождаемая глубоким спадом доверия населения к властям, а также иностранных инвесторов к обстановке в стране. Так, если атмосфера в Бразилии не нормализуется в ближайшее время, то ее ожидает самая масштабная рецессия с начала XXI века. Европейские аналитики, которые проводят мониторинг экономического и политического кризисов в стране, уверены, что экономика Бразилии сильно ослабла. Правительство страны объясняет замедление национальной экономики общемировым спадом, рецессией в странах ЕС, повышением реального курса реала вследствие валютной политики развитых стран, общим ухудшением условий внешнеторговых операций. Вместе с этим, многие эксперты полагают, что снижение конкурентоспособности экономики Бразилии и некоторых стран Латинской Америки, ухудшение их положения на внешнем и внутреннем рынках имеют более глубокие причины. Связаны они, прежде всего, с сохранением черт экономической и социальной слабости, незавершенностью структурных реформ в налоговой и финансовой сферах, а также с определенными перекосами в социально-экономической политике последнего десятилетия.

Из приведенного выше рисунка с прогнозами экономического роста главных латиноамериканских стран видно, что наибольший прирост к концу 2017 года произойдет в Аргентине. По словам руководителя отдела экономических исследований МВФ, Ойя Келасун, трудно предсказать, как повлияют реформы, инициированные новоизбранным президентом Маурисио Макри на аргентинскую экономику, но исходя из прогнозов организации, он ожидает укрепления доверия и роста производственного потенциала национальной экономики<sup>3</sup>. В этом случае в 2017 году прирост в 3,1% станет вполне реальным.

Если исходить из данного прогноза, то очевидно, что и в Мексике не ожидается спада, а наоборот, прогнозируется стабильный рост экономики. Нет сомнений, что это в значительной степени обусловлено географической близостью и торговой зависимостью от Соединенных Штатов Америки. Но стоит учесть и то, что правительство данного государства немного ранее осознало глубину привязки своего благосостояния к сырьевому экспорту в США, и приступило к диверсификации промышленности. Это помогло не только развить вспомогательные отрасли, которые ранее не присутствовали или присутствовали в неполном формате, но и решить вопрос с безработицей, открыл новые заводы и фабрики. Ярчайшим примером этому служит автомобильная промышленность: на территории Мексики осуществляют свою деятельность такие крупные иностранные автоконцерны, как Шевроле, Форд, Крайслер, Тойота, Ниссан, Хонда, БМВ, Вольво, Фольксваген.

С учетом того, что к концу 2016 года Бразилия сумела преодолеть дальнейшее падение экономики, сейчас наблюдаются первые признаки выхода страны из застоя. В тоже время и Аргентина продолжает бороться с высоким уровнем инфляции и бюджетным дефицитом. Эквадор сильно пострадал из-за падения доходов от продажи нефти и долларизации экономики. Это лишний раз доказывает необходимость отказа от доллара и перехода на национальную валюту, как в других странах региона.

Однако, прогноз Всемирного Банка не учитывал такую радикальную смену политического вектора

США с победой Дональда Трампа на президентских выборах, который еще в предвыборной программе обозначил стремление «построить стену» к югу от американо-мексиканской границы, ужесточить правила въезда и пребывания «латинос» на территории Соединенных Штатов. Данный факт стал неприятным сюрпризом для большинства стран Латинской Америки, где и без того обстановку нельзя назвать стабильной ни в экономическом, ни в политическом отношении. Таким образом, если Всемирный банк прогнозировал наибольший прирост мексиканской экономики в ближайшие два года, с приходом Д.Трампа в Белый дом, предположительно, эта страна больше остальных пострадает от резких «преобразований» нового президента США, так как с первых дней президентства Д.Трампа и фондовые рынки, и экономический климат государств южного конуса крайне чувствительно отреагировали - произошла дестабилизация финансовых систем латиноамериканских стран и заметный скачок курсов национальных валют.

Согласно предположениям Хосе А. Окампо, председателя Комитета экономических и социальных советов по политике развития ООН, Латинская Америка должна дать достойный ответ новым вызовам и сохранить доступ на международный финансовый рынок. Если на протяжении 15-20 лет в латиноамериканские государства поступали многомиллиардные иностранные инвестиции, то с 2015 года они сократились ввиду падения цен на сырье и снижение темпов роста китайской экономики. Кроме того, повышение базовой процентной ставки Федеральной резервной системы США оказало негативное влияние на привлечение ПИИ в регион.

Наиболее оптимальным решением для латиноамериканских стран является усиление собственных позиций в качестве самостоятельных игроков. Модернизационный проект стран региона слишком привязан к внешним рынкам и сильно зависит от сырьевых цен, тогда как практически у каждого государства имеются собственные преимущества в качестве природных ресурсов, территории и прочее, по которым они занимают лидирующие позиции в мировых рейтингах. Так, общеизвестен тот факт, что, например, Бразилия - аграрная страна, однако, даже в Аргентине на долю сельского хозяйства выделяется более 10% в структуре ВВП (в Бразилии - около 6%, в Мексике - менее 4%). См.рис.2 ниже.

Важно отметить, что ключевой экспортной позицией Аргентины является соя и ее производные (бобы, мука, масло), которую используют в том числе для производства биоэтанола. Кроме того, за последние 5 лет объемы экспорта сои выросли на 35-40% (как в процентном соотношении, так и в стоимостном).

Одним из первых указов, подписанных Маурисио Макри был закон об отмене экспортных пошлин на ряд сельскохозяйственной продукции и снижении тарифа для отдельных товаров, а именно были аннулированы экспортные пошлины на пшеницу (ранее составляли 23%) и кукурузу (20%), также последующая отмена квот на их экспорт. Данное решение было нацелено на стимулирование развития сельскохозяйственного сектора страны и уже спустя несколько месяцев доля кукурузы в структуре аргентинского экспорта выросла на 17%, что в стоимостном выражении составило около 5 млн долл. США. Согласно данным Национальной сельскохозяйственной службы санитарного контроля Аргентины (SENASA), главными покупателями аргентинской кукурузы выступают Алжир, Вьетнам, Индонезия, Египет и Малайзия, тогда как пшеницу импортирует крупнейший партнер - Бразилия - в очень больших объемах.

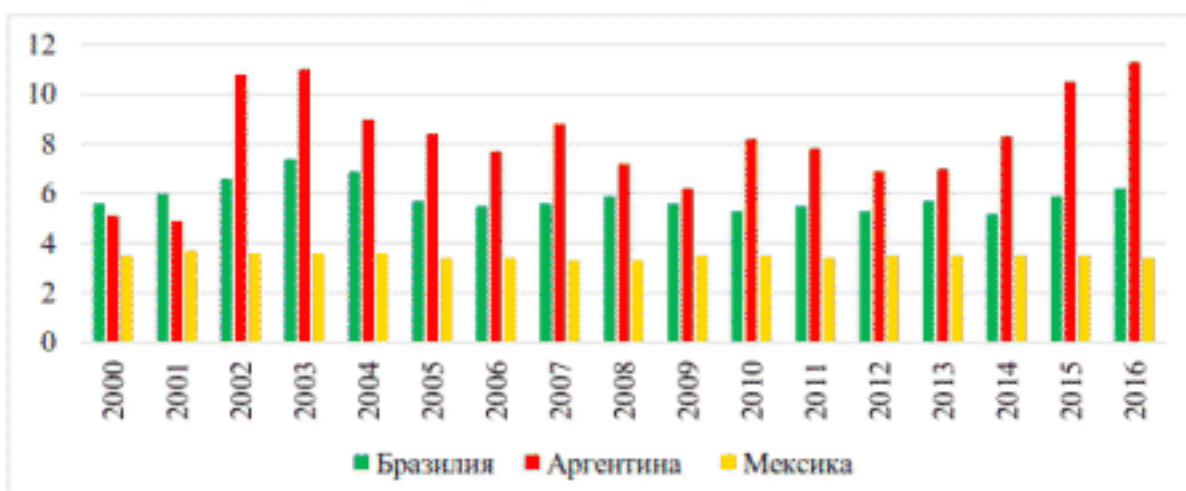


Рисунок 2 - Доля сельского хозяйства в структуре ВВП Аргентины, Бразилии и Мексики, в % (2000 - 2016 гг.)

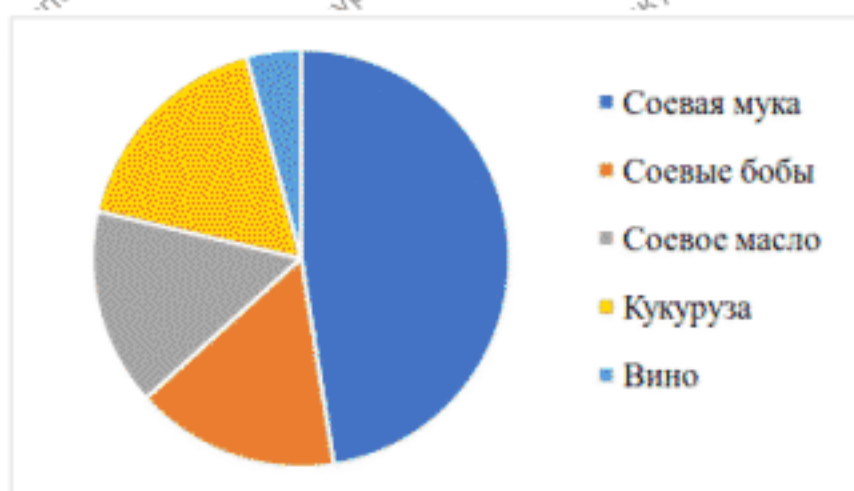


Рисунок 3 - Ключевые экспортные позиции Аргентины, в % от общего экспорта (2010-2016 гг.)

Источник: [http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/arg/all/show/2014/](http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/export/arg/all/show/2014/)

Пищевая отрасль Бразилии очень диверсифицирована и хорошо развита, так, в рейтинге 20 круп-

нейших национальных ТНК четвертая часть - занимает именно данной отраслью.

Таблица 1

№	ТНК	Отрасль промышленности	Чистый доход, млн долл. США
1	Petrobras	Нефть и газ	96491,4
2	JBS	Еда и напитки	48874,2
3	Vale	Металлургия, горная добыча	25649,7
4	Ultrapar	Нефть и газ	22696,5
5	Raizen (Бразилия-Великобритания - Голландия)	Нефть и газ	22232,7
6	GPA (Франция)	Ретэйл	20734,5
7	Odebrecht	Строительство	17238,9
8	Braskem	Химическая и нефтехимическая	14184,9
9	<b>Ambev (Бразилия-Бельгия)</b>	<b>Еда и напитки</b>	14016
10	Socan	Нефть и газ	13099,8
11	Gerdau	Металлургия, горная добыча	13074,3
12	Telefonica (Испания)	IT и телекоммуникации	12640,2
13	Sagrefour (Франция)	Ретэйл	12431,1
14	<b>Bunge (Голландия)</b>	<b>Еда и напитки</b>	10731,6
15	Claro (Мексика)	IT и телекоммуникации	10108,9
16	Eletrbras	Энергетика	9767,4
17	<b>BrasilFoods</b>	<b>Еда и напитки</b>	9658,8
18	<b>Cargill (США)</b>	<b>Еда и напитки</b>	9626,1
19	Oi (Португалия)	IT и телекоммуникации	8205,9
20	<b>Copersucar</b>	<b>Сахар и алкоголь</b>	7 897,2

Источник: <http://www.aboutbrasil.com/business/ranking-2015.php>

Данная таблица объясняет почему Бразилия занимает лидирующие строчки сразу нескольких мировых рейтингов, а именно глобальный рейтинг по экспорту сахара, сои, кофе, мяса. Ввиду этого, и для Бразилии соевые бобы являются одним из клю-

чевых позиций в структуре экспорта; за последние 5 лет их экспорт вырос вдвое. Если в 2010 году на данную позицию приходилось чуть больше 6% от совокупного экспорта, то к 2016 году доля превысила 12%.

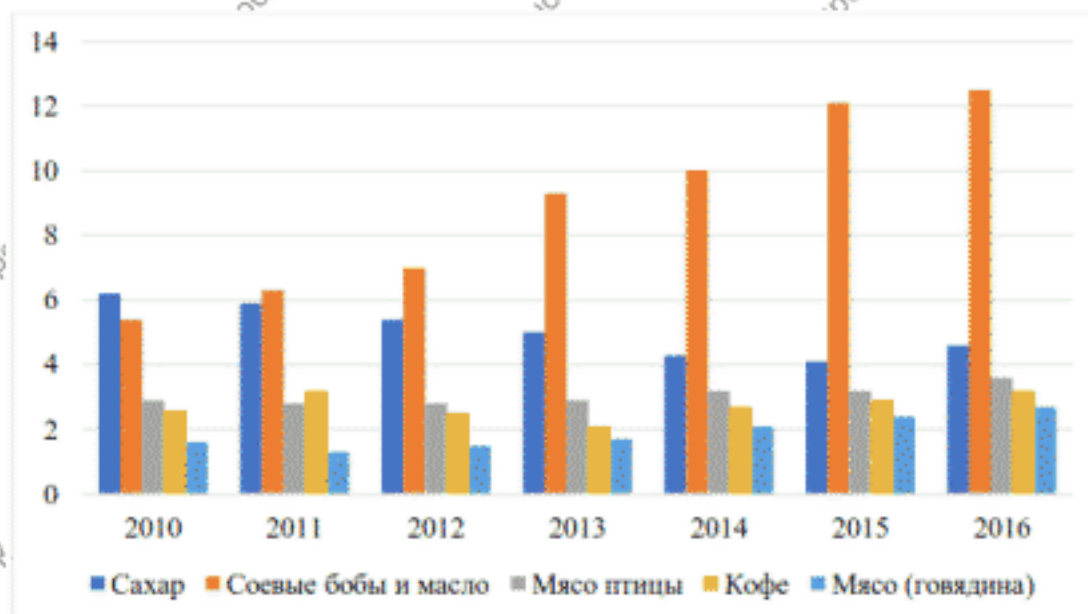


Рисунок 4 - Ключевые экспортные позиции Бразилии, в % от общего экспорта (2010-2016гг.)  
 Источник: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/bra/>

Только за 2016 год отгрузки сои из страны возросли с 396 до 536 тыс. тонн. Наибольший прирост поставок отмечается в направлении Индии – более чем в 2 раза – до 371 тыс. тонн. В последнее время Бразилия конкурирует с США по объемам производства и продажи сои и продуктов из нее. По итогам за 2015 год первая строчка рейтинга осталась за бразильской соей, которая продала ее на сумму более 21 млн долл. США, что составило 41,1% от всемирного экспорта данной позиции. (США – на 2 месте, Аргентина – на 3-м месте, Канада – на 4)<sup>9</sup>.

Общезвестен тот факт, что Бразилия – лидер по производству и продаже кофе. Однако вышеприведенный график демонстрирует, что в структуре экспорта страны на кофе приходится всего около 3% от совокупного экспорта. Но даже несмотря на такую незначительную долю в структуре бразильского экспорта, этот объем равен более 3 млн 60-кг мешков, что, в свою очередь, составляет более 1/3 мирового рынка кофе, как в денежном, так и в натуральном эквиваленте. Вместе с тем, роль бразильских компаний на мировом рынке остается незначительной, так как существенная часть продукции реализуется американскими корпорациями. Бразильские кофейные плантации сосредоточены преимущественно в центральной и южной частях страны. Несмотря на важную роль в мирохозяйственной системе, Бразилия специализируется на производстве доступного кофе – дорогие элитные сорта в стране практически не выращивают.

Даже несмотря на то, что доля экспорта сахара из Бразилии за 5 лет сократилась до 4,6% от общего объема экспорта, страна все равно остается мировым лидером по его производству и экспорту; так, за 2015 год на бразильский сахар пришлось 35,3% от общемирового экспорта сахара.

Еще один немаловажный пункт экспорта, по которому Бразилия занимает первое место – экспорт мяса (говядина и курица), а точнее крупнейшая по объемам продаж мясоперерабатывающая компания

JBS SA, насчитывающая около 150 производственных предприятий по всему миру. Колоссальных объемов компания, основанная еще в 1953 году, смогла достичь через слияния и поглощения с различными американскими, мексиканскими, а также региональными компаниями.

Из приведенной ниже таблицы 2 видно, что в числе крупнейших СиПов за прошедшие 10 лет две строчки занимает компания JBS SA, которая в 2014 и 2015 году приобрела крупного австралийского производителя мяса свинины (ветчины, салями, прочие мясные продукты) Primo Group и одного из крупнейших европейских производителей мяса птицы Moy Park Holdings, которая входила в Top-10 пищевых компаний Великобритании.

Также важно отметить, что среди наиболее приоритетных направлений инвестиций в бразильскую экономику пищевая промышленность занимает 3 строчку, уступая нефтегазовой и телекоммуникационной сферам по общим объемам сделок, что подтверждает факт диверсификации национальной экономики. Помимо этого, на фоне обострения проблемы продовольственной безопасности в XXI веке, латиноамериканские страны наращивают собственные позиции как крупный производитель и поставщик продовольственных товаров<sup>10</sup>. Можно сказать, что регион хорошо подготовлен к расширению сельскохозяйственного производства и торговли. Источники данной эскалации – это прежде всего, земельные и водные ресурсы стран Латинской Америки. Оба эти компонента имеются в избытке на континенте. Другой признак – увеличение диверсификации экспорта сельскохозяйственной продукции. Ввиду изменения торговых партнеров Латинской Америки и смещения ЕС и США с привычного статуса «постоянных покупателей» на латиноамериканском рынке в пользу развивающихся экономик, включая Китай и Россию, которые уже сейчас занимают 36% от экспорта из стран ЛАК<sup>11</sup>.

Таблица 2 - Крупнейшие слияния и поглощения (Бразилия – приобретатель), 2004-2015гг.

Дата	Компания-приобретатель	Компания-цель	Стоимость слияния, млн долл. США	Сфера промышленности
03.03.2004	Cia de Bebidas das Americas-Ambev	Labatt North/South American ops (США)	7135,8	Пищевая (напитки)
11.08.2006	Vale SA	Vale Canada Ltd	16727,48	Горнодобывающая
02.09.2010	Petroleo Brasileiro SA	Offshore Brazil Oil Properties (Бразилия)	42500	Нефть и газ
24.05.2011	OI SA	Tele Norte Leste Participacoes SA (Бразилия)	17237,61	Телекоммуникации
07.02.2012	Itau Unibanco Holding SA	Redecard SA	6844,92	Коммерческий банк
02.06.2012	Airports Co South Africa, Investimentos e Participacoes em Infraestrutura SA	Guarulhos airport Sao Paulo	7948,97	Инфраструктура, развитие аэропорта
02.10.2013	OI SA	PT Portugal SGPS SA (Португалия)	8056,45	Телекоммуникации
21.11.2014	JBS SA	Prime Group Holdings Pty Ltd (Австралия)	1258,46	Пищевая (мясные продукты)
21.06.2015	JBS SA	Moy Park Holdings Europe Ltd (Великобритания)	1507	Пищевая (мясо курицы)

Источник: [www.bloomberg/markets.com](http://www.bloomberg/markets.com)

Процесс модернизации государственных устоев занимает долгие годы, и говорить о итогах реформирования отдельных отраслей промышленности и их влиянии на национальное благосостояние крайне преждевременно. Тем не менее, важен тот

факт, что данный курс взят практически всеми латиноамериканскими странами. В этой связи можно ожидать подтверждение выдвинутых гипотез и прогнозов МВФ относительно региона.

<sup>1</sup> Латинская Америка: проблемы модернизации в контексте устойчивого развития. М., 2007; Бобровников А., Теперман В., Шереметьев И. Латиноамериканский опыт модернизации. Итоги экономических реформ первого поколения. М., 2002.

<sup>2</sup> Ключковский Л.Л. Латинская Америка: проблемы модернизации экономики. МЭМО №12, 2013г, с 47-55. [http://elibrary.ru/download/elibrary\\_21006901\\_50763070.pdf](http://elibrary.ru/download/elibrary_21006901_50763070.pdf)

<sup>3</sup> The World Bank Regional Overview: Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean.

<sup>4</sup> Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean, June 2016 <http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf>

<sup>5</sup> La nacion: La economia argentina se recuperará y crecerá un 2,8% en 2017, según el FMI. Rafael Mathus Rulz, Abr.2016

<sup>6</sup> <http://www.senasa.gov.ar/cadena-vegetal/cereales/informacion/informes-y-estadisticas>

<sup>7</sup> <http://www.worldstopexports.com/soya-beans-exports-country/>

<sup>8</sup> <https://www.statista.com/statistics/268135/ranking-of-coffee-exporting-countries/>

<sup>9</sup> <http://www.worldstopexports.com/sugar-exports-country/>

<sup>10</sup> Future looks bright for food production in Latin America and Caribbean, The World Bank. 16/10/2014

<sup>11</sup> International Bank of Reconstruction and Development, Nabil Chaherli, John Nash «Agricultural exports from Latin America and the Caribbean^ harnessing trade to feed the world and promote development». 174p. 2013

#### Библиографический список

1. Латинская Америка: проблемы модернизации в контексте устойчивого развития. М., 2007; Бобровников А., Теперман В., Шереметьев И. Латиноамериканский опыт модернизации. Итоги экономических реформ первого поколения. М., 2002.
2. Ключковский Л.Л. Латинская Америка: проблемы модернизации экономики. МЭМО №12, 2013г, с 47-55. [http://elibrary.ru/download/elibrary\\_21006901\\_50763070.pdf](http://elibrary.ru/download/elibrary_21006901_50763070.pdf)
3. Argentina remains Russia's significant economic and trade partner in Latin America. Reuters/ Enrique Marciano. 05.09.2016
4. «El huracán Trump. Las políticas del presidente electo amenazan la relación de EEUU con Latinoamérica», Ernesto Samper Pizano [http://elpais.com/elpais/2017/01/04/opinion/1483532511\\_268286.html](http://elpais.com/elpais/2017/01/04/opinion/1483532511_268286.html)
5. Future looks bright for food production in Latin America and Caribbean, The World Bank. 16/10/2014
6. Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean, June 2016 <http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf>
7. International Bank of Reconstruction and Development, Nabil Chaherli, John Nash «Agricultural exports from Latin America and the Caribbean^ harnessing trade to feed the world and promote development». 174p. 2013
8. La nacion: La economía argentina se recuperará y crecerá un 2,8% en 2017, según el FMI. Rafael Mathus Rulz, Abr.2016

9. The World Bank Regional Overview. Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean
10. <http://www.worldstopexports.com/soya-beans-exports-country/>
11. <https://www.statista.com/statistics/268135/ranking-of-coffee-exporting-countries/>

#### References

1. Latinskaya Amerika: problemy modernizacii v kontekste ustojchivogo razvitiya. M., 2007; Bobrovnikov A., Teperman V., Sheremet'ev I. Latinoamerikanskiy opyt modernizacii. Itogi ehkonomicheskikh reform pervogo pokoleniya. M., 2002.
2. Klochkovskiy L.L. Latinskaya Amerika: problemy modernizacii ehkonomiki. MEHIMO №12, 2013g, s 47-55. [http://elibrary.ru/download/elibrary\\_21006901\\_50763070.pdf](http://elibrary.ru/download/elibrary_21006901_50763070.pdf)
3. Argentina remains Russia's significant economic and trade partner in Latin America. Reuters. Enrique Marcarian. 05.09.2016
4. «El huracan Trump. Las politicas del president electo amenazan la relacion de EEUU con Latinoamerica», Ernesto Samper Pizano [http://elpais.com/elpais/2017/01/04/opinion/1483532511\\_268286.html](http://elpais.com/elpais/2017/01/04/opinion/1483532511_268286.html)
5. Future looks bright for food production in Latin America and Caribbean, The World Bank. 16/10/2014
6. Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean, June 2016 <http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-Prospects-June-2016-Divergences-and-risks.pdf>
7. International Bank of Reconstruction and Development, Nabil Chaherli, John Nash «Agricultural exports from Latin America and the Caribbean^ harnessing trade to feed the world and promote development» 174p. 2013
8. La nacion: La economia argentina se recuperará y crecerá un 2,8% en 2017, según el FMI. Rafael Mathus Rutz, Abr. 2016
9. The World Bank Regional Overview. Global Economic Prospects: Divergences and Risks. Latin America and the Caribbean
10. <http://www.worldstopexports.com/soya-beans-exports-country/>
11. <https://www.statista.com/statistics/268135/ranking-of-coffee-exporting-countries/>



## ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**Левенцов А.Н.**, к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

**Левенцов В.А.**, к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

**Аннотация:** Проведен анализ финансового состояния предприятия жилищного строительства. Определены особенности и пути повышения его финансовой устойчивости. Рассчитана эффективность повышения финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, жилищное строительство, финансовая устойчивость, особенности повышения.

**Abstract:** The analysis of a financial condition of the enterprise of housing construction is carried out. Features and paths of increase in its financial stability are defined. The effectiveness of increase in financial stability of the analyzed enterprise is calculated.

**Keywords:** enterprise, housing construction, financial stability, features of increase.

Устойчивое финансовое состояние предприятия, зависящее во многом от степени оптимальности структуры источников его капитала и активов, является необходимым условием эффективной деятельности.

Платежеспособность предприятия является внешним проявлением его финансовой устойчивости: предприятие тогда считается платежеспособным, когда денежные средства, имеющиеся у него, краткосрочные финансовые вложения и расчеты с дебиторами могут покрыть его краткосрочные обязательства [3; 397].

Экономическая же сущность финансовой устойчивости организации представляет собой обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования.

Таким образом, финансовая устойчивость представляет гарантированную платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. Многообразие причин обуславливает разные грани устойчивости, а именно внутреннюю и внешнюю устойчивость, «наследованную» устойчивость, общую устойчивость и финансовую устойчивость.

Кроме того, сущность финансовой устойчивости предприятия определяется эффективным использованием, распределением и формированием его финансовых ресурсов при том, что формы ее проявления могут быть различными.

Одним из наиболее важных показателей финансовой устойчивости предприятия в долгосрочном периоде является чистая прибыль. А важнейшим показателем его финансового равновесия является платежеспособность предприятия. Внешние пользователи оценивают платежеспособность предприятий на основе определения его ликвидности.

С учетом вышесказанного, можно предположить, что финансовая устойчивость отечественных организаций определяется обеспечением оборотных активов собственными источниками финансирования, структурой их финансовых ресурсов, гарантируя при этом своевременный расчет по своим обязательствам.

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет установить, насколько эффективно оно управляет собственными и заемными средствами. При этом важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, т. е. отсутствию денеж-

ных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством.

Обычно на финансовую устойчивость того или иного предприятия влияет большое количество различных внутренних и внешних факторов, тем не менее, при проведении её анализа обычно основное внимание уделяется внутренним факторам, на которые предприятия могут влиять.

Опыт показывает, что предприятия, занимающиеся жилищным строительством, имеют свою специфику, а также некоторые проблемы повышения финансовой устойчивости. Для подтверждения этого проведём анализ финансового состояния одной из таких строительных компаний, работающих на рынке С.-Петербурга и Ленинградской области. Анализируемая компания выполняет функции заказчика-застройщика при строительстве различных жилых комплексов с привлечением денежных средств участников долевого строительства (на основании Федерального Закона № 214-ФЗ от 30 декабря 2004 года [1]).

Как известно, при анализе финансового состояния любого предприятия используют как абсолютные, так и относительные показатели.

Вначале рассчитаем финансовые коэффициенты. Отдельные строки Бухгалтерского баланса с целью удобства расчетов этих показателей объединим в соответствующие агрегаты и получим агрегированный баланс анализируемого предприятия (см. Табл. 1) [33].

Рассчитаем коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости по следующим формулам [3; 475].

Так, коэффициент текущей ликвидности определяется следующим образом:

$$K_{\text{тек}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (1)$$

где:  $A_1$ ,  $A_2$  и  $A_3$  - соответствующие активы Баланса;

$\Pi_1$  и  $\Pi_2$  - соответствующие пассивы Баланса.

В свою очередь, коэффициент срочной ликвидности отчетного периода имеет следующую формулу:

$$K_{\text{ср}} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2)$$

Таблица 1 - Агрегированный баланс предприятия, (т. р.)

Группы баланса	Условн. обозн.	Строки баланса	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Активы</b>					
Наиболее ликвидные	A1	1240 + 1250	251 380	208 359	101 383
Быстро реализуемые	A2	1230	345 879	305 864	685 049
В том числе оборотные	A3	1210 + 1220 + 1260	3 523 979	3 865 382	2 869 978
Трудно реализуемые	A4	1100	884 366	2 618 306	2 589 207
Баланс (A1+A2+A3+A4)	Ба	1600	5 005 604	6 997 911	6 245 617
<b>Пассивы</b>					
Наиболее срочные обязательства	П1	1520	2 947 709	3 099 550	2 651 486
Краткосрочные обязательства	П2	1430 + 1550	0	0	0
Долгосрочные обязательства	П3	1400	379 576	866 846	203 703
Постоянные пассивы	П4	1300 + 1530	1 678 319	3 031 515	3 390 428
Баланс (П1+П2+П3+П4)	Пб	1700	5 005 604	6 997 911	6 245 617

А коэффициент абсолютной ликвидности за отчетный период определяется следующим образом:

$$K_{\text{лт}} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (3)$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств определяется по формуле:

$$K_{\text{св}} = \frac{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}{\Pi_4} \quad (4)$$

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств в анализируемом периоде имеет формулу:

$$K_{\text{авт}} = \frac{(A_1 + A_2 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)}{\Pi_4} \quad (5)$$

В свою очередь коэффициент автономии за анализируемый период определяется по формуле:

$$K_a = \frac{\Pi_4}{B_a} \quad (6)$$

где:  $B_a$  - Баланс.

Вставив полученные значения коэффициентов по анализируемому нами предприятию в таблицу 2.

Таблица 2 - Нормативные и фактические значения финансово-экономических показателей предприятия за 2014 - 2016 годы, в долях ед.

Показатель	Нормативные значения	Фактические значения		
		2014 год	2015 год	2016 год
<b>Коэффициенты ликвидности</b>				
$K_{\text{лт}}$	1,0 - 2,0	1,40	1,41	1,38
$K_{\text{св}}$	0,5 - 1,0	0,20	0,17	0,30
$K_{\text{авт}}$	0,1 - 0,3	0,09	0,07	0,04
<b>Коэффициенты финансовой устойчивости</b>				
$K_{\text{свк}}$	< (0,7 - 1,0)	0,98	1,31	0,84
$K_{\text{автк}}$	0,2 - 0,5	0,70	0,42	0,30
$K_a$	> (0,5 - 0,7)	0,34	0,43	0,54

Оценим финансовое состояние анализируемого нами предприятия. Для этого вначале проанализируем его ликвидность.

Несмотря на то, что коэффициент покрытия или текущей ликвидности  $K_{\text{лт}}$  в анализируемом периоде снизился с 1,40 в 2014г. до 1,38 в 2016 г., тем не менее, он снизился незначительно (на 1,4%) и его значение показывает, что текущие активы предприятия укладываются в норматив (1,0 - 2,0).

Коэффициент срочной ликвидности  $K_{\text{св}}$  вырос за этот период с 0,20 до 0,30 в 2016 г., т. е. на 50,0%, но не достиг даже нижней границы нормативных значений (0,5 - 1,0). При том, что в нашем

случае значение коэффициента текущей ликвидности находится в пределах норматива, это свидетельствует об имеющейся возможности восстановления предприятия своей платежеспособности путем продажи своих складских запасов и дебиторской задолженности, но, вследствие этого, оно может лишиться возможности нормального функционирования.

Коэффициент абсолютной ликвидности  $K_{\text{авт}}$  существенно снизился в анализируемые годы: на 66,5% и составил в 2016 году 0,04, что более чем в 2 раза ниже нормативных значений. Его значение сигнализирует аналитику о той части кредиторской задолженности, которую компания может немедленно

погасить. В анализируемом случае полученное существенно ниже норматива значение этого коэффициента свидетельствует о наличии высокого финансового риска не способности анализируемого предприятия стабильно оплачивать свои текущие счета.

Исходя из полученных значений коэффициентов ликвидности, можно сделать вывод о том, что **кредитоспособность** (ликвидность) предприятия в анализируемом периоде **низкая**, т. к. компания в случае необходимости достаточно трудно рассчитаться по своим обязательствам.

Проанализируем далее финансовую устойчивость предприятия.

Как видно из данных таблицы 2, коэффициент

соотношения заемных и собственных средств  $K_{\text{зс}}$  снизился с 1,98 в 2014 г. до 0,84 в 2016 г. или на 57,6%. Известно, что чем больше данный коэффициент превышает 1, то тем больше у предприятия зависимость от заемных средств [2]. В нашем случае в начале анализируемого периода у него этот норматив был выше практически в 2 раза (1,98), а на конец периода он уложился в нормативное значение (0,84).

Коэффициент маневренности собственных обо-

ротных средств  $K_{\text{мс}}$  в анализируемом периоде также снизился с 0,70 до 0,30 в 2016 г. (на 57,1%) и, благодаря этому, на конец периода оказался в пределах норматива.

Коэффициент автономии  $K_a$  в этом периоде вырос с 0,34 в 2014 г. до 0,54 в 2016 г. или на 58,8% и, тем самым, его значение на конец периода оказалось в пределах нижней части норматива.

Таким образом, у предприятия в анализируемом периоде **финансовая устойчивость удовлетворительная**.

В связи с тем, что у компании в этом периоде выявлена низкая кредитоспособность, то оно нуждается в улучшении своего финансового состояния, укреплении финансовой устойчивости.

Исходя из результатов проведенного ранее анализа (см. Табл. 2), у анализируемого предприятия значение коэффициента срочной ликвидности примерно в 2 раза хуже норматива, а коэффициента абсолютной ликвидности - в 2,5 раза ниже норматива. Состав формул, по которым определялись эти коэффициенты, а также то, что кредиторская задолженность в 2016 году в 3,9 раз превышает дебиторскую, создавая угрозу финансовой устойчивости компании, т. к. рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности составляет 1 [4], позволяет нам сделать вывод о том, что для повышения финансовой устойчивости предприятия следует повысить размер дебиторской задолженности или снизить величину кредиторской задолженности. Для принятия окончательного решения необходимо провести их анализ, оценить соотношение между ними, выявив его влияние на уровень платежеспособности предприятия и разработав политику изменения указанных задолженностей, необходимую для увеличения выручки компании, снижения рисков ее неплатежей.

При анализе следует учитывать, что если размер дебиторской задолженности больше кредиторской, то в этом случае обеспечивается высокий уровень ликвидности предприятия.

А значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской (как в нашем случае) создает угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Начинают анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия обычно с оценки их состояния и движения, составив таблицу 3.

Таблица 3 - Движение и состояние дебиторской и кредиторской задолженности анализируемого предприятия

Показатель	Остаток на конец 2015 года		Остаток на конец 2016 года		Изменение, (+, -)	
	т. р.	уд. вес, %	т. р.	уд. вес, %	т. р.	%
I. Дебиторская задолженность - всего	305 864	100	685 049	100	379 185	124,0
в том числе:						
1. Краткосрочная - всего	305 864	100	685 049	100	379 185	124,0
1.1. В том числе просроченная	0	0	0	0	0	0
2. Долгосрочная - всего	0	0	0	0	0	0
2.1. В том числе просроченная	0	0	0	0	0	0
II. Кредиторская задолженность - всего	3 099 550	100	2 704 616	100	- 394 934	- 12,7
в том числе:						
3. Краткосрочная - всего	3 099 550	100	2 651 486	100	- 448 064	- 14,5
3.1. В том числе просроченная	0	0	0	0	0	0
4. Долгосрочная - всего	0	0	53 130	0	53 130	100
4.1. В том числе просроченная	0	0	0	0	0	0
III. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, %	9,9	x	25,3	x	x	155,6

Как видно из данных таблицы 3, дебиторская задолженность анализируемой компании в 2016 году выросла на 124,0%, а кредиторская задолженность снизилась по сравнению с 2015 г. на 12,7%, т. е. дебиторская задолженность в анализируемом году росла по сравнению с кредиторской, что свидетельствует об иммобилизации собственного

капитала в дебиторскую задолженность или требует привлечения дополнительных средств.

При этом, несмотря на то, что величина дебиторской задолженности и выросла на 24,0%, но выручка предприятия увеличилась на 45,2%, т. е. росла опережающими темпами.

Кроме того, хотя соотношение дебиторской и кредиторской задолженности компании и выросло по сравнению с 2015 г. на 155,6%, но оказалось меньше рекомендуемого практически в 4 раза (25,3%), поэтому снижать размер дебиторской задолженности не имеет смысла.

В связи с сущностью кредиторской задолженности, связанной с образованием дебиторской задолженности и являющейся источником её покрытия, в нашем случае речь может идти лишь о снижении кредиторской задолженности. Тем более что именно платежеспособность (способность исполнять свои обязательства вовремя) по кредиторской задолженности является одной из форм внешнего проявления финансовой устойчивости предприятия. А превышение кредиторской задолженности анализируемого предприятия превышает дебиторскую в 3,9 раза характеризует его финансовое состояние как «нестабильное».

Поэтому проанализируем состав и динамику кредиторской задолженности анализируемого предприятия, заполнив таблицу 4.

Как видно из таблицы 4, в течение года у анализируемого предприятия выросла задолженность поставщикам и подрядчикам на 53 130 т. р., задолженность дочерних и зависимых обществ – на 9 816 т. р., авансы полученные – на 12 675 т. р., задол-

женность прочим кредиторам – на 190 620 т. р., при этом задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам отсутствует.

В целом же кредиторская задолженность компании в 2016 г. снизилась на 394 934 тыс. руб. или на 12,7%, т. е. ее динамика для предприятия положительна, но недостаточна, т. к. в соответствии с существующим правилом, размер кредиторской задолженности не должен превышать дебиторскую.

Основную часть кредиторской задолженности (84,6% на начало и 73,4% - на конец 2016 г.) составляют средства, полученные предприятием по Договорам долевого участия (ДДУ), что типично для организаций, занимающихся жилищным строительством. Эти Договоры заключаются в сфере жилищного строительства на основании Закона «Об участии в долевом строительстве» 214-ФЗ [1], вступившему в силу с 1 апреля 2005 года, между сторонами, то есть Застройщиком и Инвестором, и согласно которому Застройщик обязуется в предусмотренный срок своими силами (или с привлечением третьих лиц) построить Объект недвижимости и передать данный Объект долевого строительства Инвестору, который, в свою очередь, должен в полном объеме, при соблюдении условий Договора, оплатить обусловленную Договором цену за Объект долевого строительства.

Таблица 4 - Состав и динамика кредиторской задолженности анализируемого предприятия, (т. р.)

Показатели	На начало 2016 года	На конец 2016 года	Изменение за год
1. Задолженность по платежам в бюджет	0	0	0
2. Задолженность по платежам во внебюджетные фонды	0	0	0
3. Задолженность поставщикам и подрядчикам	159 605	212 735	53 130
4. Средства, полученные по ДДУ	2 621 274	1 985 449	- 635 825
5. Задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам	0	0	0
6. Задолженность дочерних и зависимых обществ	25 325	35 141	9 816
7. Авансы полученные	215 794	203 119	12 675
8. Задолженность прочим кредиторам	77 552	268 172	190 620
Всего кредиторской задолженности	3 099 550	2 704 616	- 394 934

Указанное обстоятельство специфических особенностей жилищного строительства существенно облегчает условия хозяйствования строительных организаций, т. к. в таком случае им практически не нужно занимать средства в кредитных организациях, выплачивая к основной сумме долга еще и проценты, но ухудшает значения типовых показателей их финансовой устойчивости.

В анализируемой ситуации как раз такая ситуация. Поэтому, учитывая основную причину превышения кредиторской задолженности над дебиторской у анализируемого предприятия - средства, полученные им по Договорам долевого участия, а также снижение их абсолютной величины в анализируемом году на 635 825 т. р. или на 24,3%, рассмотрим возможность снижения других статей кредиторской задолженности. А, как известно, уменьшение её статей осуществляется через их погашение, помня о том, что в этом случае уменьшится итог (Валюта) Баланса, составляющий в конце 2016 г. 6 245 617 т. р. Сумма других статей кредиторской задолженности анализируемого предприятия на конец года составляет 719 167 т. р.

В разделе Баланса «Оборотные активы» на конец анализируемого периода нашего предприятия имеются лишь две подходящие для этого статьи: ст. 1210 «Запасы» - 2 852 550 т. р., в т. ч. «Затраты на незавершенное производство» - 1 644 135 тыс. руб. и ст. 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» - 100 134 т. р.

Исходя из важности наличия денежных средств для осуществления хозяйственной деятельности любого предприятия, для погашения части кредиторской задолженности используем статью «Оборотных активов» Баланса: «Запасы» в части затрат на незавершенное производство. В результате размер кредиторской задолженности снизится и составит 1 985 449 т. р.

Валюта Баланса предприятия также уменьшится и составит 5 526 450 т. р.

Рассмотрим, как все это повлияло на ликвидность и финансовую устойчивость, рассчитав соответствующие показатели, сведя полученные результаты в таблицу 5.

Таблица 5 – Эффект от снижения кредиторской задолженности

Показатели	Было	Стало	Изменение, %
1. Коэффициент срочной ликвидности	0,30	0,41	36,7
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,05	25,0
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,84	0,63	- 0,25
4. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,30	0,51	70,0
5. Коэффициент автономии	0,54	0,61	13,0

Из полученных результатов видно, что в результате снижения кредиторской задолженности коэффициент срочной ликвидности анализируемого предприятия вырос на 36,7% и составил 0,41, коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,04 до 0,05 или на 25,0%, коэффициент соотношения заемных и собственных средств снизился на 25,0% и составил 0,63, коэффициент маневренности собственных оборотных средств вырос с 0,30 до

0,51 или на 70,0%, а коэффициент автономии увеличился на 13,0% до 0,61.

Таким образом, предложение по снижению уровня кредиторской задолженности анализируемого предприятия с учётом специфических особенностей жилищного строительства привело повышению его ликвидности, финансовой устойчивости и улучшению финансового состояния в целом.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» - Система ГАРАНТ.
2. Колецова И. Нормативы ликвидности, финансовой устойчивости и независимости для вашей компании // Финансовый директор, 2011, № 4 [Электронный ресурс] URL: <http://e.fd.ru/article.aspx?aid=236783> (дата обращения: 05.09.2017).
3. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, акад. Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2010. с. 525.
4. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] URL: <http://1fin.ru/index.php?id=311&t=48> (дата обращения: 07.09.2017).

#### References

1. Federal'nyj zakon ot 30.12.2004 № 214-FZ (red. ot 13.07.2015) «Ob uchastii v dolevom stroitel'stve mnogokvartirnyh domov i inyh ob'ektov nedvizhimosti i o vnesenii izmenenij v nekotorye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» - Sistema GARANT.
2. Kol'cova I. Normativy likvidnosti, finansovoj ustojchivosti i nezavisimosti dlya vashej kompanii // Finansovyj direktor, 2011, № 4 [Elektronnyj resurs] URL: <http://e.fd.ru/article.aspx?aid=236783> (data obrashcheniya: 05.09.2017).
3. Organizatsiya predprinimatel'skoj deyatel'nosti: Ucheb. posobie dlya vuzov / Pod red. prof. V. YA. Gorfinkelya, akad. G. B. Polyaka, V. A. Shvandara. M.: YUNITI-DANA. 2010. s. 525.
4. Sootnoshenie debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennosti [Elektronnyj resurs] URL: <http://1fin.ru/index.php?id=311&t=48> (data obrashcheniya: 07.09.2017).

## ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ДЛЯ НУЖД МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ

**Матвиенко И.И.**, к.э.н., доцент, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

**Аннотация:** В настоящее время назрела острая необходимость изменений законодательства РФ, в том числе бюджетного и налогового, с целью стимулирования развития муниципальных образований Арктической зоны РФ. Только новая организация межбюджетных и налоговых отношений на уровне «РФ – субъект РФ – муниципальное образование» позволит муниципалитетам Арктической зоны РФ решать новые арктические задачи в соответствии с федеральными установками. Предлагается провести оптимизацию распределения налоговых доходов местных бюджетов для нужд муниципальных образований Арктической зоны РФ. Рекомендуется изменение налогового и бюджетного законодательства РФ по части изменения нормативов отчислений и подходов к налогообложению, а также пересмотр действующего механизма межбюджетного регулирования. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Региональный модельный законопроект оптимизации распределения дополнительных налоговых доходов для социально-экономического развития муниципальных образований Арктической зоны РФ (на примере Архангельской области)» № 17-32-01089.

**Ключевые слова:** налоговые доходы, местный бюджет, муниципальные образования, Арктическая зона РФ.

**Abstract:** Currently, there is an urgent need for changes in the legislation of the Russian Federation, including budget and tax, with the purpose of stimulation of development of municipal formations of the Arctic zone of the Russian Federation. Only a new organization of inter-budgetary and tax relations at the level of "RF - the Russian Federation - the municipality" will allow the municipalities of the Arctic zone of the Russian Federation to solve a new Arctic task in accordance with Federal Installations. It is proposed to optimize the distribution of tax revenues of local budgets for the needs of municipal formations of the Arctic zone of the Russian Federation. Recommended changes in tax and budget legislation of the Russian Federation on change of norms of deductions and approaches to taxation and the revision of the existing mechanism of inter-budgetary regulation. The study was performed with financial support RFBR, the project "Regional model bill of optimizing the allocation of additional tax revenues for socio-economic development of municipal formations of the Arctic zone of the Russian Federation (on the example of Arkhangelsk region)" № 17-32-01089.

**Keywords:** tax revenues, local budget, municipalities, the Arctic zone of the Russian Federation.

Еще 2 мая 2014 года Президентом РФ был подписан Указ № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны РФ» в целях реализации Основ государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, который установил сухопутные территориальные границы Арктической зоны РФ [4]. В соответствии с вышеуказанными Основами ранее 08 февраля 2013 года Президентом РФ была утверждена Стратегия развития Арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года. Несмотря на эти знаковые документы можно сказать, что вопрос базового законодательства о развитии Арктической зоны РФ до настоящего времени недостаточно проработан. Проект федерального закона «О развитии Арктической зоны РФ» (текст по состоянию на 03.08.2016) вызывает множество разногласий и требует существенной доработки по многим вопросам, например, законодательно не решен вопрос формирования и распределения налоговых доходов для нужд муниципальных образований Арктической зоны РФ с учетом арктической специфики [3].

Формирование и распределение доходов местных бюджетов регулирует Глава 9 Бюджетного кодекса РФ, в том числе формирование налоговых доходов – ст. 61, 61.1, 61.2, 61.3, 61.4 и 61.5 Бюджетного кодекса РФ [1]. В бюджеты муниципальных образований, в первую очередь, зачисляются налоговые доходы от местных налогов и сборов, в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. Также в местные бюджеты зачисляются налоговые доходы от федеральных налогов и сборов, в том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, и (или) региональных налогов. Ст. 64 Бюджетного кодекса РФ устанавливает полномочия муниципальных образований по формированию доходов местных бюджетов. В частности предусмотрено, что муниципальными правовыми актами представительного органа муниципального образования вводятся местные налоги, устанавли-

ваются налоговые ставки по ним и предоставляются налоговые льготы по местным налогам в пределах прав, предоставленных представительному органу муниципального образования законодательством РФ о налогах и сборах.

В пользу местных бюджетов законодательством РФ предусмотрены дополнительные нормативы отчислений от федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и законодательством о налогах и сборах в бюджет субъекта РФ, которые устанавливаются законом субъекта РФ о бюджете субъекта РФ или иным законом субъекта РФ. Ст. 58 Бюджетного кодекса РФ закрепляет вышеуказанные полномочия субъектов РФ по установлению нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты. К налогам, по которым законодательно предусмотрены дополнительные нормативы отчислений в бюджеты муниципальных образований, относят, в первую очередь, налог на доходы физических лиц и акцизы на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории РФ.

Налог на доходы физических лиц всегда являлся и является основой налогового потенциала муниципальных образований, так как подлежит зачислению только в региональные и местные бюджеты (с 01 января 2014 года в соответствии с Бюджетным кодексом РФ норматив соответственно 85 % : 15 %), при этом 15 % распределяются в зависимости от типа муниципалитета (городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ с внутригородским делением или без внутригородского деления). Следует отметить, что налог на доходы физических лиц выступает действующим инструментом межбюджетного регулирования на уровне «субъект РФ – муниципальное образова-

ние», по которому предусмотрены и постоянные, и дополнительные нормативы. На основании ст. 58 Бюджетного кодекса РФ установлена прямая зависимость местных бюджетов от дополнительных отчислений по налогу на доходы физических лиц из регионального бюджета. Однако, развитие негативных региональных процессов и нестабильность состояния региональной экономики: увеличение числа лиц пенсионного возраста, усиление оттока за пределы региона трудоспособного населения, в том числе молодых специалистов, приводит к некоторому сокращению объемов поступлений в местный бюджет, что ведет в перспективе налог на доходы физических лиц неэффективным инструментом поддержки муниципальных образований в действующих реалиях бюджетного и налогового законодательства РФ.

Следует отметить, что налог на доходы физических лиц относится к числу федеральных налогов, поэтому органам местного самоуправления не предоставлено право влиять на отдельные элементы налогообложения до него, а также регулировать порядок его взимания. В связи с этим местная власть лишена реальных рычагов для администрирования налога. Кроме того, в настоящее время доходы от налога на доходы физических лиц зачисляются по месту основной работы граждан, а не по месту их жительства, так как ст. 226 Налогового кодекса РФ регламентирует уплату в бюджет по месту учета или месту жительства налогового агента – работодателя [2]. В связи с этим отчисления от налога поступают в основном в бюджеты крупных муниципалитетов, в которых зарегистрированы крупные налоговые агенты и работает значительная часть жителей региона, а не в бюджеты мелких муниципалитетов. Вместе с тем предоставление гражданам необходимых медицинских, социальных, образовательных и иных жизненно важных услуг осуществляется по месту их жительства. Следовательно, давно назрела необходимость изменить порядок зачисления налога на доходы физических лиц, то есть зачислять его не по месту основной работы, а по месту жительства граждан. Такая мера, будучи принятой, существенно изменила бы распределение доходов между регионами и муниципалитетами с развитым бизнесом и теми местностями, которые являются поставщиками рабочей силы – с, как правило, депрессивной собственной экономикой. Также для того, чтобы налог оставался главным инструментом межбюджетного регулирования на уровне «субъект РФ – муниципальное образование» требуется увеличить постоянный норматив поступлений в местные бюджеты как минимум до 50-60 %.

Если говорить об акцизах, которые дополнительно могут быть перераспределены в пользу местного бюджета в соответствии со ст. 58 Бюджетного кодекса РФ, то существенного влияния на доходы местных бюджетов они не оказывают по той причине, что региональные бюджеты и сами не имеют значительных поступлений. Кроме этого, в перспективе намечается отрицательная динамика и по нормативам отчислений, и по объемам поступлений. Так норматив распределения акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории РФ, в бюджеты субъектов РФ в 2017 году – 61,7 %, в 2018 году – 57,4 %, в 2019 году – 60,2 %, вместо ранее установленных 88 %. Положительный экономический эффект для регионов по вышеуказанным акцизам может наступить только в том случае, если норматив будет не менее 100 %. И только в этом случае можно рассчитывать на то, что акцизы могут стать рабочим инструментом

межбюджетного регулирования на уровне «субъект РФ – муниципальное образование».

Вышеуказанная практика установления дополнительных нормативов сейчас применима к любым муниципальным образованиям субъекта РФ, поскольку конкретные нормы по дополнительным нормативам налогов и сборов, касаемые субъектов РФ, территории которых полностью или частично входят в Арктическую зону РФ, в настоящий момент времени еще не разработаны и не утверждены. Однако, вышеуказанные изменения по налогу на доходы физических лиц и акцизам помогут не только решать вопросы местного значения всем муниципалитетам РФ, но и муниципальным образованиям Арктической зоны РФ, так как для них можно предусмотреть дополнительные повышенные нормативы отчислений. Таким образом, требуется предусмотреть дополнительные источники дохода для муниципальных образований Арктической зоны РФ по вышеуказанным действующим инструментам межбюджетного регулирования, но и по новым инструментам, например, по налогу на прибыль организаций.

Налог на прибыль организаций может выступать действенным инструментом налогового и межбюджетного регулирования для нужд социально-экономического развития муниципальных образований Арктической зоны РФ. Требуется вернуться к существовавшей ранее практике расщепления налога на прибыль организаций не только в федеральный и региональный бюджет, но и в местный бюджет, что существенно повышало заинтересованность органов местного самоуправления в развитии налогооблагаемой базы по этому налогу и позволяло увеличивать доходы от его взимания. Необходимо закрепить за муниципальными образованиями минимум 1-2 % налога на прибыль организаций обусловлена тем, что дополнительные доходы служат стимулом для развития бизнеса на конкретных арктических территориях. Кроме этого, налог на прибыль организаций всегда являлся и является инструментом управления финансовым обеспечением инвестиционной деятельности, особенно в части создания льготного режима инвестиционной деятельности территории, что особенно актуально для наращивания инвестиционной активности в муниципалитетах Арктической зоны РФ.

Таким образом, для оптимизации распределения налоговых доходов местных бюджетов для нужд муниципальных образований Арктической зоны РФ, в первую очередь, требуются:

1. изменения в ст. 56, 61, 61.1, 61.2, 61.3 и 61.5 Бюджетного кодекса РФ по части пересмотра постоянного норматива по налогу на доходы физических лиц как минимум до 50-60 % в пользу местных бюджетов,
2. изменения в ст. 226 Налогового кодекса РФ об уплате налога на доходы физических лиц не по месту работы (по месту учета или месту жительства налогового агента – работодателя), а по месту жительства гражданина (работника),
3. изменения в ст. 56 Бюджетного кодекса РФ по части установления 100 % норматива отчислений в пользу бюджетов субъектов РФ по акцизам на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории РФ, с целью сделать акцизы дополнительным рабочим механизмом межбюджетного выравнивания для муниципалитетов,
4. установление дополнительных нормативов отчислений от налога на прибыль организаций (1-2 %) в пользу бюджетов муниципальных образований Арктической зоны РФ с целью повышения благосо-

стояния муниципального образования и его налогового потенциала.

В настоящее время назрела острая необходимость изменений бюджетного и налогового законодательства РФ с целью стимулирования развития муниципальных образований Арктической зоны РФ.

Только новая организация межбюджетных и налоговых отношений на уровне «РФ – субъект РФ – муниципальное образование» позволит муниципалитетам Арктической зоны РФ решать новые арктические задачи в соответствии с федеральными установками.

#### Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ. – Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая). – Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
3. Проект федерального закона «О развитии Арктической зоны РФ» (текст по состоянию на 03.08.2016)
4. Указ Президента РФ от 02.05.2014 № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны РФ».

#### References

1. Byudzhetnyj kodeks RF. – Federal'nyj zakon ot 31.07.1998 № 145-FZ.
2. Nalogovyj kodeks RF (chast' vtoraya). – Federal'nyj zakon ot 05.08.2000 № 117-FZ.
3. Proekt federal'nogo zakona «O razvitii Arkticheskoj zony RF» (tekst po sostoyaniyu na 03.08.2016)
4. Ukaz Prezidenta RF ot 02.05.2014 № 296 «O suhoputnyh territoriyah Arkticheskoj zony RF».



## АППАРАТ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ, КАК ОЦЕНКА ЗАНЯТОСТИ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

**Назаров Д.М.**, д.э.н., Уральский государственный экономический университет  
**Коньшева Л.К.**, к.б.н., доцент, Уральский государственный экономический университет  
**Бегичева С.В.**, старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет  
**Назаров А.Д.**, Уральский государственный экономический университет

**Аннотация:** Статья посвящена актуальным проблемам студенческой занятости явления, получающего широкое освещение в современной научной литературе и являющегося объектом многочисленных междисциплинарных исследований. Для каждого российского региона процессы выхода студентов вузов на рынок труда и совмещения учебы и работы имеют свою специфику, выявляемую в результате различного рода опросов и анкетирования.

**Ключевые слова:** студенческая занятость, молодежный рынок труда, практико-ориентированное обучение, кластеризация.

**Abstract:** The article is devoted to the actual problems of student employment of a phenomenon that is widely covered in modern scientific literature and is the subject of numerous interdisciplinary studies. For each Russian region, the processes of students entering higher educational institutions on the labor market and combining studies and work have their own specifics, revealed as a result of various kinds of surveys and questionnaires.

**Keywords:** student employment, youth labor market, practice-oriented training, clustering.

В последние годы на российском рынке труда наблюдается непрерывный рост студенческой занятости, причем процент студенческой молодежи обучающейся на дневной форме обучения и занимающейся оплачиваемой трудовой деятельностью с частичной или даже полной занятостью имеет устойчивую тенденцию к стремительному росту. По последним оценкам среди «студентов-дневников» имеют работу уже 15-20%, в целом, соответствует мировым тенденциям. Однако студенческая занятость в России так же, как и рынок высшего образования, характеризуются рядом особенностей.

Во-первых, существующая во многих отраслях острая нехватка квалифицированных кадров способствует росту студенческой занятости.

Во-вторых, занятость студентов в отраслевом аспекте не всегда коррелирует с получаемой специальностью. Большинство студентов идут работать не по будущей профессии, а по той, где уровень оплаты выше и стабильнее. Это, как правило, сфера услуг: бармены, официанты и пр.

Применяя аппарат теории нечетких множеств можно получить чувствительные модельные параметры рынка труда студенческой молодежи и на их основе провести прогноз и определение емкости рынка труда, анализ безработицы и занятости, получив более точные модели исследования.

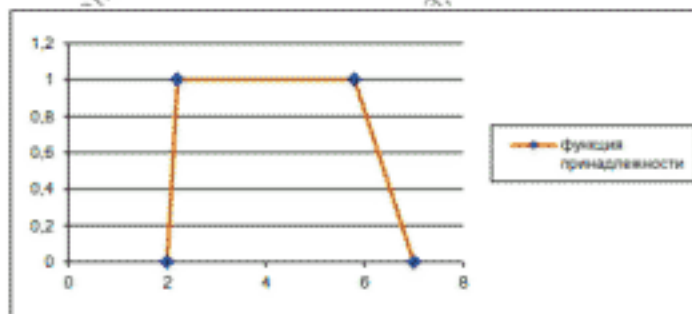


Рисунок 1 – Трапециевидная функция принадлежности желаемого рабочего времени к свободному времени

По результатам проведенного исследования была построена трапециевидная функция принадлежности, показанная на графике 1, которая показывает степень уверенности студента, что он может быть

занят определенное количество часов в день без лишних затрат свободного времени. На графике четко видно, что студенты готовы работать от 2 до 6 часов в день.

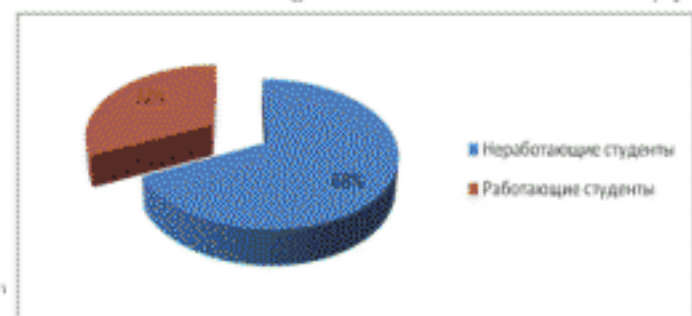


Рисунок 2 - Соотношение числа работающих и неработающих студентов

Важнейшей причиной выбора - устраиваться на работу или нет, у студентов, является финансовая независимость (средний бал важности 3,89): 32% опрошиваемых присвоили наивысшую степень важности, 38% оценили важность на 4 балла. На втором месте находится приемлемая (неприемлемая) стоимость обучения (средний бал важности 3,29): 22% опрошиваемых присвоили наивысшую степень важности, 38% оценили важность на 4 балла. На третьем месте находится рекомендация родителей (средний балл важности 3,01): 12% опрошиваемых присвоили наивысшую степень важности, 21% оценили важность на 4 балла.

Основными причинами выбора той или иной специальности студентами является уровень оплаты и личный интерес.

Основными причинами выбора той или иной специальности студентами является уровень оплаты и личный интерес.

Результатом обработки данных анкетирования является сводная диаграмма (рисунок 3), отражающая восприятие каждого значения уровня оплаты шкалы респондентами.

Ответы на каждый вопрос отображаются в виде кумулятивной кривой. На горизонтальной оси откладываются значения уровня оплаты труда, а на вертикальной - отмечается накопленный процент респондентов для каждого значения цены.

Данные кумулятивные кривые, по мнению абитуриентов и студентов, представлены на рисунке 3.

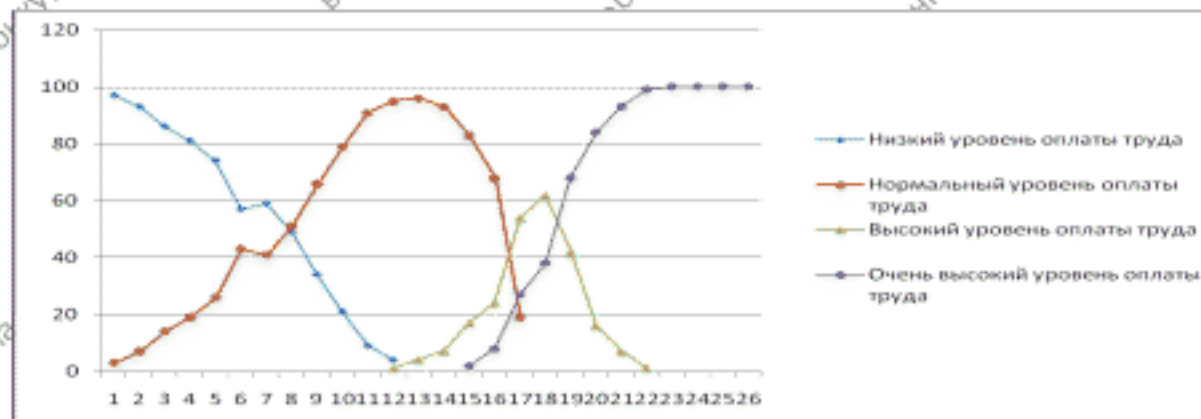


Рисунок 3 - Кумулятивные кривые

В таблице 1 представлена характеристика возможных точек пересечения кривых.

Таблица 1 - Характеристика точек пересечения кривых в PSM [7]

Пересекающиеся кривые	Недорого	Слишком дешево
Недешево	Точка безразличия - точка пересечения кривых «очень высокий уровень» и «нормальный уровень». Респонденты воспринимают этот уровень как «нормальный», наиболее подходящий для себя в сложившихся на рынке условиях.	Точка предельной дешевизны, нижний порог оплаты труда - точка пересечения кривых «низкий уровень» и «нормальный уровень». При более низком уровне оплаты доля нежелающих работать начинает стремительно увеличиваться.
Слишком дорого	Точка предельной дороговизны, верхний порог уровня оплаты - точка пересечения кривых «высокий уровень» и «очень высокий уровень». При более высокой цене существенно возрастает доля работодателей, отказывающихся от найма студентов из-за чрезмерно высокой оплаты труда.	Точка оптимальной цены - точка пересечения кривых «нормальный уровень» и «высокий уровень». Оплата труда оптимальна, потому что в этой точке число потенциальных трудоустроенных среди студенческой молодежи предельно велико.

Как видно из построенного, границы диапазона приемлемых уровней оплаты труда молодежи лежат в пределах 6000 - 16000 рублей. Вне рамок этого диапазона уровень оплаты труда, скорее всего, будет носить единичный характер. Точка оптимального уровня оплаты труда в приведенном примере исследования - 14000 рублей.

В ходе проведенного исследования была разработана теоретическая модель, объясняющая тенденции и особенности студенческой занятости, фиксирующей емкость молодежного рынка, и выявлением сфер занятости в городе Нижний Тагил.

Однако в категории «время» также были выделены следующие моменты: время, затрачиваемое на путь до рабочего места, до учебного заведения, до театра, или др. мест, где время приобретает понятие занятости или отдыха, не может определяться как свободное время, но и как рабочее время оно

также не может быть определено. Таким образом, можно сделать вывод, что существует и третья разновидность времени, назовем её «потенциально свободное время».

Проведенное полевое исследование показало, что на сентябрь 2009 года 35% студенческой молодежи города Нижний Тагил имеют постоянную работу и заработную плату в среднем 9000 рублей в месяц. Преимущественно, это студенты ВУЗов третьих и четвертых курсов. Однако лишь 8% из них работают по будущей специальности, остальные предпочитают работать в иных сферах деятельности, и получать заработную плату несколько выше, нежели они получали бы, работая по специальности. Такой выбор ещё обуславливается и тем, что найти работу барменом, охранником или официанткой намного проще, т.к. при устройстве на такую рабо-

ту, работодатель меньше обращает внимание на наличие диплома, или же успеваемость по учебе.

Так же для проведения анализа данных, полученных в ходе исследования, мы применили метод коэффициента нечетких множеств, который позволил оценить уровень занятости студенческой мо-

дежи и объем свободного времени. Полученные результаты указывают на то, что при уменьшении коэффициента уровень безработицы будет расти. Таким образом, на основании коэффициента нечетких множеств можно прогнозировать уровень безработицы.

#### Библиографический список

1. Азиханова В. Т. Проблемы и перспективы роста занятости студентов на российском рынке труда / В. Т. Азиханова // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2014. № 1(29). С. 7-13.
2. Антипина Н. Л. К вопросу изучения социального самочувствия студенческой молодежи / Н. Л. Антипина // Современные наукоемкие технологии. 2016. № 5-1. С. 81-84.
3. Апокин А. Ю. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда / А. Ю. Апокин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. 2008. Т. 6. С. 98-110.
4. Бегичева С.В., Назаров Д.М. Генезис: от классической до экономической герменевтики. Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 4 (17). С. 43.
5. Жохова В. В. Модель формирования потенциала занятости студенческой молодежи на региональном рынке труда (на примере Находкинского городского округа)
6. Конышева Л.К., Назаров Д.М. Основы теории нечетких множеств. Санкт-Петербург, 2011
7. Лагутина, Евгения Евгеньевна. Формирование комплекса маркетинга образовательных услуг для учреждений высшего профессионального образования : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Лагутина Евгения Евгеньевна; [Место защиты: Ом. гос. ун-т им. Ф.М. Достоевского]. - Омск, 2011.- 212 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/2598
8. Назаров Д.М. Методика декомпозиции уровней корпоративной культуры труда на основе нечетких классификаций. Вестник экономической безопасности. 2010. № 10. С. 37-42.
9. Информационный портал «Все вузы России». URL: <http://vuz.edunetwork.ru>.

#### References

1. Azihanova V. T. Problemy i perspektivy rosta zanyatosti studentov na rossijskom rynke truda / V. T. Azihanova // Vestnik molodyh uchenyh Samarskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2014. № 1(29). S. 7-13.
2. Antipina N. L. K voprosu izucheniya social'nogo samochuvstviya studencheskoj molodezhi / N. L. Antipina // Sovremennyye naukoemkie tekhnologii. 2016. № 5-1. S. 81-84.
3. Apokin A. Yu. Analiz studencheskoj zanyatosti v kontekste rossijskogo rynka truda / A. Yu. Apokin, M. M. Yudkevich // Voprosy ehkonomiki. 2008. T. 6. S. 98-110.
4. Begicheva S.V., Nazarov D.M. Genезis: ot klassicheskoy do ehkonomicheskoy germenevtiki. Internet-zhurnal Naukovedenie. 2013. № 4 (17). S. 43.
5. Zhohova V. V. Model' formirovaniya potentsiala zanyatosti studencheskoj molodezhi na regional'nom rynke truda (na primere Nahodkinskogo gorodskogo okruga)
6. Konysheva L.K., Nazarov D.M. Osnovy teorii nechetkikh mnozhestv. Sankt-Peterburg, 2011
7. Lagutina Evgeniya Evgen'evna. Formirovaniye kompleksa marketinga obrazovatel'nyh uslug dlya uchrezhdenij vysshego professional'nogo obrazovaniya : dissertatsiya ... kandidata ehkonomicheskikh nauk : 08.00.05 / Lagutina Evgeniya Evgen'evna; [Mesto zashchity: Omi. gos. un-t im. F.M. Dostoevskogo]. - Omsk, 2011.- 212 s.: il. RGB OD, 61 11-8/2598
8. Nazarov D.M. Metodika dekompozitsii urovnej korporativnoj kul'tury truda na osnove nechetkikh klassifikatsij. Vestnik ehkonomicheskoy bezopasnosti. 2010. № 10. S. 37-42.
9. Informatsionnyj portal «Vse vuzы Rossii». URL: <http://vuz.edunetwork.ru>.

## ВОЗДЕЙСТВИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Павловский Н.Д., Дальневосточный федеральный университет  
Третьяк Г.Е., Дальневосточный федеральный университет

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию влияния мирового финансового кризиса 2006 – 2008 годов на экономику Приморского региона. Большое внимание авторы уделяют причинам и последствиям экономических потрясений на экономику региона, на динамику валового регионального продукта. Особый акцент сделан на необходимости быстрого вывода нашего региона на инновационный путь развития как главного средства выживания в условиях турбулентности мировой экономики.

**Ключевые слова:** глобальный финансовый кризис, кризисная ситуация, отрицательные внешние шоки, когерентность, кризис ликвидности, индекс промышленного производства, динамика ВРП.

**Abstract:** The article investigates the dynamics of the global financial crisis of 2006 - 2008's the economy of Primorsky region. Much attention is paid to the causes and consequences of economic shocks on the regional economy, the dynamics of the gross regional product over the years. Particular emphasis is placed on the need for rapid withdrawal of our region on the path of innovative development as the principal means of survival under the turbulence of the world economy.

**Keywords:** global financial crisis, crisis, negative external shocks, the coherence, the liquidity crisis, the index of industrial production, the dynamics of the gross regional product.

Актуальность выбранной темы. С каждым годом фактор неопределенности в мировой экономике начинает играть все большую деструктивную роль. В таких условиях задача прогнозирования экономического развития представляется трудно разрешимой. Несмотря на то, что в последствиях глобального финансового кризиса наблюдаются общие черты (дефицит бюджета, увеличение числа банкротств, снижение стоимости экспорта, падением индексов промышленного производства и т.д.), глубина экономических потрясений для каждого отдельного региона страны различна. Экономические выводы, полученные в ходе использования аналитического и статистического методов имеют практическую значимость, они показывают какие отрасли экономики края оказались наиболее подвержены влиянию процессам когерентности.

Цель статьи – рассмотреть реакции экономики Приморского края на воздействие отрицательных внешних шоков.

### Задачи статьи:

- провести анализ циклической динамики в отраслях экономики Приморского края;
- проанализировать текущие особенности развития экономики региона;
- дать характеристику внешнеэкономического окружения;
- выявить сильные и слабые стороны экономики края;
- проследить, что в последствиях кризиса – типичного (сходного с общероссийскими тенденциями), а что различного;
- сделать вывод о степени устойчивости экономики Приморского края к внешним шокам.

Результаты исследования прошли апробацию на научно – методических семинарах научно исследовательского коллектива кафедры экономической теории, школы экономики и менеджмента.

Проблемам возникновения кризисов посвящены многочисленные исследования отечественных и зарубежных ученых (О. Шпенглер, Л.Н.Тумилев, А. Дж. Тойнби, А.Д. Арманд, Н. Данилевский, Д.И. Люри, Г.А. Белов, В.В. Жерихин, А.Г. Здравомыслов, В. Н. Кудрявцев, Н.Г. Левинтов, М.А. Селезнев, П. Сорокин, П.А. Штомпка и др.).

Подводя итоги исследования кризиса 2008 - 2009 гг., группа авторов (Александров С., Миронов В., Мирошниченко Д.) пишут: «Кризис 2008 – 2009 гг. оказался первым глобальным кризисом, затронувшим российскую экономику, но, вероятно, не последним. Россия стала частью мирового хозяй-

ства, и любые негативные процессы в нем неизбежно скажутся на отечественной экономике. Цена преодоления последствий кризиса для России была очень высокой во многом по причине слабости институтов. В такой ситуации напрашивается очевидный вывод: если институциональные реформы в нашей стране будут в очередной раз отложены, то при следующем кризисе России придется заплатить вдвойне. В связи с этим вызывает тревогу, что тема модернизации и повышения качества государственных институтов российские власти стали уделять меньше внимания сразу после преодоления внешних проявлений кризиса» [1. С. 49].

Кризисные процессы, наблюдавшиеся в американской финансовой системе во второй половине 2008 г. и отразившиеся на экономике многих стран, были столь масштабными, а меры регуляторов по стабилизации ситуации столь беспрецедентными, что позволяет в принципе поставить под сомнение эффективность американской финансовой модели капитализма и ее жизнеспособность в условиях глобального рынка [2. С. 4].

По итогам кризиса Россия оказалась в числе наиболее пострадавших стран. В 2009 году ВВП упал на 7,8%, а то время как мировой ВВП снизился лишь на 0,6%, а выпуск в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком вырос на 2,6%. При этом в них, как и в России, кризисные явления в основном были вызваны финансовыми и торговыми шоками. Более выраженную негативную динамику российской экономики можно объяснить ее большей уязвимостью к таким шокам [3. С. 4-5]. Несмотря на то, что в последствиях кризиса наблюдаются общие черты (дефицит бюджета, увеличение числа банкротств, снижение стоимости экспорта, падение индексов промышленного производства и т.д.), глубина экономических потрясений для каждого отдельного региона страны индивидуальна.

После того как на фондовом рынке США летом 2008 года произошел обвал, общая нервность в экономике привела к появлению банковских кризисов – очередям вкладчиков, массовому снятию средств, в результате произошел кризис ликвидности. Тем не менее, данные таблицы 1 показывают, что в период с 01.01.2008 по 01.12.2009 величина кредитных денег в экономике Приморского края только возросла в 1,05 раза, хотя динамика по основным направлениям кредитования была различной (объем кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам – стабильный рост, объем банковских кредитов – сильный размах).

Таблица 1 - Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в Приморском крае, тыс. руб.

Дата	Всего	в том числе:		
		кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым предприятиям и организациям	кредиты, депозиты и иные размещенные средства, предоставленные банкам	кредиты, предоставленные физическим лицам
01.01.2008	27 979 593	20 090 846	377 250	5 516 204
01.05.2008	32 973 560	22 757 654	1 944 400	5 875 986
01.09.2008	32 485 745	23 166 992	347 400	6 579 737
01.12.2008	31 380 113	22 930 587	166 000	6 437 422
01.02.2009	29 609 861	21 037 456	525 000	6 093 044
01.05.2009	29 036 958	20 530 398	932 700	5 602 882
01.09.2009	29 574 179	21 180 721	438 100	5 376 896
01.12.2009	29 504 061	20 594 449	680 643	5 335 219

Источник составлено по данным ЦБ. URL: <http://www.cbr.ru/region/IndicatorTable?region=PRIM&indicator=Tab28.1&year=2008>, <http://www.cbr.ru/region/IndicatorTable?region=PRIM&indicator=Tab28.1&year=2009>

После того как на фондовом рынке США летом 2008 года произошел обвал, общая нервозность в экономике привела к появлению банковских кризисов – очередям вкладчиков, массовому снятию средств, что вновь подчеркнуло актуальность проблем ликвидности. Тем не менее, данные таблицы 2 показывают, что в период с 01.01.2008 по

01.12.2009 величина кредитных денег в экономике Приморского края только возросла в 1,05 раза, хотя динамика по основным направлениям кредитования была различной (объем кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам – стабильный рост, объем банковских кредитов – сильный размах).

Таблица 2 - ВРП регионов ДФО, в 2007 и в 2013 гг.

Регион	ВРП в 2007 г., млн. руб.	Ранг по итогам 2007г.	ВРП в 2013 г., млн. руб.	Ранг по итогам 2013г.
Республика Саха (Якутия)	242 656,5	3	569 131,6	3
Камчатский край	86 076,8	6	131 560,6	6
Приморский край	259 041,4	2	575 615,4	2
Хабаровский край	231 293,2	4	473 695,2	4
Амурская область	111 761,2	5	211 224,4	5
Магаданская область	35 314,4	7	88 490,1	7
Сахалинская область	286 273,0	1	673 775,4	1
Еврейская автономная область	23 726,1	8	37 885,4	9
Чукотский автономный округ	20 984,1	9	46 989,7	8
ДФО	1 277 126,7	*	2 808 367,8	*

Источник: составлено по данным Камчатстата. URL: [http://kamstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/kamstat/resources/e91db6004fc7e3a0b9c1ff6be9e332ec/ВРП+по+регионам+ДФО+в+2007-2011+годах.docx](http://kamstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kamstat/resources/e91db6004fc7e3a0b9c1ff6be9e332ec/ВРП+по+регионам+ДФО+в+2007-2011+годах.docx)

Кризис ликвидности в российских банках, резкое падение биржевых индексов РТС и ММВБ, падение цен на экспортную продукцию (сырьё и металл) начали в октябре – ноябре 2008 года сказаться на реальном секторе экономики: началось резкий спад промышленного производства, первая волна сокращения рабочих мест. Согласно данным, обнародованным 23 января 2009 года Росстатом, в декабре 2008 года падение промышленного производства в России достигло 10,3% по отношению к декабрю 2007 года (в ноябре – 8,7%), что стало самым глубоким спадом производства за последнее десятилетие [7]. Индекс промышленного производства (далее – ИПП) в Приморском крае в 2009 году упал на 17,3% по сравнению с уровнем 2008 года, что стало самым значительным падением за период 2005-2014 гг. Если сравнить динамику ВРП на рис.1 с динамикой ИПП на рис. 2, то можно заметить, что изменение ВРП носит менее «взрывной» характер. В целом за 2008-2013 гг. объем регионального продукта увеличился, хотя и разными темпами. ИПП выражает изменение объема производства в таких отраслях экономики, как: добыча полезных ископаемых; обрабатывающее производство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Поскольку динамика ВРП Приморского края менее подвержена колебаниям, нежели динамика ИПП,

можно сделать вывод, что экономический рост в крае обеспечен развитием нефундаментальных секторов экономики.

Приморский край всегда служил форпостом России в АТР и будущее его развитие предполагает усиление этой функции. Приморский край является наиболее заселенной частью территории ДФО, занимая площадь в 164,7 тыс. кв. км., что составляет 2 процент от территории Российской Федерации. Конкурентоспособность Приморского края зависит от выгодного географического положения, что дает некоторые преимущества перед другими регионами России. Экономика края обладает сильным развитием транспортного комплекса; наличием ряда ограничений на ведение хозяйственной деятельности, связанных с пограничным положением; тесной увязкой экономического положения с проектами общероссийского масштаба (в частности с проектами ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» и др.); наличием в непосредственной близости стран АТР [4. С.6-7]. Лучшее всего о Приморском крае, как динамично развивающемся регионе, говорит статистика: в структуре ВРП края наибольший удельный вес занимают транспорт и связь (18,3%); торговля (17,3%); строительство (14,7%) и промышленное производство (13,4%) [5. С.3].

Рисунок 1 - ВРП регионов ДФО в 2007 и в 2013 гг.

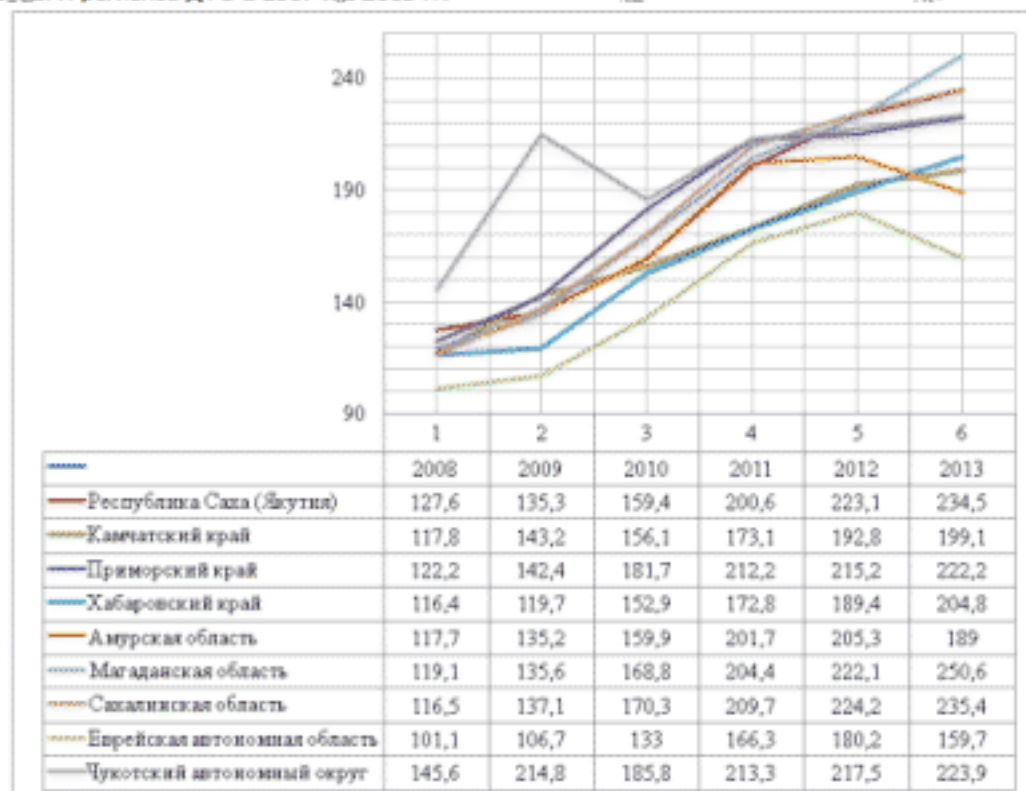
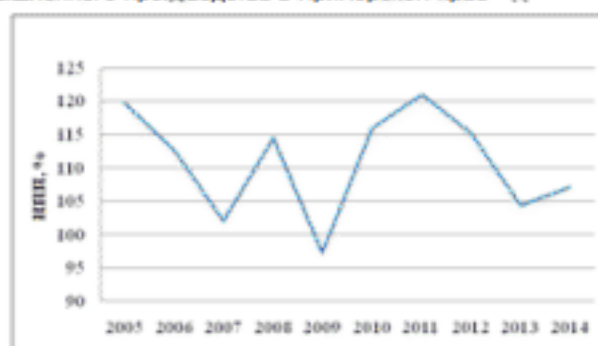


Рисунок 2 - [8] Индекс промышленного производства в Приморском крае



Источник: построено по данным Приморскстата

Таким образом, по итогам мирового финансового кризиса в Приморском крае не случилось катастрофической ситуации, об этом говорят следующие факты. По рейтингу ВРП в ДФО край занимает 2-е место (после Сахалинской области). В 2008-2013 гг., в противовес общероссийским тенденциям, валовой региональный продукт Приморского края демонстрировал стабильный рост (см. рис. 1). За шесть лет объем валового выпуска увеличился в крае более чем в два раза (с 259 млн. руб. в 2007 году до 575,6 млн.руб. в 2013 году, см. табл. 2). Объем иностранных инвестиций увеличился за 2013 г. в 4,1 раза по сравнению с 2012 г. В экономике края иностранные инвестиции составляют более 900 млн. дол. США, важнейшие инвесторы – Япония

(68,4%), Германия (25,7%), Китай (1,8%), Республика Корея (1,4%). Приморский край занимает второе место в ДФО (после Сахалинской области) по объему поступивших иностранных инвестиций [6. С.12]. То есть можно сказать, что скрытые возможности, которые будит любой кризис, были эффективно использованы общественными институтами Приморского края.

С учетом выводов, которые могут лечь в основу стратегического планирования Новой программы социально-экономического развития Приморского края и в создании «экономического щита», который в будущем поможет экономике края более эффективно ответить на внешние вызовы и поможет стать более конкурентоспособным регионом России.

#### Библиографический список

1. Алексашенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакт: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики № 2, 2011. - С. 23-49.
2. Ершов М. Кризис 2008 года: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. - 2008. - №12. - С. 4-26.
3. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. - 2011. - №3. - С. 4-19.

4. Программа социально-экономического развития Приморского края на 2013-2017 годы. Режим доступа ([http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/documents/Правки\\_ПЭСР\\_после\\_замечаний\\_ОИВ\\_и\\_правового\\_департамента.docx](http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/documents/Правки_ПЭСР_после_замечаний_ОИВ_и_правового_департамента.docx)) Дата обращения 02.10.16).
5. Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года. Режим доступа. ([http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/Инвестиционная\\_стратегия\\_Приморского\\_края.docx](http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/Инвестиционная_стратегия_Приморского_края.docx)) Дата обращения 13.01.2017.
6. Рудько-Силиванов В.В. Экономика и банки Приморского края: поиск оптимального решения // Деньги и кредит. – 2014. – №7.
7. Lenta.ru «От инфляции до рецессии. Отечественная экономика оказалась на грани спада впервые за 10 лет», 26 декабря 2008 г. Режим доступа (<https://lenta.ru/articles/2008/12/26/finalruseconomy/>). Дата обращения 10.01.2017.
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю (Приморскстат). Режим доступа ([http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/primstat/resources/38af988047a8d2f3af47afed3bc4492f/2015.04](http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources/38af988047a8d2f3af47afed3bc4492f/2015.04)). Дата обращения 13.01.17)

#### References

1. Aleksashenko S., Mironov V., Miroshnichenko D. Rossijskij krizis i antikrizisnyj paket: cell, masshtaby, ehffektivnost' // Voprosy ehkonomiki № 2, 2011. – S. 23-49.
2. Ershov M. Krizis 2008 goda: «Moment istiny» dlya global'noj ehkonomiki i novye vozmozhnosti dlya Rossii // Voprosy ehkonomiki. – 2008. – №12. – S. 4-26.
3. Kudrin A., Sergienko O. Posledstviya krizisa i perspektivy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii // Voprosy ehkonomiki. – 2011. – №3. – S. 4-19.
4. Programma social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Primorskogo kraja na 2013-2017 gody. Rezhim dostupa ([http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/documents/Правки\\_PSEHR\\_после\\_замечаний\\_ОИВ\\_и\\_правового\\_департамента.docx](http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/documents/Правки_PSEHR_после_замечаний_ОИВ_и_правового_департамента.docx)) Дата obrashcheniya 02.10.16).
5. Investitsionnaya strategiya Primorskogo kraja na period do 2018 goda. Rezhim dostupa. ([http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/Investitsionnaya\\_strategiya\\_Primorskogo\\_kraja.docx](http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/Investitsionnaya_strategiya_Primorskogo_kraja.docx)) Дата obrashcheniya 13.01.2017.
6. Rud'ko-Silivanov V.V. Ehkonomika i banki Primorskogo kraja: poisk optimal'nogo resheniya // Den'gi i kredit. – 2014. – №7.
7. Lenta.ru «Ot inflyatsii do recessii. Otechestvennaya ehkonomika okazalas' na grani spada vperve za 10 let», 26 dekabrya 2008 g. Rezhim dostupa (<https://lenta.ru/articles/2008/12/26/finalruseconomy/>). Дата obrashcheniya 10.01.2017.
8. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Primorskomu kraju (Primorskstat). Rezhim dostupa ([http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/primstat/resources/38af988047a8d2f3af47afed3bc4492f/2015.04](http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/resources/38af988047a8d2f3af47afed3bc4492f/2015.04)). Дата obrashcheniya 13.01.17)

## ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Патрушева Е.Г., д.э.н., профессор, Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова

Зверев В.С., Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова

Аннотация: Статья посвящена обоснованию условий функционирования регионального промышленного кластера, предопределяющих его эффективность. На основе изучения мирового опыта кластерного развития и национальных условий оказания государственной поддержки сформированы группы характеристик функционирования кластера, уровни их проявления и методика оценки, апробированная на примере Ярославского фармацевтического кластера. Сделаны выводы об имеющихся проблемах управления кластерными отношениями.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, кластерный проект, условия функционирования, оценка состояния кластерного проекта.

Abstract: The article is devoted to reasons for the operating conditions of a regional industrial cluster, which determine its effectiveness. On the basis of a study of international experience of cluster development and national conditions of rendering the state support groups of characteristics of functioning of a cluster, the possible level of their manifestation and the technique of assessment approved on the example of the Yaroslavl pharmaceutical cluster are created. Conclusions are drawn on the available problems of control of the cluster relations.

Keywords: cluster, cluster approach, cluster project, operating conditions, assessment of a condition of the cluster project.

Задача повышения конкурентоспособности страны может быть достигнута за счет повышения эффективности предприятий, осуществляющих деятельность внутри каждого региона. В качестве одной из ключевых задач в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года названо формирование территорий инновационного развития, в частности, развитие инновационных кластеров [1].

В настоящее время кластерный подход занимает одно из приоритетных мест в ряду моделей развития территорий, что в 2012 году проявилось в запуске Минэкономразвития России федеральной программы поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров.

Следующим связующим звеном во взаимоотношениях кластеров с государственными органами Российской Федерации стали утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 июля 2015 г. №779 «Требования к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности», скорректированные Постановлением от 26 сентября 2016 года №963 [2].

На протяжении всего времени существования кластерной теории и самих кластеров оставался актуальным вопрос об измерении результатов их деятельности. Участникам кластера (производственным предприятиям, научно-исследовательским и образовательным организациям) важно быть осведомленными о состоянии кластера и результатах его функционирования. Стоит отметить, что государство тоже заинтересовано в успешности кластерных проектов и предприятий, включенных в кластерные структуры, поскольку именно их деятельность на определенной территории в той или иной степени влияет на благосостояние отдельного региона и целой страны.

Научная задача оценки состояния и результатов функционирования кластеров решается многими отечественными авторами. Так, Е.А. Большаковой и Е.П. Патрушевой [3] предложена методика трехуровневой оценки коммерческой эффективности отдельных проектов предприятий-участников кластера для оптимизации состава кластера при его формировании. Аналогичная задача, но с упором на ожидаемые социальные эффекты, решается Е.В. Козиной [4]. Н.И. Клепикова [5] рекомендует проводить оценку состава формируемого кластера ис-

ходя из уровня инновационности предприятий, их географической концентрации, кооперации, объема инвестиций и уровня занятости.

Значительная группа исследователей занималась разработкой методик оценки эффективности функционирования кластеров. Так, А.Н. Дырдоновой [6], а также Л.С. Марковым, М.А. Ягольницей и И.Г. Тепловой [7] предложено оценивать эффективность участия предприятия в кластере путем сравнения его показателей эффективности в динамике. Д.Ф. Рутко [8] и А.М. Исупов [9] идут тем же путем, расширяя спектр оцениваемых видов эффектов (первый – посредством включения социальных и институциональных, а второй – обобщая частные эффекты в единый интегральный).

В проведенных исследованиях не находят отражение условия, в которых функционирует кластер, и которые, как мы полагаем, предопределяют результативность кластерного развития. Лишь методика Клепиковой Н.И. близка этой идее, но в ней не в полной мере учтены современные требования к условиям функционирования кластеров и имеет место смешение внешних и внутренних условий, т.е. состояния внешней среды (региональных условий) и внутренней среды самого кластера.

Мы полагаем, что необходимо отслеживать условия функционирования кластера, т.е. насколько это образование соответствует типовым признакам, национальным особенностям и соответствует формальным для получения государственной поддержки требованиям. Такой мониторинг позволит на основе оценки и корректировки условий обеспечивать большую эффективность кластерного развития, достижение запланированных эффектов как коммерческого, так бюджетного и социального характера.

Разработанная нами с учетом названных положений методика диагностики условий функционирования кластеров в определенной степени решает названные проблемы и включает как разработку перечня характеристик условий функционирования кластеров, так и их измерителей с учетом уровня проявления названных условий.

Первая версия этой методики включала три группы характеристик – уровни организации кластера, его международной интеграции и государственной поддержки [10].

Ее практическая апробация и более глубокий сравнительный анализ условий функционирования кластеров в различных регионах нашей страны позволили сделать выводы о целесообразности опре-



деленного расширения состава показателей оценки и выделения в особую группу характеристик координации деятельности предприятий кластера (табл.1).

Состав предлагаемых для оценки частных показателей определяется:

1. Самой сущностью кластеров, вытекающей из их теоретического понимания (поз.1.1 -1.3 табл.1).

2. Мировыми национальным опытом кластерного развития, сформировавшими требования для успешного функционирования кластеров (поз.1.4 -1.6, 2.1-2.3, 3.1 -3.4).

3. Отечественными управительственными требованиями, исполнение которых является необходимым условием получения государственной поддержки, что, в свою очередь, повышает результативность кластера (1.7-1.9, 4.1-4.4).

Таблица 1 – Показатели условий функционирования регионального кластера

№ п/п	Характеристики условий функционирования кластера	Уровень проявления		
		Высокий	Средний	Низкий
<b>1</b>	<b>Уровень организации кластера</b>			
1.1	Специализация кластера	Отношение количества предприятий внутри кластера к количеству видов производимой ими продукции не менее 0,7	от 0,7 до 0,3	менее 0,3
1.2	Вертикальная производственная интеграция в кластере	Размещение цепочки добавленной стоимости Все звенья производственной цепочки находятся в регионе	Звенья производственной цепочки находятся в пределах Российской Федерации	Звенья производственной цепочки находятся как в Российской Федерации, так и за рубежом
1.3	Уровень кооперации участников кластера <sup>1</sup>	Поставка определенного количества продукции от одного участника кластера другому участнику кластера Промышленная продукция, материалы и комплектующие, произведенные каждым участником кластера, используются другими его участниками в размере не менее 20% общего объема (за исключением предприятия, осуществляющего выпуск конечной промышленной продукции кластера)	Промышленная продукция, материалы и комплектующие, произведенные каждым участником кластера, используются другими его участниками в размере не менее 10% общего объема.	Промышленная продукция, материалы и комплектующие, произведенные каждым участником кластера, используются другими его участниками в размере менее 10% общего объема.
1.4	Новизна используемых технологий	Предприятия кластера производят новую, своими силами разработанную продукцию (технологии)	Предприятия кластера производят запатентованную продукцию	Предприятия кластера производят продукцию-аналог
1.5	Участие субъектов малого и среднего предпринимательства	Доля субъектов малого и среднего предпринимательства от 33.3% до 50%	Доля участников – субъектов малого и среднего предпринимательства от 16.7% до 33.2%	Доля участников – субъектов малого и среднего предпринимательства менее 16.6%
1.6	Партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями	В регионе создана инфраструктура поддержки трансфера технологий, имеются учебные заведения, реализующие специальные программы подготовки для предприятий кластера	В регионе создана инфраструктура поддержки трансфера технологий или имеются учебные заведения, реализующие специальные программы подготовки для предприятий кластера	В регионе отсутствует инфраструктура поддержки трансфера технологий, нет учебных заведений, реализующих специальные программы подготовки для предприятий кластера
1.7	Количественный состав участников кластера <sup>2</sup>	В состав участников кластера включены не менее 10 промышленных предприятий и не менее 1 конечного производителя промышленной продукции	В состав участников кластера включены от 5 до 9 промышленных предприятий и не менее 1 конечного производителя промышленной продукции	В состав участников кластера включены 2-4 промышленных предприятий и не менее 1 конечного производителя промышленной продукции
1.8	Наличие объектов технологической инфраструктуры <sup>3</sup>	В кластере задействованы не менее 2 объектов технологической инфраструктуры	В кластере задействованы менее 2 объектов технологической инфраструктуры	В кластере не задействованы объекты технологической инфраструктуры
1.9	Производительность труда в промышленном кластере <sup>4</sup>	Выше средней производительности труда в обрабатывающей промышленности субъектов Российской Федерации, на	Равна средней производительности труда в обрабатывающей промышленности субъектов Российской Федерации,	Ниже средней производительности труда в обрабатывающей промышленности субъектов Российской Федерации,

		территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера	на территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера	рации, на территориях которых расположена инфраструктура промышленного кластера
<b>2</b>	<b>Уровень координации кластера</b>	Текущее состояние программы развития промышленного кластера		
2.1	Наличие программы развития промышленного кластера	Программа развития промышленного кластера утверждена и согласована с органами исполнительной власти субъекта РФ (или несколькими субъектами РФ)	Программа развития промышленного кластера разработана, но не утверждена и не согласована с органами исполнительной власти субъекта РФ (или несколькими субъектами РФ)	Программа развития промышленного кластера находится на стадии разработки
2.2	Представительство участников кластера в органах управления специализированной организации	Доля участников промышленного кластера в составе органов управления специализированной организации, координирующей деятельность промышленного кластера <sup>3</sup>	В органы управления специализированной организации промышленного кластера включены не менее половины участников промышленного кластера	В состав органов управления специализированной организации промышленного кластера включены менее трети участников промышленного кластера
2.3	Координация деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках	Действия специализированной организации кластера по информированию СМИ о деятельности кластера и проведению маркетинговых мероприятий <sup>4</sup>	Специализированная организация самостоятельно и с использованием сторонних организаций проводит информационную кампанию в СМИ по освещению деятельности промышленного кластера и маркетинговые мероприятия по продвижению продукции промышленного кластера	Специализированная организация пользуется услугами сторонних организаций по освещению деятельности промышленного кластера и маркетинговые мероприятия по продвижению продукции промышленного кластера
<b>3</b>	<b>Уровень международной интеграции</b>	Состав иностранных инвестиций, участвующих в кластере		
3.1	Участие в кластере иностранных инвестиций	Сделаны иностранные инвестиции в создание новых предприятий, в проекты региональных предприятий, передачу технологий, гранты	Сделаны иностранные инвестиции в проекты региональных предприятий, передачу технологий, гранты	Сделаны иностранные инвестиции в передачу технологий, гранты
3.2	Партнерство с зарубежными кластерами	Состояние отношений с зарубежными кластерами	Реализованы совместные проекты с зарубежными кластерами	Отсутствуют оформленные деловых контактов с зарубежными кластерами
3.3	Конкурентные позиции на международных рынках	Сильные конкурентные позиции на международном рынке могут проявляться в высоком экспортном потенциале участников кластера	Предприятия-участники кластера экспортируют не менее 5% своей продукции за рубеж	Предприятия-участники кластера не занимаются экспортной деятельностью за рубеж
<b>4</b>	<b>Уровень государственного участия</b>	Вхождение представителей органов исполнительной власти в состав специализированной организации кластера		
4.1	Содействие региональных органов власти в реализации сотрудничества между всеми участниками кластера	Представители региональных органов власти включены и функционируют в составе специализированной организации кластера	Представители региональных органов власти формально включены, но не функционируют в составе специализированной организации кластера	Представители региональных органов власти не включены в состав специализированной организации кластера
4.2	Государственно-частное партнерство	Предоставление предприятиям-участникам кластера производственных площадок, обеспеченных строениями, сооружениями и инфраструктурой для организации новых производств	Предоставление предприятиям-участникам кластера производственных площадок без обеспечения строениями, сооружениями и инфраструктурой	Отсутствует предоставление участникам кластера производственных площадок для новых производств

4.3	Получение государственной поддержки	Наличие поддержки кластера в соответствии с программами поддержки Минэкономразвития и Минпромторга РФ	Поддержка кластера по федеральной программе оказывается либо Минэкономразвития, либо Минпромторгом РФ	Кластеру не оказывается поддержка по федеральным программам Минэкономразвития и Минпромторга РФ
4.4	Взаимодействие с институтами развития	Кластер активно взаимодействует с представителями в регионе институтами развития, имеющих широкий перечень предлагаемых форм поддержки кластеров	Кластер имеет возможность взаимодействовать с институтами развития, однако на данный момент предлагаемые формы поддержки ему не подходят	Кластер не имеет возможности взаимодействовать с институтами развития (или отделениями институтов) по причине их отсутствия в регионе

На основе предложенной методики была проведена оценка условий функционирования Ярославского фармацевтического кластера.

Ярославский фармацевтический кластер («Инновационный территориальный кластер фармацевтической промышленности и инновационной медицины Ярославской области» развивается с 2009 года и является приоритетным направлением развития экономики и одним из самых успешных бизнес-проектов региона. Кластер объединяет 20 участников среди которых 9 производственных предприятий, 7 учебных заведений высшего и среднего профессионального образования и 4 научно-исследовательские организации [11].

В методике используется балльная оценка: при полном соответствии заявленной характеристике присваивается 2 балла, неполном соответствии – 1, несоответствии – 0 баллов (табл. 2).

Рассмотрим процесс оценки уровня каждой характеристики, учтенной методикой.

#### 1. Уровень организации кластера.

1.1. Специализация кластера. В Ярославском фармацевтическом кластере задействованы 9 производственных предприятий, которые производят продукцию трех видов (фармацевтические препараты, медицинская одежда и медицинские принадлежности), следовательно кластер обладает **высоким уровнем** специализации.

1.2. Вертикальная производственная интеграция в кластере. Внутри Ярославского фармацевтического кластера отсутствуют производственные цепочки, поскольку все предприятия имеют замкнутое собственное производство. В таком случае характеристике следует присвоить **низкий уровень** ее проявления.

1.3. Уровень кооперации участников кластера. На сегодняшний день производственная кооперация участников Ярославского фармацевтического кластера отсутствует, в связи с чем устанавливается **низкий уровень** соответствия требованию.

1.4. Новизна используемых технологий. Большинство предприятий кластера производят новую, своими силами разработанную продукцию и технологии, что позволяет говорить о **высоком уровне** соответствия данной характеристике.

1.5. Участие субъектов малого и среднего предпринимательства. В Ярославском фармацевтическом кластере участвует только один субъект малого и среднего предпринимательства [12], т.е. эта характеристика имеет **низкий уровень**.

1.6. Партнерство с образовательными и исследовательскими организациями. В числе участников кластера в общей сложности входит 7 ведущих в пределах региона организаций высшего и среднего образования, создана инфраструктура поддержки, трансфера технологий, что является **высоким уровнем** проявления характеристики.

1.7. Количественный состав участников кластера. В состав участников кластера входит 9 промышленных предприятий, являющихся конечными про-

изводителями своей продукции. Данная характеристика имеет **средний уровень**.

1.8. Участие объектов технологической инфраструктуры. Объектами технологической инфраструктуры для ярославских фармацевтических компаний являются Индустриальный парк, а также центр трансфера фармацевтических технологий, оказывающие широкий спектр производственных, опытно-конструкторских, технологических, научно-исследовательских и прочих услуг. Таким образом, данная характеристика условий функционирования кластера оценивается как **высокая**.

1.9. Производительность труда в промышленном кластере. Производительность труда в компаниях, входящих в промышленный кластер, выше средней производительности труда по отрасли, а значит кластер обладает **высоким уровнем** соответствия характеристике.

#### 2. Уровень координации кластера.

2.1. Наличие программы развития промышленного кластера. На сегодняшний день отсутствует программа развития Ярославского фармацевтического кластера, в связи с чем по этой характеристике кластеру присваивается **низкий уровень** соответствия.

2.2. Представительство участников кластера в органах управления специализированной организации. В состав «Ассоциации современной фармацевтической промышленности и инновационной медицины Ярославской области» входит 16 участников, т.е. 80 % от общей их численности. Это позволяет говорить о **высоком уровне** соответствия данной характеристике.

2.3. Координация деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Специализированная организация Ярославского фармацевтического кластера не занимается совместным продвижением товаров и услуг, а также обеспечением деятельности кластера, т.е. не выполняется одно из требований Минпромторга для получения поддержки на реализацию проектов из федерального бюджета. Приходится отметить **низкий уровень** заявленной характеристики.

#### 3. Уровень международной интеграции.

3.1. Участие в кластере иностранных инвестиций. В кластере участвуют два иностранных предприятия и был подписан договор купли-продажи земельного участка под строительство фармацевтического завода международной компании «BesinHealthcare» [13]. Можно диагностировать **высокий уровень** данной характеристики.

3.2. Партнерство с зарубежными кластерами. Проекты такого рода обсуждаются в Правительстве региона и находятся в стадии подписания соглашений, поэтому данной характеристике присваивается **средний уровень** соответствия.

3.3. Наличие сильных конкурентных позиций на международных рынках. Предприятия-участники кластера занимаются экспортной деятельностью в объемах, определяющих **средний уровень** этой характеристики.

#### 4. Уровень государственного управления.

4.1. Содействие региональных органов власти в реализации сотрудничества между всеми участниками кластера. На данный момент представители региональных органов власти не включены в состав специализированной организации кластера, что свидетельствует о **низком уровне** характеристики.

4.2. Государственно-частное партнерство, оцениваемое через отсутствие факта предоставления площадок участникам кластера для новых производств, имеет **низкий уровень** проявления.

4.3. Получение государственной поддержки. На данный момент кластер не участвует в федеральных программах поддержки по причине неполного соблюдения требований для этого, что означает **низкий уровень** заявленной характеристики.

4.4. Взаимодействие с институтами развития. Участники ярославского кластера через институты развития получают поддержку в виде целевого кредитования. Последняя характеристика в оценке имеет **высокий уровень**.

Таблица 2 – Оценка состояния и условий функционирования Ярославского фармацевтического кластера

№ п/п	Характеристики условий функционирования кластера	Оценка в баллах		Степень достижения требований
		Достигнутое значение	Максимально возможное	
<b>1</b>	<b>Уровень организации кластера</b>			
1.1	Специализация кластера	Отношение количества предприятий внутри кластера к количеству видов производимой ими продукции	2	1
1.2	Вертикальная производственная интеграция в кластере	Размещение цепочки добавленной стоимости	0	0
1.3	Уровень кооперации участников кластера	Поставка определенного количества продукции от одного участника кластера другому участнику кластера	0	0
1.4	Новизна используемых технологий		2	1
1.5	Участие субъектов малого и среднего предпринимательства	Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в общей численности участников кластера	0	0
1.6	Партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями		2	1
1.7	Состав участников кластера <sup>8</sup>	1	2	0,5
1.8	Участие объектов технологической инфраструктуры <sup>9</sup>	2	2	1
1.9	Производительность труда в промышленном кластере <sup>10</sup>	2	2	1
<b>2</b>	<b>Уровень координации кластера</b>			
2.1	Наличие программы развития промышленного кластера	0	2	0
2.2	Представительство участников кластера в органах управления специализированной организации	Доля участников промышленного кластера в составе органов управления специализированной организации, координирующей деятельность промышленного кластера <sup>11</sup>	2	1
2.3	Координация деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках	Действия специализированной организации кластера по информированию СМИ о деятельности кластера и проведению маркетинговых мероприятий <sup>12</sup>	0	0
<b>3</b>	<b>Уровень международной интеграции</b>			
3.1	Участие в кластере иностранных инвестиций	Состав иностранных инвестиций, участвующих в кластере	2	1
3.2	Партнерство с зарубежными кластерами	Состояние отношений с зарубежными кластерами	1	0,5
3.3	Развитие человеческих ресурсов посредством зарубежных стажировок, обучения, привлечения зарубежных экспертов		2	-
3.4	Наличие сильных конкурентных позиций на международных рынках	Сильные конкурентные позиции на международном рынке могут проявляться в высоком экспортном потенциале участников кластера	1	0,5
<b>4</b>	<b>Уровень государственного управления</b>			
4.1	Содействие региональных органов власти в реализации сотрудничества между всеми участниками кластера	Вхождение представителей органов исполнительной власти в состав специализированной организации кластера	0	0
4.2	Государственно-частное партнерство		0	0
4.3	Получение государственной поддержки	Наличие поддержки кластера в соответствии с программами поддержки Минэкономразвития и Минпромторга РФ	0	0
4.4	Взаимодействие с институтами развития		2	1

Подведение итогов оценки дает следующие результаты (табл. 3).

Таблица 3 – Результаты оценки состояния и условий функционирования Ярославского фармацевтического кластера

Характеристика	Оценка в баллах		Степень достижения требований
	Достигнутое значение	Максимально возможное	
1. Уровень организации кластера	11	18	0,61
2. Уровень координации кластера	2	6	0,33
3. Уровень международной интеграции	4	8	0,5
4. Уровень государственного управления	2	8	0,25
<b>5. Условия функционирования кластера в целом</b>	<b>19</b>	<b>40</b>	<b>0,48</b>

По итогам диагностики следует признать уровень условий функционирования фармацевтического кластера невысоким. Нельзя не заметить, что при достижении общего значения 0,61 характеристики первой группы 1.1, 1.2 и 1.3, **определяющие основные признаки кластера**, оценены на низком уровне, т.е. при формировании кластера в регионе была создана совокупность технологически не взаимодействующих специализированных предприятий, т.е. изначально большинство преимуществ сетевого характера, проявление синергетических эффектов не были заложены в региональный кластерный проект.

Наиболее низкие значения имеют характеристики четвертой группы, т.е. диагностирован слабый уровень участия региональных структур власти в

кластерном развитии, что не позволило улучшить основополагающие условия функционирования фармацевтического кластера и предопределило отсутствие как должной координации его деятельности, так и получения возможной государственной федеральной поддержки.

Рассмотренный подход к оценке условий функционирования кластеров позволяет органам государственной власти более обоснованно строить политику поддержки кластерного развития региона, руководству специализированных организаций – успешнее осуществлять координацию деятельности регионального кластера, а организациям-участникам – повышать эффективность своей деятельности.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 31.07.2015 г. № 779 (ред. от 26.09.2016) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров»:

<sup>2</sup> Там же. Пункт 4, подпункт в).

<sup>3</sup> Там же. Пункт 4, подпункт в).

<sup>4</sup> Там же. Пункт 4, подпункт д).

<sup>5</sup> Там же. Пункт 5, подпункт ж).

<sup>6</sup> Там же. Пункт 5, подпункты г) и д).

<sup>7</sup> В соответствии с постановлением Правительства РФ от 31.07.2015 г. № 779 (ред. от 26.09.2016) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров»

<sup>8</sup> Там же. Пункт 4, подпункт в).

<sup>9</sup> Там же. Пункт 4, подпункт в).

<sup>10</sup> Там же. Пункт 4, подпункт д).

<sup>11</sup> Там же. Пункт 5, подпункт ж).

<sup>12</sup> Там же. Пункт 5, подпункты г) и д).

#### Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (ред. От 10.02.2017)).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 июля 2015 г. №779 (ред. от 26.09.2016) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_183798/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183798/).
3. Большакова Е.А., Патрушева Е.Г. Современные региональные кластеры: характеристики и условия эффективного функционирования // Экономика и предпринимательство. №7. Часть 2, 2016. - С.150-154.
4. Козина Е.В. Модель оценки эффективности инвестиций в создание регионального кластера // Вопросы экономики и права. 2012. №1. С. 156-161.
5. Клепикова Н.И. Оценка эффективности создания отраслевого кластера // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-4. – С. 934-939;
6. Дырдонова А.Н. Методические основы оценки интеграционных процессов в регионе // Вестник ТГУ. Гуманитарные науки. Экономика. № 8. - 2010 г. - С. 20-25.
7. Марков Л.С., Ягольничер М.А., Теплова И.Г. Функционирование и механизмы развития производственного кластера / Марков Л.С., Ягольничер М.А., Теплова И.Г. // Регион: экономика и социология. 2010. № 1. С. 287-305.
8. Рутко Д.Ф. Оценка эффективности функционирования кластерных структур / Д.Ф. Рутко // Научные труды РИВШ. Философско – гуманитарные науки: сб. науч. ст. Вып. 7 (12) / под ред. В.Ф. Беркова – Минск: РИВШ, 2009. – С.413-419.
9. Исупов А.М. К вопросу о совершенствовании механизма функционирования авиастроительных кластеров Российской Федерации [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 5. – С. 721-734. – Режим доступа: <https://bgscience.ru/ib/9149/> (дата обращения 17.04.2017).
10. Elena Patrusheva, Natalia Vladychek, Elena Bolshakova //Diagnostics the conditions of formation and functioning of clusters.AmericanLawandEconomicsReview, Issue 2 (2), (October), Volume 19. OxfordUniversityPress, 2017. – Pages473- 486.
11. Ярославский фармацевтический кластер [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Ярославской области. – Режим доступа: [http://yarinvestportal.ru/business/tourism\\_p\\_9/tourism\\_p\\_9\\_p\\_1/](http://yarinvestportal.ru/business/tourism_p_9/tourism_p_9_p_1/) (дата обращения 17.04.2017).

12. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/> (дата обращения 2.06.2017).
13. Портал органов государственной власти Ярославской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.yarregion.ru/Pages/presscenter/news.aspx?NewsId=8440> (дата обращения 3.06.2017).

#### References

1. Konceptiya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda (utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 17 noyabrya 2008 g. N 1662-r (red. Ot 10.02.2017)).
2. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 31 iyulya 2015 g. №779 (red. ot 26.09.2016) «O promyshlennyyh klasterah i specializirovannyh organizatsiyah promyshlennyyh klasterov» - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_183798/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183798/).
3. Bol'shakova E.A., Patrusheva E.G. Sovremennyye regional'nyye klastery: harakteristiki i usloviya ehffektivnogo funkcionirovaniya / Ehkonomika i predprinimatel'stvo. №7. Chast' 2, 2016. - S. 150-154.
4. Kozina E.V. Model' ocenki ehffektivnosti investitsij v sozdaniye regional'nogo klastera // Voprosy ehkonomiki i prava. 2012. №1. S. 156-161.
5. Klepikova N.I. Ocenka ehffektivnosti sozdaniya otraslevogo klastera // Fundametal'nyye issledovaniya. - 2013. - № 4-4. - S. 938-939.
6. Dyrdonova A.N. Metodicheskie osnovy ocenki integratsionnyh processov v regione // Vestnik TGU. Gumanitarnyye nauki. Ehkonomika. № 8. - 2010 g. - S. 20-25.
7. Markov L.S., Yagol'nicer M.A., Teplova I.G. Funkcionirovanie i mekhanizmy razvitiya proizvodstvennogo klastera / Markov L.S., Yagol'nicer M.A., Teplova I.G. // Region: ehkonomika i sociologiya. 2010. № 1. S. 287-305.
8. Rutko D.F. Ocenka ehffektivnosti funkcionirovaniya klasternyh struktur / D.F. Rutko // Nauchnyye trudy RIVSH. Filosofsko - humanitarnyye nauki: sb. nauch. st. Vyp. 7 (12) / pod red. V.F. Berkova - Minsk: RIVSH, 2009. - S.413-419.
9. Isupov A.M. K voprosu o sovershenstvovanii mekhanizma funkcionirovaniya aviastroitel'nyh klasterov Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs] // Rossijskoe predprinimatel'stvo. - 2015. - Tom 16. - № 5. - S. 721-734. - Rezhim dostupa: <https://bgscience.ru/lb/9149/> (data obrashcheniya 17.04.2017).
10. Elena Patrusheva, Natalia Vladychek, Elena Bolshakova //Diagnostics the conditions of formation and functioning of clusters. American Law and Economics Review, Issue 2 (2), (October), Volume 19. Oxford University Press, 2017. - Pages 473 - 486.
11. Yaroslavskij farniaceuticheskij klaster [EHlektronnyj resurs] // Investitsionnyj portal Yaroslavskoj oblasti. Rezhim dostupa: [http://yarinvestportal.ru/business/tourism\\_p\\_9/tourism\\_p\\_9\\_p\\_1/](http://yarinvestportal.ru/business/tourism_p_9/tourism_p_9_p_1/) (data obrashcheniya 17.04.2017).
12. Edinyj reestr sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva [EHlektronnyj re-surs] // Federal'naya halogovaya sluzhba. - Rezhim dostupa: <https://rmsp.nalog.ru/> (data obrashcheniya 2.06.2017).
13. Portal organov gosudarstvennoj vlasti Yaroslavskoj oblasti [EHlektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://www.yarregion.ru/Pages/presscenter/news.aspx?NewsId=8440> (data obrashcheniya 3.06.2017).

## ОЦЕНКА РИСКОВ НАРУШЕНИЙ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

**Подкопаева Е.В.**, консультант отдела организационно-правового обеспечения, Правительство Ленинградской области

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению вопроса оценки рисков нарушений в финансово-бюджетной сфере с точки зрения вероятности их совершения и значимости последствий. Разработана авторская методика оценки рисков совершения нарушений в финансово-бюджетной сфере на основе анализа показателя вероятности совершения нарушений в отдельно взятых сферах финансирования, статистических данных о выявленных нарушениях в финансово-бюджетной сфере за предыдущий отчетный период, а также показателя значимости последствий совершения нарушения. Предложенная методика включает в себя как количественный, так и качественный способы оценки и может быть использована при разработке методических рекомендаций по оценке рисков нарушений в финансово-бюджетной сфере, предусмотренных проектом классификатора нарушений Федерального казначейства.

**Ключевые слова:** Деятельность органов государственного внутреннего финансового контроля, Федеральное казначейство, Совет по вопросам внутреннего государственного финансового контроля, нарушения в финансово-бюджетной сфере, классификатор нарушений, оценка рисков нарушений.

**Abstract:** The article is devoted to the issue of assessing the risks of violations in financial-budgetary sphere from the point of view of probability of occurrence and significance of impact. Developed author's method of evaluation of the risk of committing violations in financial-budgetary sphere on the basis of analysis of rate of violations in particular areas of Finance, statistics on violations in financial-budgetary sphere for the previous reporting period and increased the significance of the consequences of the violation. The proposed methodology includes both quantitative and qualitative methods of assessment and can be used in the development of guidelines on risk assessment of violations in financial-budgetary sphere, stipulated in the draft of the classifier of violations of the Federal Treasury.

**Keywords:** The activities of the bodies of public internal financial control, the Federal Treasury and the Council of the Internal state financial control, violations in financial-budgetary sphere, classification of violations, assessment of risks of violations.

В условиях современной мировой экономики вопрос обеспечения финансовой стабильности России является не просто актуальным, а принимает приоритетное направление деятельности органов государственной власти. При этом, к сожалению, в последнее время наблюдается тенденция роста объема финансовых нарушений (объем выявленных финансовых нарушений Счетной палатой Российской Федерации в 2014 году составил 524,5 млрд. рублей, в 2015 году – 516,5 млрд. рублей [6], в 2016 году – 965,8 млрд. рублей [7], объем выявленных финансовых нарушений Росфиннадзором в 2014 году – 1067,48 млрд. рублей, в 2015 году – 2455,2 млрд. рублей [5]), а, следовательно, ущерб, который причиняется российской экономике, увеличивается ежегодно. В связи с этим возникает необходимость усиления интенсивности деятельности органов государственного финансового контроля, поскольку именно с их помощью осуществляется контроль соблюдения органами государственной власти, юридическими и должностными лицами требований бюджетного законодательства, осуществляется анализ финансовой дисциплины государственных организаций, что в свою очередь содействует успешной реализации бюджетной политики государства, обеспечению процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах бюджетной системы.

Анализ предыдущего опыта работы Росфиннадзора по осуществлению функций внутреннего государственного финансового контроля показал, что необходим поиск более совершенных подходов и способов при осуществлении контрольно-надзорной деятельности в бюджетной сфере.

Федеральное казначейство, получив в 2016 году полномочия «контролера» переняв функции Росфиннадзора, в настоящее время обеспечивает решение задач, поставленных Правительством Российской Федерации, в том числе по усилению контроля в финансово-бюджетной сфере. Так, в целях совершенствования нормативной базы по вопросам внутреннего государственного финансового контроля, приказом Федерального казначейства [4] в 2016 году создан совещательный коллегиальный

орган – Совет по вопросам внутреннего государственного финансового контроля (далее по тексту – Совет). Основные функции Совета заключаются в подготовке предложений по совершенствованию внутреннего государственного финансового контроля и межведомственного взаимодействия при его осуществлении, а также в рассмотрении проектов нормативных правовых актов по вопросам внутреннего государственного финансового контроля.

Исполнительным органом Совета является Координационный комитет, состав которого утвержден также приказом Федерального казначейства. В рамках деятельности Совета по направлениям деятельности созданы четыре рабочие группы:

- группа по формированию модели внутреннего государственного финансового контроля (председатель группы – руководитель Федерального казначейства Российской Федерации – Артюхин Р.Е.);

- группа по стандартизации деятельности органов внутреннего государственного финансового контроля (председатель группы – начальник Главного контрольного управления г. Москвы – Данченко К.А.);

- группа по выработке подходов к организации контроля в сфере закупок (председатель группы – заместитель губернатора Алтайского края – Притупов В.Г.);

- группа по выработке подходов к организации контроля за инвестициями и государственным (муниципальным) имуществом (председатель группы – председатель Комитета государственного финансового контроля г. Санкт-Петербурга – Жуков А.М.).

В рамках международной практической конференции «Государственный финансовый контроль, как основа повышения качества и эффективности управления общественными финансами», организованной на базе площадки Санкт-Петербургского государственного экономического университета 27 июня 2017 года состоялось очередное заседание Координационного комитета Совета по вопросам внутреннего государственного финансового контроля.

Заседание 27 июня было посвящено, в том числе обсуждению вопроса разработки и утверждения

классификатора нарушений. При этом было высказано принципиально важное решение: утвердить классификатор в качестве единого документа, как для органов внутреннего государственного финансового контроля, так и для органов внешнего государственного финансового контроля.

Важно отметить, что сам по себе проект классификатора нарушений (далее по тексту – проект классификатора), предлагаемый к утверждению, подразумевает не только классификацию нарушений, но и оценку рисков совершения таковых. Так, при учете рисков надлежит отражать такие показатели как значимость и вероятность. Это дополнение, по мнению автора, учитывает принцип классификации рисков, отраженный в проекте Концепции развития системы внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества менеджмента в секторе государственного и муниципального управления [8] (далее по тексту – Концепция), которая, в свою очередь, разработана в соответствии с положениями Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года [3].

Концепцией предлагается оценивать риски по трем параметрам:

- 1) влиянию события на выполнение процессов и процедур (операций), выполняемых в рамках финансового менеджмента;
- 2) возможного финансового, материального и репутационного ущерба для организации государственного сектора или публично-правового образования;

3) вероятности реализации события в течение определенного периода.

Автор полагает, что понятие «значимость», используемое в проекте классификатора включает в себя первых два параметра, указанных в Концепции, в то время, как понятие «вероятность» отражает третий параметр. Таким образом, оценка риска совершения нарушения (P) согласно проекту классификатора должна учитывать значимость последствий нарушения (Zn) и вероятность совершения нарушения (Wr).

При этом, и значимость, и вероятность могут быть как высокой, так и низкой. Следовательно, необходимо разработать систему оценки каждой из переменных.

При анализе вероятности совершения нарушения, очевидно, должны учитываться статистические данные за предыдущий отчетный период (St). Кроме того, сведения об объеме нарушений за отчетный период, детализированные по функциональной классификации бюджетных расходов (далее по тексту – сфера финансирования), позволят оценить вероятность совершения нарушений в конкретной отрасли.

Для этого необходимо составить так называемый рейтинг сфер финансирования, присвоив им соответствующее значение – рейтинг финансирования (Rf), исходя из объема финансирования согласно структуре расходов на очередной финансовый год.

Так, например, федеральный бюджет распределен на 2017 год следующим образом [1]:

Таблица 1 - распределение бюджетных ассигнований на 2017 год (млрд. рублей)

### Распределение бюджетных ассигнований на 2017 год (млрд. рублей)



Составлено автором

Как видно из таблицы 1, самым большим объемом финансирования в 2017 году запланирован на финансирование социальной политики (5 092,703 млрд. рублей), в то время, как наименьший объем запланирован на финансирование общегосударственных вопросов (1,141 млрд. рублей). Следовательно, каждой сфере финансирования можно присвоить рейтинг от 1 до 14, как показано в таблице 1, по возрастанию, присвоив наименьший рейтинг

сфере финансирования с наименьшим запланированным объемом финансирования.

Для оценки вероятности совершения нарушения в каждой сфере финансирования, автор предлагает статистические данные об объеме нарушений за предыдущий период по каждой сфере финансирования подвергать анализу с учетом присвоенного рейтинга соответствующей сфере финансирования путем произведения показателя объема нарушений



и рейтинга финансирования. Так, если в сфере СМИ совершено в предыдущем периоде 49 нарушений, то с учетом рейтинга 3, показатель вероятности совершения нарушений будет равен 147 единицам, в то время, как, если 249 нарушений совершено, например, в сфере национальной обороны, то пока-

затель вероятности совершения нарушений, с учетом рейтинга 11, будет равен 2 739 единицам. Для наглядного примера в таблице 2 для каждой сферы финансирования случайным образом приведен объем нарушений и рассчитан показатель вероятности совершения нарушений.

Таблица 2 - Пример расчета показателя вероятности совершения нарушений по сферам финансирования

Сфера финансирования	Rf	St (ед.)	Показатель вероятности совершения нарушений $St \times Rf$ (ед.)
Соц. политика	14	149	2086
Нац. экономика	13	180	2340
Нац. безопасность и правоохранительная деятельность	12	16	192
Нац. оборона	11	153	1683
Межбюджетные трансферты	10	90	900
Обслуживание гос и мун долга	9	275	2475
Образование	8	250	2000
Здравоохранение	7	9	63
Культура, кинематография	6	135	810
Физическая культура и спорт	5	105	525
ЖКХ	4	149	596
СМИ	3	249	747
Охрана окружающей среды	2	15	30
Общегосударственные вопросы	1	190	190

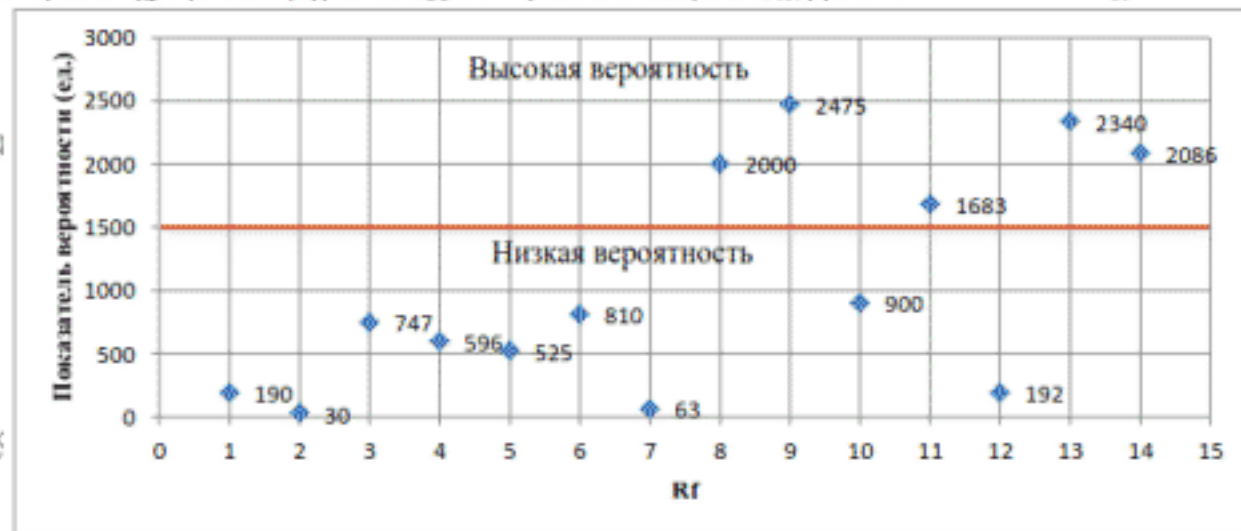
Составлено автором

Как видно из таблицы 2 показатель вероятности совершения нарушения поставлен в зависимость от рейтинга финансирования, что, по мнению автора, является необходимым условием для более объективной оценки рисков совершения нарушений в конкретной сфере финансирования.

Вместе с тем для определения, является ли тот или иной показатель вероятности высоким или низ-

ким, необходимо осуществить сравнительный анализ полученных данных по всем сферам. Для этого предлагается построить диаграмму и условно разделить ее на две области относительно данных о максимальном и минимальном показателе вероятности совершения нарушений за предыдущий период: область высокой вероятности и области низкой вероятности.

Рисунок 1 - Диаграмма определения степени вероятности совершения нарушений



Составлено автором

Подвергнув анализу данные, отраженные на Рисунке 1, можно сделать вывод, что при выделении в предыдущем периоде в сфере образования (8 Rf) 250 нарушений, в сфере обслуживания государственного и муниципального долга (9 Rf) – 275 нарушений, в сфере национальной обороны (11 Rf) – 153 нарушений, в сфере национальной экономики (13 Rf) – 180 нарушений и в сфере социальной политики (14 Rf) – 149 нарушений, эти сферы финансирования, с учетом присвоенного рейтинга финансирования, попадут в область высокой степени вероятности совершения нарушений.

Таким образом, при применении автором в совокупности количественных и качественных систем оценки переменная вероятности (Wr) для вышеуказанных сфер финансирования будет иметь значение «высокая вероятность».

Очевидно, что любая оценка при наличии неопределенного объема субъективного фактора может привести к расцвету субъективизма и, как следствие, к формированию коррупциогенных факторов. Поэтому максимальная регламентация процесса оценки, наличие утвержденной системы/процедуры оценки необходимы для минимизации негативных последствий субъективного мнения оценивающего.

В проекте концепции развития системы внутреннего финансового контроля закреплено, что «реестр рисков формируется на основе принятой классификации рисков» [8]. В соответствии с проектом классификатора нарушений, обсуждаемого 27 июня 2017 года на заседании Координационного комитета Совета по вопросам внутреннего государственного финансового контроля, риски предлагается оценивать для каждого вида/группы нарушений.

Поскольку каждое нарушение имеет различные последствия, являясь грубым, нарушением, за которое предусмотрена административная/уголовная ответственность или нарушением, не влекущим отрицательных последствий материального характера, оценка значимости последствий должна учитывать категорию/группу/вид нарушений, определенных в классификаторе нарушений. С этой целью, автор предлагает в классификаторе нарушений ранжировать нарушения на нарушения со значительными последствиями – «значительные» и нарушения с незначительными последствиями – «незначительные». Например, если нецелевое использование бюджетных средств является, безусловно, существенным нарушением, влекущим существенные

последствия, то такое нарушение, очевидно, должно быть отнесено к «значительным», в то время, как нарушение учета материальных средств, в части ненанесения на объект учета инвентарного номера является менее существенным и, соответственно, может быть отнесено к «незначительным». При этом, если принимать во внимание положение Концепции о том, что риски должны выявляться и оцениваться уполномоченным лицом (органом или должностным лицом) – Координатором внутреннего финансового контроля, то оценка значимости последствий нарушения, то есть отнесение нарушений к категории «значительных» или «незначительных», также должна определяться уполномоченным на то лицом.

Таким образом, классификатор, содержащий нарушения, ранжированные по степени значимости последствий, будет содержать информацию, необходимую для анализа риска нарушения в целом с учетом оценки вероятности его совершения.

С этой целью автор предлагает использовать матричный метод оценки риска нарушения с присвоением каждой степени риска соответствующей категории от 1 до 4.

Таблица 3 – Матрица оценки рисков нарушений

Значимость последствий нарушения	Вероятность совершения нарушений	
	Высоковероятные	Низковероятные
Значительные	<b>I категория</b> Перечень нарушений, отнесенных классификатором нарушений к нарушениям со значительными последствиями	<b>II категория</b> Перечень нарушений, отнесенных классификатором нарушений к нарушениям со значительными последствиями
Незначительные	<b>III категория</b> Перечень нарушений, отнесенных классификатором нарушений к нарушениям с незначительными последствиями	<b>IV категория</b> Перечень нарушений, отнесенных классификатором нарушений к нарушениям с незначительными последствиями

Составлено автором

Как показано в таблице 3, риски предлагается разделить на четыре категории:

- I категория – риски с высокой степенью вероятности, имеющие значительные последствия;
- II категория – риски с низкой степенью вероятности, но имеющие значительные последствия;
- III категория – риски с высокой степенью вероятности, влекущие незначительные последствия;
- IV категория – риски с низкой степенью вероятности и влекущие незначительные последствия.

Таким образом, все риски можно будет разделить на четыре категории с учетом статистических данных о выявленных финансовых нарушениях за предыдущий период, объема финансирования соответствующей отрасли, а также с учетом категории нарушений.

Так, например, если вероятность совершения нарушения по результатам анализа в сфере СМИ признана низкой, а в сфере национальной обороны – высокой, то такое нарушение, как нецелевое использование бюджетных средств, в случае отнесения классификатором такого нарушения к категории значительных, в сфере национальной обороны будет отнесено к I категории риска, а в сфере СМИ – ко II.

Таким образом, для оценки риска нарушений по вышепредложенному методу необходимо:

1. Определять рейтинг сфер финансирования (отрасли финансирования) установив им соответствующее значение – рейтинг финансирования (Rf), исходя из объема финансирования согласно структуре расходов на очередной финансовый год.
2. Подвергнуть анализу статистические данные о выявленных нарушениях по каждой отрасли финансирования за предыдущий период. При этом следует отметить, что наиболее полная картина о финан-

совой дисциплине в той или иной отрасли будет отражена, если статистические данные о нарушениях будут аккумулированы посредством межведомственного взаимодействия.

3. Рассчитать показатель вероятности совершения нарушений с учетом статистических данных и присвоенного рейтинга финансирования.

4. Осуществить сравнительный анализ полученной информации о показателях вероятности по отношению к самому высокому показателю, отнеся риск вероятности (Wr) в каждой отрасли финансирования к высоковероятным или низковероятным рискам.

5. Определить значимость последствий совершения нарушения (Zn), ранжировав нарушения на нарушения, имеющие значительные последствия, и нарушения, не влекущие значительных последствий.

6. На основании матрицы оценки рисков нарушений присвоить каждому виду/группе нарушений категорию риска от 1 до 4 для каждой отрасли финансирования.

Кроме того, необходимо определить орган власти, на который будут возложены функции по присвоению рейтинга финансирования (Rf) для каждой отрасли финансирования (пункт 1) и по оценке значимости последствия нарушения (пункт 5).

В заключение следует отметить, что Концепция предполагает для каждого риска, включенного в реестр рисков, определить «комплекс мер по их минимизации» [8]. В соответствии с Положением Федерального казначейства наделено полномочиями по применению мер «профилактического характера, направленных на недопущение нарушений» [2]. Кроме того, в рамках стратегической задачи Федерального казначейства на 2017 год по совершен-

створению деятельности Федерального казначейства по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере планируется осуществить внедрение Инструментов предупреждения нарушений [9]. Таким образом, разработку превентивных мер,

то есть мер, направленных на недопущение нарушений, для каждого из выявляемых и оцененных рисков может стать одним из инструментов в решении вопроса повышения эффективности внутреннего государственного финансового контроля.

#### Библиографический список

1. О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ (ред. от 01.07.2017) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/71570266/paragraph/194034:2>. Дата обращения - 28.08.2017.
2. О Федеральном казначействе: Постановление Правительства РФ от 01.12.2004 № 703 (ред. от 15.03.2017) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=214098&md=282590.2574714224&dst=100072&fld=134#0>. Дата обращения - 29.08.2017.
3. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года: распоряжение Правительства РФ от 30 декабря 2013 г. № 2593-р – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/01/main/Programma\\_30122013.pdf](https://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/01/main/Programma_30122013.pdf). Дата обращения - 28.08.2017.
4. О создании Совета по вопросам внутреннего государственного финансового контроля: Приказ Казначейства России от 11.10.2016 № 368 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=687347#0>. Дата обращения - 30.07.2017.
5. Отчета Министерства финансов Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» за 2015 год – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=114002](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=114002). Дата обращения - 30.07.2017.
6. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2015 году – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.sch.gov.ru/activities/annual\\_report/#874](http://www.sch.gov.ru/activities/annual_report/#874). Дата обращения - 30.07.2017.
7. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2016 году – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.sch.gov.ru/activities/annual\\_report/#896](http://www.sch.gov.ru/activities/annual_report/#896). Дата обращения - 30.07.2017.
8. Проект Концепции развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления с проектом плана мероприятий по ее реализации (от 25 марта 2016 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71264008/>. Дата обращения - 30.07.2017.
9. Официальный сайт Федерального казначейства. Информационный раздел «Стратегические цели и задачи» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/strategicheskie-celi-i-zadachi/?sphrase\\_id=1415508](http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/strategicheskie-celi-i-zadachi/?sphrase_id=1415508). Дата обращения - 16.08.2017.

#### References

1. O federal'nom byudzhete na 2017 god i na planovyy period 2018 i 2019 godov: Federal'nyj zakon ot 19.12.2016 № 415-FZ (red. ot 01.07.2017) – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://ivo.garant.ru/#/document/71570266/paragraph/194034:2>. Data obrashcheniya - 28.08.2017.
2. O Federal'nom kaznachejstve: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 01.12.2004 № 703 (red. ot 15.03.2017) – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=214098&md=282590.2574714224&dst=100072&fld=134#0>. Data obrashcheniya - 29.08.2017.
3. Ob utverzhdenii Programmy povysheniya effektivnosti upravleniya obshchestvennymi i municipal'nymi finansami na period do 2018 goda: rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 30 dekabrya 2013 g. № 2593-r – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [https://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/01/main/Programma\\_30122013.pdf](https://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/01/main/Programma_30122013.pdf). Data obrashcheniya - 28.08.2017.
4. O sozdanii Soveta po voprosam vnutrennego gosudarstvennogo finansovogo kontrolya: Prikaz Kaznachejstva Rossii ot 11.10.2016 № 368 – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=687347#0>. Data obrashcheniya - 30.07.2017.
5. Otcheta Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii «Upravlenie gosudarstvennymi finansami i regulirovanie finansovyh rynkov» za 2015 god – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=114002](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=114002). Data obrashcheniya - 30.07.2017.
6. Otchet o rabote Schetnoj palaty Rossijskoj Federacii v 2015 godu – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.sch.gov.ru/activities/annual\\_report/#874](http://www.sch.gov.ru/activities/annual_report/#874). Data obrashcheniya - 30.07.2017.
7. Otchet o rabote Schetnoj palaty Rossijskoj Federacii v 2016 godu – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.sch.gov.ru/activities/annual\\_report/#896](http://www.sch.gov.ru/activities/annual_report/#896). Data obrashcheniya - 30.07.2017.
8. Proekt Konceptii razvitiya sistem vnutrennego finansovogo kontrolya, vnutrennego audita i ocenki kachestva finansovogo menedzhmenta v sektore gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya s proektom plana meropriyatij po ee realizacii (ot 25 marta 2016 g.) – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71264008/>. Data obrashcheniya - 30.07.2017.
9. Oficial'nyj sayt Federal'nogo kaznachejstva. Informacionnyj razdel «Strategicheskie celi i zadachi» – [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/strategicheskie-celi-i-zadachi/?sphrase\\_id=1415508](http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/strategicheskie-celi-i-zadachi/?sphrase_id=1415508). Data obrashcheniya - 16.08.2017.

## ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Прасолова Т.Ю., к.э.н., ООО «РСУ-6»

Бутакова М.Э., Пермский государственный национальный исследовательский университет, университет Манчестер Метрополитан

**Аннотация:** Статья посвящена проблемам интеграции концепции устойчивого развития и принципов проектного менеджмента в его существующем формате. Выявлены суть понятия «устойчивое развитие» и роль бизнеса в обеспечении устойчивости и применении моделей линейной и круговой экономики. Сформулирован и рассмотрен комплекс из 6 принципов устойчивого развития, адаптированный для анализа аспектов проектного менеджмента, определены сферы влияния выделенных принципов на процессы проектного менеджмента. Сделан вывод о невозможности в полной мере реализовать принципы устойчивого развития в рамках актуальных парадигм «традиционного проектного менеджмента». Таким образом, обоснована необходимость трансформации фундаментальных концепций проектного менеджмента через интеграцию с принципами устойчивого развития, то есть формирования концепции нового «устойчивого проектного менеджмента».

**Ключевые слова:** традиционный проектный менеджмент, устойчивый проектный менеджмент, принципы устойчивого развития, процессы проектного менеджмента.

**Abstract:** The article is devoted to the issues of integration of the sustainable development concept principles into project management theory and practice in its existing form. It highlights the essence of the sustainable development concept, and illustrates the role of business in providing sustainability and applying linear and circular economy models. A complex of 6 principles of the sustainable development, adapted for the analysis of aspects of project management, has been formulated and examined; influence of the identified principles have been defined regarding the project management processes. Impossibility of the full implementation of the sustainable development principles into project management within the current framework of "traditional project management" is concluded. Thus, the sustainable development principles could be integrated into the project management provided that the project management's fundamental concepts are transformed, that is, the concept of a new "sustainable project management" is developed.

**Keywords:** traditional project management, sustainable project management, principles of sustainable development, project management processes.

### Введение

Необходимость перехода к устойчивому развитию в интересах всего человечества обоснована неблагоприятными прогнозами истощения ресурсов планеты в условиях стабильно прогрессирующего роста населения и его потребностей. В роли преобразователя ресурсов в экономические блага на сегодняшний день выступает сфера бизнеса. Стоит отметить, что фирма как экономический агент при достижении определенных рыночных позиций адвандов к экономической власти приобретает значительное политическое влияние, то есть принимаемые ими концептуальные основы и направления способны оказать существенное влияние на формирование набора принципов конкретной практики, отрасли или кластера. При этом, наиболее распространенным форматом деятельности, рассматриваемой как переход организации из текущего состояния в желаемое, является разработка и реализация проектов. Таким образом, актуальными являются выделение и исследование:

1. возможностей реализации принципов устойчивого развития в рамках традиционного проектного менеджмента (ТМ);

2. возможностей и потенциальных проблем интеграции принципов проектного менеджмента и устойчивого развития с формированием новой концепции устойчивого проектного менеджмента (УПМ);

3. предполагаемых эффектов от внедрения выделенных принципов устойчивого развития на процессы проектного менеджмента.

Определение устойчивого развития и его параметров

На современном этапе понятие устойчивого развития имеет достаточно широкое распространение. Однако, устойчивость часто неверно истолковывается: делается акцент на экологической составляющей, тогда как должен быть баланс нескольких элементов (рис. 1). Традиционно к ним относятся:

- Экономика, то есть выгодность, экономическое процветание и инновации,
- Экология, то есть сохранение биоразнообразия и других качеств планеты,
- Социум, то есть восприятие человеческой жизни как ценности и соблюдение прав человека.



Рисунок 1 - Три измерения устойчивости

При этом, исходя из определения устойчивого развития как "развитие, позволяющее удовлетворять нужды настоящего без ущерба возможности будущих поколений удовлетворять свои" [5; 2] можно говорить о четвертом элементе:

Время, то есть учет интересов будущих поколений.

Устойчивое развитие, таким образом, проявляется в гармоничном качественном улучшении по перечисленным направлениям. Следует отметить, что улучшение по одному и/или нескольким направле-

ниям за счет других направлений не может быть названо развитием, так как в таком случае речь идет о перераспределении имеющихся ресурсов без повышения устойчивости производства в целом [4].

С точки зрения теории, абсолютной устойчивостью обладает закрытая система. Очевидно, в бизнес среде такое неосуществимо: любая система создается для производства чего-либо, то есть она неизбежно потребляет ресурсы и осуществляет процессы с тем, чтобы произвести продукты (простейшая модель системы представлена на рис. 2).



Рисунок 2 - Простейшая система производства

Следует отметить, что система производства может оказывать различное влияние на окружающую среду за счет способа организации производственного процесса.

Роль бизнеса в обеспечении устойчивого развития

Линейная и Круговая Экономика  
В настоящее время наиболее широко распространена линейная система производства (рис. 3).



Рисунок 3 - Линейная экономика

Такой подход ведет к относительно быстрому истощению ресурсов планеты, что, особенно в условиях стабильного роста населения, ставит человечество под угрозу нехватки даже самых необходимых благ, таких как питьевая вода и продукты питания. Ухудшение экологических показателей негативно сказывается на здоровье людей, к тому же, высокий уровень стресса, провоцируемый современным образом жизни, наносит ущерб социальной сфере. Согласно исследованиям, в 2012 году объем человеческого вмешательства более чем в полтора

раза превысил возможности планеты, и отмечается дальнейшее ухудшение ситуации (например, рост выбросов CO<sub>2</sub>) [5]. Однако, линейное производство может быть трансформировано в соответствии с принципами устойчивого развития, которые будут рассмотрены позднее, в целях снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Трансформированная система производства представляет собой кольцо (рис. 4), на ней основаны такие подходы как Нулевые отходы и C2C (Cradle2Cradle).



Рисунок 4 - Круговая экономика

То есть ресурсы, однажды попавшие в систему, используются многократно, проходя циклы переработки, при этом сохраняется качество ресурсов, то есть качество продукта не зависит от количества пройденных ресурсами циклов. Естественно, такая система требует разработки и внедрения соответствующих технологий и оборудования, то есть значительных инвестиций. Также остается потребность в энергии и в первичных и дополнительных ресурсах, объем которых определяется технологическими возможностями и особенностями производства. Однако, согласно эмпирическим данным, переход предприятий на круговое производство дает поло-

жительный экономический эффект в средне- и долгосрочной перспективах. Это объясняется, в первую очередь, тем фактом, что меньшее потребление и сокращение отходов экономически выгодно как с точки зрения закупок, так и утилизации. Кроме того, концентрация внимания на процессах производства и их улучшении позволяет повысить эффективность производства в целом за счет лучшей технологии, организации и координации, с последующим распространением лучших практик.

Проектный менеджмент и устойчивое развитие  
Ранее было сказано, что современный формат деятельности человека не может быть назван

устойчивым. В то же время, приведенные примеры неблагоприятных прогнозов свидетельствуют о необходимости перехода к устойчивому развитию в интересах всего человечества.

На сегодняшний день сфера бизнеса выступает не только в роли преобразователя ресурсов в экономические блага, но и имеет значительное политическое влияние.

Движущая и преобразующая сила субъектов бизнес среды, в особенности, крупных транснациональных корпораций, зачастую превосходит возможности государственных регуляторов за счет преодоления территориальных и национальных границ и других факторов. При этом, способом введения изменений являются проекты.

Действительность такова, что широкая общественность достаточно инертна, так как инертность обеспечивает устойчивость, и для реализации номинально общепринятых ценностей требуется определенная критическая масса инициативных индивидов, обладающих нужными квалификациями. Согласно мнению Мэри МакКинлей, вице-президента IPMA, именно профессиональные проектные менеджеры находятся в нужной позиции для внедрения принципов устойчивого развития в бизнес и общество [5].

Возросшее внимание общества к теме устойчивого развития находит свое отражение в создании комиссий (Brundtlandt Commission), инициатив (Global Reporting Initiative: G4 Guidelines), разработке стандартов, сертификатов (ISO 26000, ISO 14001) и принципов (United Nation Global Compact 2010, the Natural Step Framework). Так как проектная деятельность как таковая направлена на удовлетворение запросов общества, упоминания устойчивого развития встречаются и в проектом менеджменте (OGC, PMI, IPMA). Таким образом, в широком, глобальном смысле, для любого проекта может быть сформирован круг заинтересованных лиц, в чьи критерии успешности проекта входят параметры его устойчивости, но часто интересы менее влиятельных (отдаленных) групп не учитываются.

Стоит отметить, что для компаний переход на устойчивое развитие несет не только дополнительную ответственность, но и определенные возможности. Прежде всего эти возможности основываются на мотивации и создании положительного имиджа компании как поставщика товаров или услуг, делового партнера и работодателя, что позволяет работать с наиболее подходящими ресурсами. Далее, оказание положительного влияния на местное сообщество позволяет повысить лояльность бренду, тем самым превращая рост населения в рост рынка сбыта.

Другими словами, принятие проектным менеджментом принципов устойчивого развития может являться реакцией на запросы общества и быть частью управления заинтересованными сторонами, что можно свести к понятию «традиционного проектного менеджмента» (ТПМ). Однако, возможна противоположная ситуация, когда переход к устойчивости инициируется проектным менеджментом в роли драйвера и происходит в форме смены парадигм, переосмысления ценностей и целей и коренного изменения процессов, то есть формируется принципиально новый «устойчивый проектный менеджмент» (УПМ). Далее будут рассмотрены шесть принципов устойчивого развития и возможности их реализации в рамках ТПМ и УПМ.

Принципы устойчивого развития

На настоящий момент единый комплекс принципов устойчивого развития отсутствует. Однако исследование тематической литературы позволяет выявить определенные наборы таких принципов, которые могут быть скомбинированы для формиро-

вания рамок настоящего исследования. Используемый в статье комплекс принципов сформулирован J. Planko и G. Silvius в книге «Sustainability In Project Management» [5] с некоторыми дополнениями из книги «Экология «в законе»» Г. Краснощекова и Г. Розенберга [7] и выбран как наиболее репрезентативный именно с точки зрения проектного менеджмента.

Баланс социальных, экономических и экологических потребностей

Согласно модели Вилларда, подход к балансировке этих трех измерений зависит от стадии зрелости компании. На начальных, реактивных, стадиях негативные эффекты экономической деятельности на другие сферы компенсируются за счет некоторого снижения прибыльности. На более высоких, проактивных стадиях, начинает работать принцип единства целей, то есть деятельность направлена не на возмещение ущерба, а на создание положительных результатов по всем трем направлениям [5].

Принцип компенсации хорошо вписывается в традиционную концепцию железного треугольника [2], где затраты (и время) отражают прибыль, а социальные и экологические эффекты относятся к качеству. Стоит отметить, что аксиома о взаимозависимости вершин треугольника противоречит обязательному критерию устойчивого развития (гармоничное развитие по трем направлениям). Кроме того, даже при распространяющемся сейчас холистическом подходе, традиционный менеджмент заинтересованных сторон в большей мере ориентирован на запросы наиболее влиятельных участников, чьи приоритеты зачастую противоречивы либо смещены в сторону экономической составляющей. К тому же, даже при расширении круга участников, остается достаточно высокая вероятность ущемления чьих-то интересов из-за невозможности точного определения каждой группы и ее потребностей, недостаточной для формирования обоснованного мнения осведомленности людей; согласование большого количества внешних разнонаправленных требований трудоемко, если вообще возможно, и значительно усложняет начальные этапы проекта. Таким образом, с точки зрения принципа единства целей, ТПМ способен обеспечить начальные этапы перехода к устойчивому развитию, но дальнейшее развитие затруднительно.

Проактивная позиция в устойчивом развитии подразумевает высокую степень интеграции социальной, экономической и экологической сторон проекта. При сравнении концепции железного треугольника и принципа единства целей становится ясно, что принцип добавляет новый аспект содержания и процессов проекта, то есть необходимость гармонизации целей затрагивает глубинные внутренние механизмы проекта и, соответственно, проектного менеджмента. Значительно модифицируются стадии инициации, планирования и исполнения проекта. Такая всесторонняя модификация естественно предполагает изменение восприятия и сдвиг парадигмы проектного менеджмента, которые выливаются в фундаментальные новшества. Другими словами, полная реализация принципа баланса социальных, экономических и экологических потребностей не вписывается в рамки управления заинтересованными сторонами и требует коренных изменений проектного менеджмента в целом.

Кратко-, средне- и долгосрочная ориентация деятельности

В целом, различия горизонтов целеполагания ТПМ и УПМ могут быть описаны с помощью концепций жизненного цикла.

ТПМ базируется на концепции жизненного цикла проекта, состоящей согласно Project Management

Institute, из пяти фаз: инициация, планирование, исполнение, мониторинг и контроль, завершение [3]. Оценка конечного результата на стадии завершения (Например, передачи проекта в постоянную структуру) и необходимость получить поддержку от спонсоров объясняют сравнительно краткосрочную ориентацию ТПМ. Кроме того, золотое правило современного бизнеса, сформулированного Леонардо Фибоначчи в 1202 году, гласит, что «сумма, полученная сегодня, больше той же суммы, полученной завтра» [8; 99]. То есть, согласно временной теории денег, быстрый положительный финансовый результат при прочих равных условиях ценнее долгосрочного, тогда как социальные и экологические эффекты более значимы в долгосрочном периоде.

Стоит отметить, что в этом смысле данный принцип переключается с предыдущим, но акцент делается именно на временной шкале. Временная сущность проектов и их подчинение постоянным структурам позволяет ограничивать фокус проекта рамками ответственности проектного менеджера, хотя данные аспекты не обязаны быть идентичными. Таким образом, за исключением специфических проектов, наступление социальных и экологических результатов в значительной мере лежит за рамками традиционных проектов. Предпринимаемые в рамках ТПМ попытки интеграции проектного и стратегического менеджмента, согласно оценкам экспертов, ведут к созданию тяжеловесных структур, где проектный менеджмент практически полностью контролируется высшим менеджментом.

УПМ предполагает учет не только жизненного цикла самого проекта, но и жизненных циклов активов и продуктов. Добавление таких обширных областей может рассматриваться как расширение системных границ проектного менеджмента, так как под его воздействием в той или иной мере должны быть модифицированы:

1. начальные стадии жизненного цикла проекта (стадии инициации, планирования и исполнения проекта)

2. и аспекты проектного менеджмента (цели, требования, содержание, процессы, заинтересованные лица, риски и др.).

Общая ориентация деятельности на будущее помогает согласовать экономические и социально-экологические цели через включение данных изменений во временной фокус проекта.

Также, стратегическая ориентация и расширение рамок оказывает влияние на критерии успешности проекта. Рамки железного треугольника (поддержки, время, качество) не отражают реальной созданной в ходе проекта ценности, которая сегодня рассматривается как ключевой критерий успеха. Восприятие ценности субъективно и зависит от ожиданий заинтересованных сторон. Так как УПМ расширяет круг заинтересованных лиц практически до бесконечности, включая в него не только современные, но и будущие поколения, в роли механизма защиты интересов невлиятельных групп заинтересованных лиц выступают этика и мораль, выделенные в отдельный принцип, рассмотренный ниже.

Таким образом, как и в предыдущем принципе, управление заинтересованными сторонами в ТПМ предоставляет некоторые возможности для начальных шагов перехода к устойчивому развитию. Однако, эффективный проектный менеджмент в соответствии с принципом временного баланса требует трансформации более глубоких внутренних процессов, затрагивающих фундаментальные постулаты.

**Баланс локальных и глобальных целей**

Процессы глобализации, обеспеченные развитием и широким распространением телекоммуникационных и информационных технологий, закономерно привели к значительному усилению взаимозависимости

местей между территориально разобщенными процессами и явлениями. В связи с этим у компаний не только появился широкий доступ к различным ресурсам мирового рынка, но и возрос уровень конкуренции и значительно расширился круг заинтересованных лиц.

В ТПМ территориальные рамки проекта обычно строго ограничены. Проект может иметь обширную географию охвата, при этом его последствия рассматриваются именно по отношению к задействованным территориям, не принимая в расчет так называемые внешние эффекты. Таким образом, картина мира представляется фрагментированной, что не позволяет ориентировать проекты на благо глобального сообщества. Кроме того, изменяющаяся бизнес среда ведет к формированию новых бизнес процессов, моделей и обычаев, таких как удаленное производство и создание виртуальных организаций, что усиливает взаимную интеграцию деятельности. Вполне естественно, что проектный менеджмент, будучи, по сути, способом введения изменений, должен адекватно отвечать на подобные трансформации. Стоит отметить, что простое расширение рамок каждого проекта до глобальных выглядит, как минимум, нерациональным. Пассивные попытки взаимной увязки интересов различных групп населения малопродуктивны, так как, во-первых, число таких групп слишком велико, во-вторых, их интересы, скорее всего, окажутся взаимоисключающими.

В качестве ответа на формирование «маленького мира» УПМ предлагает холистический подход, рассматривающий планету и ее население как единую целостную систему. При таком подходе логически выстраивается иерархия приоритетов от глобальных к локальным [4]. Переход с локального фокуса на холистический подход создает два уровня содержания проекта (глобальный и локальный), то есть принципиально меняет его организацию и процессы. Наибольшее влияние оказывается на стадии инициации, планирования и исполнения, так как именно в них отражается баланс названных приоритетов.

Таким образом, реализация принципа баланса локальных и глобальных интересов также возможна только при изменении мировоззрения и требует трансформаций проектного менеджмента.

Три рассмотренных выше принципа служат общей цели «делать правильные вещи».

**Потребление дохода, а не капитала**

В широком смысле «капитал» определяется как нечто, способное приносить доход [6]. То есть, логичным условием рационального использования капитала будет недопущение его истощения для сохранения этой способности. Однако, особенности проектной деятельности, в частности, ее временная природа, часто ведут к пренебрежению данным условием.

ТПМ, как было сказано выше, ориентирован на достижение желаемых целевых показателей к моменту завершения проекта. При этом складывается ситуация, когда за сохранением экономического капитала следит высший менеджмент через контроль денежных потоков, а социальный и экологический капиталы могут в принципе оставаться на периферии. То есть, проектный менеджер заинтересован в том, чтобы полученный им во временное пользование капитал показал максимальную отдачу за время проекта, дальше его ответственность не распространяется. В качестве иллюстрации приведем отношение к работникам как один из наиболее показательных примеров, применимый к абсолютно всем проектам.

Работа в проекте обычно подразумевает достаточно интенсивную нагрузку и стресс. Однако, согласно принципу устойчивости, уровень напряжения

во время проекта не должен снижать рабочих качеств персонала после их выхода из проекта. Это может быть достигнуто за счет грамотного распределения нагрузки, создания правильной атмосферы и различных форм инвестиций в человеческий капитал, при этом для проектного менеджера последняя возможность практически недоступна. Таким образом, возникает конфликт между необходимостью показать максимальную отдачу и сохранением капитала.

При принятии данного принципа как базового в УПМ, конфликт естественным образом разрешается, так как потенциальный доход с капитала становится важнее извлечения краткосрочной выгоды. Стратегическая ориентация УПМ, включающая учет жизненного цикла активов (капитала), рассмотрена выше. В рациональной эксплуатации капитала отчетливо проявляется ответственность и вклад в устойчивое развитие именно проектного менеджера, так как здесь задействованы внутренние процессы проекта, неочевидные и/или часто неприципиальные стороннему наблюдателю. То есть рациональное использование полученного капитала с учетом его дальнейшего функционирования зависит от принятия проектным менеджером ответственности за переход к устойчивому развитию. Наибольшему влиянию подвергаются стадии планирования и особенно исполнения проекта.

#### Ответственность и прозрачность

Принципы ответственности и прозрачности характеризуют два аспекта. Во-первых, принятие компанией ответственности за свою политику и деятельность, а также за весь спектр результатов этой деятельности (социальных, экономических, экологических). Во-вторых, предполагается прозрачность корпоративной информации, позволяющая заинтересованным лицам оценивать действия компании на предмет их обоснованности, соответствия заявленной миссии и др. и сравнивать компании между собой; также обеспечивается возможность для лучшей координации на первый взгляд независимых проектов.

В ТПМ большое внимание уделяется принципу ответственности, реализуемому в формате документации и отчетности. Здесь большое значение имеет выбор метрики, по которой осуществляется отчетность: традиционно – это параметры железного треугольника, характеризующие экономическую сторону, в то время как деятельность в рамках УПМ в равной степени учитывает социальные и экологические показатели. То есть реализация принципа ответственности требует только модификации параметров отчетности без трансформации самой системы. Согласно модели зрелости Вилларда такой подход соответствует второй-третьей из пяти стадий, то есть находится на рубеже между реактивной и проактивной позициями.

Принцип прозрачности в ТПМ обычно ограничен рамками проекта. Другими словами, проектный менеджер контролирует информацию о проекте, поступающую к заинтересованным лицам, часто с целью манипулирования их мнением. В целом, такой подход выглядит достаточно логичным в традиционных условиях, но при глобальной ориентации в рамках УПМ перспектива лучшей координации с внешними проектами представляется более выигрышной. Примером может быть использование побочных продуктов или отходов одного проекта для нужд другого, таким образом, первый проект снижает затраты на утилизацию, а второй – затраты на ресурсы. Хотя данный принцип не оказывает явного влияния на определенные стадии проектного менеджмента, он требует модификации восприятия и переосмысления комплекса проектных процессов в целом. Переосмысление проявляется в форме при-

нятия проактивной позиции не только во взаимодействии с заинтересованными лицами, но и проектного менеджмента в целом, то есть выходит за рамки адаптации ко внешним запросам и подразумевает субъектную (инициативную и ответственную) роль проектного менеджера.

Последние два принципа служат цели «делать вещи правильно».

#### Личностная Система ценностей, мораль и этика

Как было сказано выше, концепция устойчивого развития подразумевает сильную привязку к общественной системе ценностей, выражающейся в нормативных принципах морали. С учетом выявленной выше потенциальной роли проектного менеджера в направлении и организации общественной деятельности, можно говорить о том, что в идеальной ситуации решения проектного менеджера принимаются в интересах всеобщего благосостояния.

В ТПМ выгоды определенного сравнительно небольшого круга влиятельных лиц зачастую имеют приоритет над общественными интересами, формируя систему управления заинтересованными сторонами. Интересы общества в целом могут не совпадать с целями проекта. В определенной степени эти интересы защищаются законодательно, что порождает конфликты, вероятность оппортунистического поведения и значительные общественные издержки на обеспечение контроля.

В УПМ соответствие проекта некоторому набору этических норм является необходимым условием его реализации. Набор ценностей и норм проекта определяется контекстными условиями и этическим кодексом проектного менеджера, способного в данной ситуации оказать некоторое влияние на вышестоящее руководство. В данной ситуации проектный менеджер становится проводником общественных изменений, и такая позиция требует четкого понимания текущей ситуации, желаемого состояния и этически допустимых путей его достижения. Согласно экспертам, наиболее общественно выгодные результаты вписываются в сочетание деонтологической и утилитаристской этики [5].

Принятие этических принципов как центральных в принятии решений существенно изменяет процессы ПМ. Сложно выделить определенные стадии, где это влияние более заметно, так как речь идет скорее об общем изменении восприятия. Принцип этичности объединяет две вышеупомянутые цели в обобщающее «правильно делать правильные вещи».

#### Заключение

Можно выделить следующие сферы влияния принципов устойчивого развития на процессы проектного менеджмента.

1. Контекст проекта. Контекст характеризуется расширением пространственных и временных рамок, согласованием со стратегией компании.

2. Заинтересованные лица. Круг заинтересованных лиц расширяется до современного и будущего глобального сообщества; предполагается смена подхода «управление заинтересованными лицами» подходом «управление в интересах заинтересованных лиц» [1].

3. Бизнес кейс. Предполагается ориентация бизнес кейса и спецификаций проекта на холистический подход, то есть учет социально-экологических факторов наравне с экономическими.

4. Успех проекта. Критерии успеха соответствуют модифицированному бизнес кейсу и спецификациям и учитывают расширенный жизненный цикл проекта.

5. Закупки и снабжение и использование ресурсов. Предполагается выбор материалов и поставщиков, обеспечивающих экономичное безопас-



ное производство, соответствующее этическому кодексу.

6. Система коммуникаций и отчетности. Коммуникации и отчетность строятся на принципах ответственности и прозрачности и представляют целостную картину проекта и полного спектра его результатов.

7. Управление рисками. Риски также рассматриваются в расширенном пространственном и временном контексте, особое внимание уделяется жизненному циклу создаваемого продукта.

8. Управление знаниями. Данный аспект подразумевает накопление эмпирических знаний в ходе работы над проектом с целью их дальнейшей обработки и использования для совершенствования организации и процессов в будущем.

9. Человеческий капитал. Устойчивое управление человеческим капиталом подразумевает не-

допущение его истощение при максимальном раскрытии потенциала. Это достигается за счет отсутствия дискриминации, грамотного подбора обязанностей и пост-проектной работы, соблюдения баланса «работа-отдых».

Таким образом, модификации проектного менеджмента, необходимые для реализации принципов устойчивого развития не вписываются концепции, принятые в ПМ, то есть они не могут рассматриваться только как часть управления заинтересованными лицами при пассивной роли проектного менеджмента. Переход к устойчивому развитию может быть осуществлен только «изнутри»: при смене мировоззрения и трансформации фундаментальных концепций, то есть формировании нового, устойчивого проектного менеджмента.

#### Библиографический список

1. Eskerod, P., Huemann, M. Sustainable development and project stakeholder management: What standards say // *International Journal of Managing Projects In Business*, 2013, 6(1) pp. 36-50.
2. Kerzner, H. (2009) *Project management. A systems approach to planning, scheduling, and controlling*. 9th ed. - Hoboken: John Wiley & Sons, Inc, 2009. - 1014 p.
3. Project Management Institute (PMI). *A Guide to Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*, 5th ed. - USA: Project Management Institute, 2015. - 590 p.
4. Silvius, G., Schipper, R. A conceptual model for exploring the relationship between sustainability and project success // *Procedia Computer Science*, 2015, 64, p. 334 - 342.
5. Silvius, G., Schipper, R., Planko, J., Brink, J., Kohler, A. *Sustainability in Project Management*. - Farnham: Gower Publishing, 2012. - 164 p.
6. Борисов, А. Б. *Большой экономический словарь*. - Москва: Книжный Мир, 2007. - 896 с.
7. Краснощеков Г.П., Розенберг Г. С. *Экология в законе*. - Тольятти: ИЗВБ РАН, 2002. - 248 с.
8. Минько Э., Завьялов О., Минько А. *Оценка эффективности коммерческих проектов: учебное пособие*. - Санкт-Петербург, 2014. - 368 с.

#### References

1. Eskerod, P., Huemann, M. Sustainable development and project stakeholder management: What standards say // *International Journal of Managing Projects In Business*, 2013, 6(1) pp. 36-50.
2. Kerzner, H. (2009) *Project management. A systems approach to planning, scheduling, and controlling*. 9th ed. - Hoboken: John Wiley & Sons, Inc, 2009. - 1014 p.
3. Project Management Institute (PMI). *A Guide to Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*, 5th ed. - USA: Project Management Institute, 2015. - 590 p.
4. Silvius, G., Schipper, R. A conceptual model for exploring the relationship between sustainability and project success // *Procedia Computer Science*, 2015, 64, p. 334 - 342.
5. Silvius, G., Schipper, R., Planko, J., Brink, J., Kohler, A. *Sustainability in Project Management*. - Farnham: Gower Publishing, 2012. - 164 p.
6. Borisov, A. B. *Boł'shoj ehkonomicheskiy slovar*. - Moskva: Knizhnyj Mir, 2007. - 896 s.
7. Krasnoshechikov G.P., Rozenberg G. S. *Eh'kologiya v zakone*. - Tol'yatti: IZhVB RAN, 2002. - 248 s.
8. Min'ko E.H., Zav'yalov O., Min'ko A. *Otsenka ehffektivnosti kommercheskih proektov: uchebnoe posobie*. - Sankt-Peterburg, 2014. - 368 s.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

**Ракитина И.С.**, к.э.н., доцент, Финансовый Университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал

**Гуськов А.А.**, к.э.н., доцент, Финансовый Университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал

**Пронькина А.В.**, финансовый аналитик, эксперт, Центр инвест-решений и маркетинга «Гамбит»

**Аннотация:** В статье рассмотрен зарубежный опыт анализа финансового рынка. В ходе обобщения современных подходов к изучению колебаний на финансовых рынках в статье предложено применение высокочастотных и низкочастотных колебаний, как новых элементов анализа, а также выявление среди них наиболее эффективных для исследования волатильности на рынке. Основной применением элементов анализа финансового рынка является использование математических методов. По итогам исследования выявлено, что наиболее эффективными для анализа фондового рынка является применение «низкочастотные» колебания.

**Ключевые слова:** доходность, ликвидность, фондовый рынок, ценовые параметры, спред.

**Abstract:** The article considers foreign experience of financial market analysis. During the synthesis of modern approaches to the study of fluctuations in the financial markets in the article the application of high-frequency and low-frequency oscillations as a new element of the analysis and identifying the most effective way to study volatility in the market. The main application of the elements of the financial market analysis is the use of mathematical methods. According to the results of the study the most effective for the analysis of the stock market are the "low-frequency" fluctuations.

**Keywords:** profitability, liquidity, stock market, the price parameters, the spread.

В развитии любой экономической системы возникают явления, природу которых можно исследовать не только с помощью экономико-математических, но и физических методов. Этим характеризуется экономическая физика – это недавно возникшее направление научных знаний, которое предусматривает применение элементов физики при анализе экономических данных и событий.

Основными параметрами при исследовании финансовых рынков являются показатели риска и доходности, имеющие четкую математическую форму. Среди множества факторов, воздействующих на эти переменные величины, наиболее важными являются показатели ликвидности. Они в первую очередь влияют на ситуацию на рынках, что неоднократно было доказано в трудах зарубежных ученых.

Современные ученые все чаще прибегают к измерению ликвидности с помощью таких физических параметров как «частота» колебаний, «амплитуда» колебаний и «периоды» колебаний. Многочисленные научные работы, показали, что ликвидность является важнейшей переменной, которая влияет на стоимость акции. Используя различные меры ликвидности, эти исследования в целом подтверждают теорию премии за ликвидность в виде доходности, которая предусматривает компромисс между рентабельностью активов и их ликвидностью.

Об этом свидетельствуют труды Амивеста, Амихуда, Пастора, Стамбу и других ученых. В общем виде варианты измерения ликвидности, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Методы измерения ликвидности

Измерители ценового воздействия	
Уровень ликвидности Amivesta	$avt = \frac{\sum vold}{\sum  rd } * 0.00001$ , где $vold = abs(prcd) * (vold)$ или $amv = \frac{\sum vold}{\sum  rd } * 0.00001$
Уровень ликвидности временного ряда Amivesta	$avt = \frac{\sum vold}{\sum  rd } * (1/mve)$ или $amvt = \frac{\sum vold}{\sum  rd } * (1/sho)$
Уровень ликвидности Amihuda	$llq =  rd  / (\sum vold) * (10^2)^2$ или $llq =  rd  / (\sum vold) * mve$
Торговые измерители частоты	
Оборот акций	$shn = \sum vold / sho$
Рыночная стоимость оборачивающихся бумаг	$mvn = \sum vold / mve$
Устаревшие ценовые измерители	
Пропорции нулевой дневной доходности	$pzr = \sum 2rd / dym$
Транзакционные издержки	
Средний спред за месяц	$sp = (ask - bidd)$
Установленный месячный спред	$rsp = (ask - bidd) / abs(prcd)$

Источник автора.

Эмпирические исследования показали, что  $avt$ ,  $amv$ ,  $llq$  более волатильны, чем их дополнения в виде временных рядов.

При этом исследования множества ученых не замыкаются лишь на детализации ликвидности, но и рассматриваются в переносе на некоторые ценовые модели.

Некоторые рассматривали статистический период ценовой модели CAPM, который указывает на то, что истинной мерой систематического риска, при рассмотрении ликвидности расходов, является чистая (после покупки и продажи) доходность.

Амихуда и другие ученые в 2002 году использовали измерители ликвидности в моделях CAPM и доказали, что они значительно повышают производительность стандартных CAPM для большинства портфелей [2, p.53].

В работах Пастора Л. и Стэмбоу Р. были разработаны измерители совокупной ликвидности на основе ежедневных разворотов цен.

Другие ученые изучали роль ликвидности активов на примере ценообразования на австралийском фондовом рынке и предложили модифицировать трехфакторную модель CAPM путем включения ликвидности.

Среди множества факторов ликвидности и методов их расчета выделяются наиболее важные переменные по степени их воздействия на риск и доходность ценных бумаг, торгуемых на фондовой бирже.

Зарубежные экономисты протестировали наилучший период времени для определения значений ликвидности, уделив особое внимание взаимосвязям изменения транзакционных издержек и ликвидности на рынке ценных бумаг. В качестве временного отрезка для измерения показателей ликвидности наиболее часто используются ежемесячные данные. Они предложили альтернативу распространенным показателям измерения ликвидности Амихуда. Они сравнили каждый измеритель с эффективным спредом, полученным исходя из двух разных базовых цен, взятых из торговой системы NYSE и TAQ с 1993 с 2005 годы. Ежемесячные базовые цены были приняты за средние ежемесячные индексы торгов акций, основанные на ежедневных торгах и корреспондирующие с лучшими котировками спроса и предложения за месяц. Аналогично в исследовании Гоенко Р., Холдена Кр. и Трчинка Ч. были рассчитаны годовые значения базовых цен.

Вторым шагом исследования было сравнение каждого измерителя с реальным спредом по комбинации биржевых правил торгов и лимитов рынка по объему обращения, и их связи с ценовыми факторами.

Ежемесячно изучались движения двенадцати показателей реального спреда и двенадцати факторов ценового влияния, измеряя их способность соотносить сущность критериев высокочастотности базовых цен. Это «Реальное разовое изменение биржевой цены», «Реальное разовое изменение биржевой цены 2», которые изучал Холден в 2007 году (называемое в честь его самого «Холден») и «Размер лота и сплит», который в данном исследовании был проработан.

Другие компоненты были взяты из предыдущих исследований Ролла (1984г.), а также Гиббс-измеритель Хасброука (2004г.), «Набор Лотов», «Начальная точка отсчета» и «Начальная точка отсчета 2», измеренная Лесмондом, Огденом, Трчинкой (1999г.); «Измерители Амихуда», рассмотренные в его работе, измерители Пастора и Стэмбоу и уровень ликвидности Амивеста, Гоенко Р., Трчинка Ч и Холдена Кр.

Девять из этих двенадцати вышеперечисленных ценовых параметров основаны на новых видах ценового влияния, получили свое развитие в данном исследовании как продолжение измерителей Амихуда 2002 года. К ним относятся:

- 1 «Roll воздействия»;
- 2 «Эффективное воздействие Тик»;
- 3 «Эффективное воздействие Тик 2»;
- 4 «Холден воздействия»;
- 5 «Гиббс воздействия»;
- 6 «LOT неоднозначное воздействие»;
- 7 «LOT Y-сплит воздействия»;
- 8 «О нулях воздействия»;

9 «Zeros 2 Impact».

Кроме этого были проанализированы показатели Амихуда, Пастора, Стэмбоу, Амивеста. В ходе проведенных исследований выяснилось, что наиболее результативными показателями для определения спреда по ежемесячным торгам из всех вышеперечисленных являются «LOT Y-сплит воздействия», «Эффективный тик» и фактор Холдена.

Рассмотрим «высокочастотные критерии ликвидности». Основными критериями ликвидности, по мнению Р. Гоенко, Кр. Холдена, и Ч. Трчинки, являются два измерителя эффективного спреда [3, p.155]:

$$ES(TAQ)k = 2 * |Ln(Pk) - Ln(Mk)| \quad (1)$$

где ES (TAQ)k - эффективный спред спроса и предложения k-го периода времени;

Pk - это цена актива k-го периода обращения; Mk - средняя точка лучшей цены спроса и предложения в периоде k.

Таким образом, для совокупного объема торгов за период k (месяц или год),

ES (TAQ)k - это средневзвешенный объем торгов в долларах США за весь период k.

Следующий измеритель ликвидности - это ES (605)k, который основан на ежемесячных отчетах статистических данных по выполнению покрытых заказов на покупку и продажу инструмента. Для ликвидных покупок он рассчитывается следующим образом [3, p.158]:

$$\$ES(605)k = 2 * (Pk - mk) \quad (2)$$

Для ликвидных продаж он рассчитывается следующим образом [3, p.158]:

$$\$ES(605)k = 2 * (mk - Pk) \quad (3)$$

При этом  $\$ES(605)k$  можно использовать только в отношении ликвидных активов. Ученые указали на то, что  $\$ES(605)k$  - это усовершенствованный индикатор от ES (TAQ)k.

Кроме того, результативными являются факторы ценового влияния, которые проявляются во временном воздействии.

Статическая модель фактора ценового влияния - это угловой коэффициент функции цены в момент времени или оценка необходимой дополнительной текущей ликвидности. Его расчет основан на подборе данных за определенный l-период l.

Следующий фактор - это доходность за период времени, которая не может быть статичной. Здесь используется модель Хасброука, исходя из которой [3, p.160]:

$$R_n = (PI(TAQ)i) * S_n + u_n \quad (5)$$

$$S_n = \sum_k Sign(Vkn) * |Vkn| \quad (6)$$

где Rn - рыночная доходность по нескольким пятиминутным периодам n;

PI (TAQ)i - это пятиминутный фактор ценового влияния на оборот и котировки в периоде i;

Sn - корень квадратный объема в долларах n-пятиминутных периодов;

Vkn - торговый k - оборот в долларах в n-ом пятиминутном периоде.

un - ошибка в n-ом пятиминутном периоде.

Следующими измерителями ликвидности, которые отражаются в спреде ученых Ханга и Стола, являются компоненты эффективного спреда для описания краткосрочного влияния. Например, исполненный спред в k-ом периоде определяется так (Realized Spread) [4, p.1002]:

$$RS(TAQ)k = 2 * |Ln(Pk) - Ln(Mk+5)| \quad (7)$$

где Mk+5 - это средняя точка лучшей цены спроса и предложения в пятиминутном периоде после k-ого периода торгов.

Постоянный фактор ценового воздействия рассчитывается так (Permanent Price Impact) [4, p.1002]:

$$PPI = ES(TAQI) - RS(TAQI) \\ = 2 \cdot \ln(Mk + 5) - \ln(Mk) \quad (8)$$

Рассмотрим «низкочастотные критерии эффективного спреда» Р. Гоенко, Кр. Холден и Ч. Трчинка модифицировали формулу эффективного спреда Ролла, разработанную им в 1984 году и основанную на серийной ковариации ценовых изменений [3, p.157]:

$$Roll = 2\sqrt{-Cov(\Delta Pt, \Delta Pt - 1)}, \text{ когда } Cov(\Delta Pt, \Delta Pt - 1) < 0 \quad (9)$$

$$Roll = 0, \text{ При } Cov(\Delta Pt, \Delta Pt - 1) > 0, \text{ где } Pt \\ = Vt + \frac{1}{2}\Delta Qt \quad (10)$$

$$\Delta Pt = \frac{1}{2}\Delta Qt + et \quad (11)$$

где S – эффективный спред,

Qt – индикатор покупок и продаж последних торгов,

et – стандартная ошибка.

Показатель Холдена, разработанный им в 2007 году, стал модификацией модели Ханга и Столла. Эти ученые развили общую модель компонент спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Холден на основании модели определил показатель спреда как средневзвешенную величину возможных спредов.

Вторая версия эффективного тика (Effective Tick «2») отличается от вышеуказанной тем, что используются показатели каждого торгового дня, а не только дни с положительными объемами торгов. Разница между двумя версиями зависит от полезности показателей цен, сделки по которым не проходили.

Д. Лесмонд, Дж. Орген и Ч. Трчинка в 1999 году развили модель расчета эффективного спреда на основании того, что не учтена реальная доходность акции j в день t представлена следующим уравнением [5, p.1123]:

$$Rjt = \beta j \cdot Rmt + \epsilon jt \quad (14)$$

LOT-измеритель ликвидности определяется как разница между процентом издержек по покупке и продаже акции [5, p.1124]:

$$LOT = \alpha 2 - \alpha 1 \quad (15)$$

где  $\alpha 2$  – это процентные издержки при продаже контракта j;

$\alpha 1$  – это процентные издержки при покупке контракта j.

Кроме этого они в 1999 году развили понятие пропорций дневных торгов с нулевой доходностью как одного из возможных вариантов фактора ликвидности на рынке (Zeros). Для определения пропорции используется либо соотношение дней с нулевой доходностью к числу дней месяца, либо соотношение дней с положительной доходностью к числу дней в торговом месяце.

Рассмотрим «низкочастотные факторы ценового влияния». Экономист Амихуд в 2002 году предложил измеритель «дневного ценового спреда ассоциирующегося с объемом торгов в долларах» [1, p.227]:

$$Liquidity = Average(|rt|/Volume t) \quad (16)$$

где rt – доходность в день t;

Volume t – объем торгов в день t.

Развивая этот показатель, экономисты предложили модель, основанную на показателе Амихуда [1, p.229]:

$$rt = (\frac{1}{2}\Delta Qt)Pt - 1 + et(Pt - 1) \quad (17)$$

rt – общая доходность.

где  $\frac{1}{2}\Delta Qt$  – изменение половины эффективного спреда.

Один из измерителей ценового влияния, который относится к классу измерителей процентного

спреда, определяется следующим образом [3, p.157]:

$$Roll Impact t = Roll t / Average Volume t \quad (18)$$

Следующим показателем стало уравнение регрессии [6, p.647]:

$$R(t+1) = \theta + \phi rt + (Gamma)sign(rt)(Volume t) + et \quad (19)$$

R(t+1) – повышенная доходность рынка ценных бумаг, превышающая среднюю рыночную доходность в день t;

Gamma – измеритель предыдущего обратного порядка дневных торгов, он должен быть с противоположным знаком. Чем больше его абсолютное значение, тем больше ценовое влияние. Эти закономерности были проверены в более поздних трудах зарубежных ученых. В частности, в работе Фр.Е. Ракикота и У.Ренца одним из выводов стало то, что для проведения качественного анализа колебаний на финансовом рынке необходимо использовать более высокие моменты [7, p.340].

Кроме всех этих вышеперечисленных параметров широко используется измеритель ликвидности Амихуда для определения ценового влияния [1, p.239]:

$$Liquidity = Average[Volume t / |rt|] \quad (20)$$

Чем больше значение ликвидности, тем ближе к минимуму стремится ценовое влияние. Этот измеритель использовали такие ученые, как Купер, Грот, Авера, Амихуд, Мендельсон, Лаутербак, Беркман и другие.

Обобщив опыт применения всех вышеперечисленных измерителей можно отметить, что эмпирические исследования показали следующее: для ежемесячного эффективного спреда экономисты выделяют аналитический параметр «Эффективный Тик», наиболее важным параметром выступает измеритель Холден, средний из них – это LOT-Y-split.

Для анализа ежегодных данных по эффективному спреду наиболее продуктивными по версии Р. Гоенко, Кр. Холден и Ч. Трчинка оказались следующие параметры [3, p.179]:

- Roll;
- Эффективный Тик;
- Эффективным Тик «2»;
- параметр Холдена;
- параметр Гиббса;
- LOT Y-split;
- показатель Гиббса.

Для пятиминутных параметров ценового влияния лучше всего показал себя параметр Холдена, а для «достигнутого спреда» – измеритель Амихуда. В итоге исследования ученые-экономисты указывают на то, что низкочастотные измерители вполне эффективны для представления ценообразования на рынке ценных бумаг, эффективности рынка. Поэтому вышеуказанные параметры должны быть использованы при анализе фондового рынка.

Он коррелирует с прогнозной волатильностью, доходностью фондового рынка, а также является информативным параметром относительно будущей экономической активности.

Рассмотрев, таким образом, вопросы использования в моделях зарубежных ученых параметров ликвидности необходимо выявить подтверждение значимости риска ликвидности, как наиболее существенного и обобщающего показателя всех других факторов риска для фондового рынка России на современном этапе развития финансового сектора. Фактор ликвидности коррелирует с прогнозной волатильностью, доходностью фондового рынка, а также является информативным параметром относительно будущей экономической активности [8, p.9].

**Библиографический список**  
**References**

1. Amihud Y, Mendelson H. (1986): Asset pricing and the Bid-Ask Spread// Journal of Financial Economic 17. Pp. 223-249
2. Amihud Y, (2002): Illiquidity and Stock Returns: Cross section and time-series effects// Journal of Financial Markets 5. Pp. 31-56
3. Goyenko R.Y., Holden Cr.W., Trzcinka Ch.A. (2009): Do measures of liquidity measure liquidity?// Journal of Financial Economic, Pp. 153-181
4. Huang R., Stoll H. (1997): The components of the bid-ask spread: A general approach// Review of Financial Studies 10. Pp. 995-1034
5. Lesmond D., Ogden J., Trzcinka Ch.A. (1999): A new estimate of transaction costs// Review of Financial Studies 12. Pp. 1113-1141
6. Pastor L., Stambaugh R. (2003): Liquidity risk and expected stock returns// Journal of Political Economy 111. Pp. 642-685
7. William F. Rentz, François-Eric Racicot: The Pastor-Stambaugh empirical model revisited: Evidence from robust instruments// Journal of Asset Management (2015) 16, Pp. 329-341
8. Yong Chen, Gregory W. Eatonb, Bradley S. Payec: Micro(structure) before Macro? The Predictive Power of Aggregate Illiquidity for Stock Returns and Economic Activity//Journal of Financial Economics, 28, 2017, Pp. 1-91.

## КООПЕРАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**Садыков Р.М.**, к.с.н., доцент, старший научный сотрудник, Уфимский научный центр, Российская академия наук

Аннотация: В статье рассматривается современная кооперативная система в России. Кооперация представляет собой совместное ведение хозяйственной деятельности для получения материальной выгоды в интересах участников этого объединения. Кооперативы отличаются от общественных объединений, с одной стороны, от акционерных и коммерческих организаций, с другой. В условиях экономической нестабильности возрастает роль кооперативных организаций, благодаря выполнению ими не только экономических функций, но и общественных и социальных задач в обществе. В России получили распространение и развитие потребительские и сельскохозяйственные кооперативы.

Ключевые слова: кооперация, кооперативы, кооперативная система России, социальные функции кооперативов, социальное развитие.

Abstract: The article considers the modern cooperative system in Russia. Cooperation is the joint conduct of economic activities for obtaining material benefits in the interests of the participants of this association. Cooperatives differ from public associations, on the one hand, from joint-stock and commercial organizations, on the other. In the conditions of economic instability, the role of cooperative organizations grows due to the fulfillment of not only economic functions, but also social and social tasks in society. Consumer and agricultural cooperatives have spread and developed in Russia.

Keywords: cooperation, cooperatives, cooperative system of Russia, social functions of cooperatives, social development.

### Введение

Кооперация в переводе от латинского слова представляет собой способ или форму хозяйственной деятельности, характеризующую прежде всего совместным участием заинтересованных в этой деятельности лиц. Слово «кооперация» обозначает совместное ведение дел, бизнеса. Кооперация по своей природе явление хозяйственного, коммерческого порядка, её сфера – это хозяйственная, предпринимательская деятельность: производство, строительство, закупка, сбыт, снабжение, кредит и т.д. Основным созидающим и движущим фактором кооперации является хозяйственный, коммерческий интерес, прямой задачей которой выступает материальный результат, выгода участников этой кооперации.

По этому хозяйственному признаку от кооперативных организаций отличаются разнообразные общественные объединения, которые по своим организационным формам весьма близкие к кооперативам. Отличительной особенностью общественных объединений является практическое отсутствие предпринимательской деятельности. Но кооперация не ограничивается только предпринимательской деятельностью. Перед ней стоят общественные, социальные и культурные задачи [7].

Кооперативы отличаются также от акционерных обществ и других коммерческих организаций. Основной приоритетной целью и предназначением акционерных обществ является получение прибыли, а не выполнение социальных функций. Кооператив стремится включиться в деятельность своих членов, их хозяйственные процессы и интересы. Кооперация создает определенный экономический и социальный эффект для своих участников; увеличение трудового дохода, на льготных условиях предоставление кредита, сокращение хозяйственных расходов, оказание взаимопомощи и взаимоподдержки. Кооперация, как особый социальный и экономический феномен, обладает большим потенциалом и опытом организации взаимовыгодной совместной деятельности на началах взаимопомощи и солидарности. Экономическое содержание кооператива составляют инициативность и самостоятельность его членов, чьи усилия направлены на экономический рост и развитие кооперативной организации [4].

Таким образом кооперацию можно определить, как особую форму коллективной хозяйственной деятельности, организуемую трудовыми коллективами для ведения их дел или обслуживания экономических и социальных потребностей на основе равноправного участия членов в делах коллектива. Также кооперация как форма предпринимательской деятельности предполагает соответствующую социально-экономическую среду в обществе, благоприятную для её становления и развития.

В современную кооперативную систему России входят различные виды кооперативов и их объединений. В современной России кооперативная система имеет все основные виды кооперативов по международной классификации и закладывается фундамент будущего кооперативного сектора. Разрабатывается современная кооперативная политика, утверждаются программы сотрудничества государства и системы кооперативов на принципах общности интересов. Все это позволяет активизировать кооперативное движение при решении экономических и социальных проблем общества [10,11].

### Социальное предназначение кооперативов.

Кооперативы выполняют не только экономические, но и социальные функции. Социальная ориентация кооперативов способствует решению различных социальных проблем и задач, укреплению экономики, повышению трудовой занятости населения, борьбе с безработицей и бедностью, обеспечению жизнедеятельности населения, особенно сельского. Кооператив, как социальный феномен, основан на сотрудничестве, взаимопомощи и равноправии его участников для осуществления совместных действий, направленных на функционирование и выживание пайщиков, решении проблем безработицы и иных социальных явлений [6].

Социальное предназначение современной кооперативной системы в первую очередь определяется теми функциями, которые она выполняет для отдельных граждан, участников кооперативного сектора, общества и государства. Выделим основные социальные функции.

1. Кооперативы выполняют функцию социального регулирования в обществе. Кооперативная организация ставит перед собой целью решение

ряда важных вопросов в социальной сфере: социальное переустройство региона, города, села; улучшение условий жизни и труда населения, особенно в сложных и трудных условиях проживания; обеспечение занятости населения, повышение образовательного и профессионального уровня, особенно молодежи; реализация и обеспечение доходов населения, их денатурализация; социальное обслуживание населения, членов-пайщиков и работников; социальное возрождение села и развитие территорий. Кооператив как социальный институт благоприятствует повышению образовательного, профессионального, культурного уровня участников кооперативного движения.

2. Кооперативы выполняют функцию повышения эффективности экономической системы. Кооперативная политика способствует развитию демократических основ и принципов существования как системы кооперативов в целом, так и внутри кооперативов: самоуправление, самоконтроль, самостоятельность, демократические принципы, добровольное и открытое членство, свобода выхода на вступление и выход из кооператива и т.д. Кооперативы открыты для всех лиц, кто пожелает воспользоваться услугами кооператива. Путем объединения друг с другом и через взаимную ответственность члены кооператива могут добиться многого, особенно для усиления своего влияния на рыночную ситуацию и на политику государства, а через это – для улучшения своего материального благосостояния и социального положения. Успех кооператива, его рост также способствуют развитию индивидуальности кооператоров.

3. Кооперативы участвуют в регулировании экономических отношений в обществе. Современная кооперативная деятельность в экономике проявляется в организации товарообмена между городом и селом, формировании многоукладной производственной и экономической инфраструктуры, экономической интеграции, реализации доходов населения, развитии экономических связей и закреплении на товарных рынках отечественных конкурентоспособных товаропроизводителей.

4. Кооперативы заинтересованы в повышении образования, квалификации и информационном обеспечении участников объединения и самих объединений. Кооперативы самостоятельно и в сотрудничестве с иными организациями и органами власти осуществляют образование и повышение квалификации своих членов, руководителей в целях обеспечения эффективного участия в развитии своего кооператива. Кооперативы информируют широкую общественность, особенно молодежь и людей, формирующих общественное мнение, о пользе и сущности кооперации. Необходима гласность и внутри кооператива: информация о его работе, успехах или неудачах должна быть достоверной, своевременной и доступной всем его членам.

5. Кооперативы заинтересованы в сотрудничестве между собой, образуя тем самым кооперацию кооперативов. Кооперативная политика в целях усиления кооперативного движения способствует тому, чтобы каждая кооперативная организация активно сотрудничала всеми возможными практическими способами с другими кооперативными организациями на местном, национальном, региональном и международном уровнях.

6. Кооперативы способствуют развитию региональных социально-экономических систем. Кооперативная деятельность, будучи нацеленной, на удовлетворение нужд и запросов в первую очередь системы кооперации и членов кооперативов, в то же время заботится об устойчивом развитии экономики и социальной сферы на местах, участвует в

создании дополнительных рабочих мест, содействует сохранению окружающей среды обитания человека, благоустройству и т.д. В свою очередь, развитие общества, региональной социально-экономической системы, местной общины обычно создает благоприятные условия для функционирования самой кооперативной деятельности.

#### **Государственная поддержка кооперативов и кооперативной деятельности.**

В России для всех видов и форм кооперативных организаций государством предусмотрены различные направления поддержки и содействия. Среди них финансово-экономическое, правовое, внешнеэкономическое и другие виды поддержки. В условиях социально-экономической нестабильности в России содействие добровольным и независимым кооперативам приобретает общенациональное значение.

Организационно-экономическая поддержка кооперативов заключается в создании режимов благоприятствования для развития кооперативной деятельности; включении кооперативов в сферы приоритетного развития; оформлении кооперативного сектора экономики; содействии международному кооперативному сотрудничеству и другие. Финансово-экономическая поддержка заключается в компенсации объективно высоких издержек и затрат на сельском продовольственном рынке; предоставлении доступных льготных кредитов; оптимизации налогов и платежей; установлении льготных тарифов и цен. Также предусматриваются правовые формы поддержки: принятие законов, подзаконных актов, содержащих нормы о кооперации; пересмотр и обновление нормативно-правовой базы и другие.

Существующие виды и формы государственной поддержки современной отечественной кооперации можно систематизировать в две большие группы: системная и точечная. Системная форма поддержки реализуется в рамках территориальных программ развития региональной кооперации промышленных организаций. В субъектах РФ наиболее распространена практика включения подпрограмм, разделов и отдельных мероприятий по производственной кооперации в программы или стратегии социально-экономического развития территорий, муниципалитетов; отраслевые программы развития, в том числе торговли, агропромышленного комплекса, промышленности, нефтехимического строительного комплекса и т.д.; программы поддержки малого и среднего предпринимательства; программы создания технопарков, формирования кластеров и т.д.

В России, начиная с 1994 г., получили распространение программы потребительской кооперации и целевые программы развития сельскохозяйственной кооперации. Это было инициировано принятием ряда федеральных и региональных программ. В стране накоплен опыт научной и промышленной кооперации. В частности, на базе крупных вузов, отраслевых и исследовательских институтов разработаны и сформированы программы научной кооперации. Они ориентированы на установление долгосрочных отношений, преимущественно в области оказания образовательных услуг и реализации крупных научно-исследовательских проектов.

Большинство российских регионов используют точечные меры поддержки кооперации. К ним можно отнести принятие региональными органами государственной власти и муниципалитетами различных мер и программ поддержки. Между предприятиями машиностроения, предприятиями смежных отраслей, крупными монополиями заключаются договоры о сотрудничестве и картельные согла-

шения. Одна из декларируемых форм поддержки развития промышленной кооперации – формирование региональных центров субконтрактинга, ориентированных на установление кооперационных связей промышленных предприятий (малых, средних и крупных) на региональном и межрегиональном уровне. Поддержка бизнеса посредством развития субконтрактинга предусмотрена законодательством многих регионов России.

#### **Развитие потребительской кооперации на селе.**

Потребительская кооперация на селе выступает стратегическим направлением, позволяющая обеспечить развитие отечественного сельского хозяйства и население страны качественными продуктами питания. Потребительские кооперативы в России играют важную роль в развитии продовольственного рынка. Активная работа по созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов началась после принятия в России приоритетного национального проекта «Развитие АПК». В развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации значительную роль играет также ОАО «Россельхозбанк», которая оказывает им кредитную поддержку.

Налаженная система сельскохозяйственной потребительской кооперации позволяет крестьянским (фермерским) и личным подсобным хозяйствам решить проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции собственного производства и другие вопросы малого бизнеса на селе. Перспективным направлением является развитие кооперационных связей фермерских и личных подсобных хозяйств с сельхозпредприятиями по ремонту и обслуживанию техники на базе ремонтных мастерских, с сервисными службами по сбыту продукции и снабжению ресурсами. Освоение кооперативных принципов хозяйствования позволит укрепить производственный потенциал хозяйствующих субъектов и активизировать процессы накопления капитала, увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции и обеспечить рост эффективности производства [8,9]. Целью углубления кооперирования на селе является развитие производственной и социальной инфраструктуры села в целом.

Исследование выполнено в рамках государственного задания Института социально-экономических исследований Уфимского научного центра Российской академии наук по теме «Социализация экономической системы, формирующая новые траектории социального развития».

#### **Библиографический список**

1. Садыков Р.М. Проблемы занятости и организация труда на селе в современных условиях // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2 (3). С. 621–624.
2. Садыков Р.М. Социальная устойчивость сельских территорий на основе обеспечения продовольственной безопасности // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2016. № 3. Ч. 4. С. 689–652.
3. Садыков Р.М. Социальные проблемы сельского населения в условиях кризиса в аграрном секторе и пути их решения // *Гуманитарные и социальные науки*. 2014. №2. С. 119–126.
4. Серова Е.В. Быть или не быть сельскохозяйственной кооперации в России? // *Государство и право* 1995. № 6. С. 118.
5. Сероштан М.В., Соловых Н.Н. Кооперация необходимый инструмент рыночной инфраструктуры // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2003. № 1. С. 18.
6. Социальная миссия потребительской кооперации: теория и практика управления: монография / В.Ф. Ермаков, Г.В. Киселева, М.В. Сероштан. М.: Наука и кооперативное образование: Российский университет кооперации, 2006. 264с.
7. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Экономика.1989. С. 49.
8. Чапанов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М. 1927. С. 17.
9. Черноморец Р.В. Сельскохозяйственные производственные кооперативы как субъекты отношений собственности // *Вестник ЕААН*. Волгоград. 2010. С. 102–110.
10. Черноморец Р. В. Проблемы развития кооперативов в России // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2014. Т. 20. С. 3856–3860. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/55036.htm>.
11. Шаморель Ив. Новые возможности для кооперативов: развитие методологии статистики и анализа // *Фундаментальные и прикладные исследования*. 2011. № 4. С. 78.

Кооперативы и кооперативная деятельность способствуют обеспечению максимально широкого участия всех групп населения в экономическом и социальном развитии общества, включая молодежь, пожилых людей и инвалидов, и становится одним из важнейших факторов социально-экономического развития российских территорий [2].

В ряде случаев наблюдается тенденция сокращения доли сельскохозяйственных кооперативов на потребительском рынке, что связано, главным образом, с обострением конкуренции и развитием процессов глобализации. Но в то же время в стране потребительские кооперативы находят свои ниши в экономике, способствуют сокращению безработицы [1,3].

#### **Заключение.**

Кооперативы представляют собой не только тип хозяйствования, но и в условиях экономической нестабильности выступают идеологией выживания сельскохозяйственного производителя и населения в сельской местности [5]. Для более активного развития кооперативного движения на селе органам власти в регионах следует активнее проводить работу с созданными сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и действующими крестьянскими (фермерскими), личными подсобными хозяйствами в части оказания в установленном законодательством РФ порядке имущественной поддержки. Органам управления сельским хозяйством районов необходимо активнее выступать организаторами создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов, предоставляющих комплекс услуг членам таких кооперативов по ведению ими сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности.

В силу изменившихся социальных и экономических условий современное сельское хозяйство нуждается в новой концепции развития. Поэтому в условиях экономической нестабильности нами предлагается в качестве приоритетного направления хозяйствования на селе развитие кооперативных организаций и поддержка личных подсобных хозяйств населения.



**References**

1. Sadykov R.M. Problemy zanyatosti i organizatsiya truda na sele v sovremennykh usloviyakh // Fundamental'nye issledovaniya. 2015. № 2 (3). S. 621-624.
2. Sadykov R.M. Social'naya ustojchivost' sel'skih territorij na osnove obespecheniya proizvod'stvennoj bezopasnosti // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2016. № 3. CH. 4. S. 689-652.
3. Sadykov R.M. Social'nye problemy sel'skogo naseleniya v usloviyakh krizisa v agrarnom sektore i puti ih resheniya // Gumanitarnye i social'nye nauki. 2014. № 2. S. 119-126.
4. Serova E.V. Byt' ili ne byt' sel'skohozyajstvennoj kooperacii v Rossii? // Gosudarstvo i pravo 1995. № 8. S. 118.
5. Seroshtan M.V., Solovyh N.N. Kooperatsiya - neobhodimyj instrument rynochnoj infrastruktury // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya. 2003. № 1. S. 18.
6. Social'naya missiya potrebitel'skoj kooperacii: teoriya i praktika upravleniya: monografiya / V.F. Ermakov, G.V. Kiseleva, M.V. Seroshtan. M.: Nauka i kooperativnoe obrazovanie: Rossijskij universitet kooperacii, 2006. 264s.
7. Tugan-Baranovskij M.I. Social'nye osnovy kooperacii. M.: Ekonomika. 1989. S. 49.
8. Chayanov A.V. Osnovnye idei i formy organizacii sel'skohozyajstvennoj kooperacii. M. 1927. S. 17.
9. Chernomorec R.V. Sel'skohozyajstvennye proizvodstvennye kooperativy kak subjekty otnoshenij sobstvennosti // Vestnik EAAN. Volgograd. 2010. S. 102-110.
10. Chernomorec R. V. Problemy razvitiya kooperativov v Rossii // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». 2014. T. 20. S. 3856-3860. - URL: <http://e-koncept.ru/2014/55036.htm>.
11. Shamorel' Iv. Novye vozmozhnosti dlya kooperativov: razvitie metodologii statistiki i analiza // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya. 2011. № 4. S. 78.

## ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Степанов Г.В., аспирант, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Аннотация: Потребность Российской Федерации в высокотехнической продукции, в том числе и микросхемах, возрастает с каждым годом. В связи с санкционными ограничениями 2014 года Россия оказалась частично отрезана от привычных поставщиков импортных комплектующих. Возникла ситуация с необходимостью качественной замены необходимой номенклатуры изделий на российские. Вместе с тем, объявленная программа импортозамещения в области микроэлектроники, особенно классов military и space для военной и аэрокосмической отрасли, сразу столкнулась с большими трудностями. Фактическая разработка с нуля аналогов зарубежных микросхем займет продолжительное время, что увеличит технологическое отставание Российской Федерации в сферах, влияющих на национальную безопасность. Слабое государственное финансирование и отсутствие качественных российских разработок вынуждает отечественные предприятия закупать импортные комплектующие путем махинаций с маркировкой и сборкой-разборкой. Все эти факторы, и в том числе, политические требования за поставку необходимой нашей военной и аэрокосмической отрасли номенклатуры изделий, ставят под угрозу безопасность Российской Федерации и сдвигают сроки фактической реализации программ импортозамещения в стратегически важных отраслях.

Ключевые слова: ракетно-космическая отрасль, импортозамещение, производство микросхем, национальная безопасность.

Abstract: The demand of the Russian Federation for high-tech products, including microcircuits, is increasing every year. In connection with the sanctions restrictions of 2014, Russia was partially cut off from the usual suppliers of imported components. There was a situation with the need for a qualitative replacement of the necessary range of products for Russian ones. At the same time, the declared program of import substitution in the field of microelectronics, especially military and space for the military and aerospace industries, immediately faced great difficulties. The actual development from scratch of analogues of foreign microcircuits will take a long time, which will increase the technological backwardness of the Russian Federation in areas that affect national security. Weak state funding and the lack of high-quality Russian developments force domestic enterprises to purchase imported components through fraud with marking and assembly and disassembly. All these factors, including political demands for the supply of the required product range of our military and aerospace industries, jeopardize the security of the Russian Federation and shift the deadlines for the actual implementation of import substitution programs in strategically important sectors.

Keywords: space-rocket branch, import substitution, production of chip, national security.

На протяжении последних 20 лет в Российской Федерации формировалась экономика сырьевого типа, активно наращивался экспорт сырьевой продукции, в то же время сильно возрос импорт высокотехнологичной продукции. Этот фактор привел к возникновению зависимости от стран экспортеров, что в свою очередь привело к угрозе национальной безопасности во многих сферах. В результате политического кризиса 2014 года и введения экономических санкций, Российская Федерация была поставлена перед необходимостью масштабных мероприятий во всех сферах деятельности, где была высока доля импортной продукции.

Одними из наиболее зависимых отраслей с высокой долей импортной продукции оказались космическая и авиационная, где доля российского импорта иностранных комплектующих достигала 80 - 90%.

В результате сложившейся ситуации 20 апреля 2016 г. Комитет по промышленной политике Совета Федерации провел парламентские слушания «Импортозамещение в Российской Федерации: проблемы и их решения». Итогом стала разработка единой стратегии и создание программ импортозамещения в различных отраслях в России до 2020 года.

Основным направлением по реальному импортозамещению в Российской Федерации должна стать не сборка из импортных комплектующих, а диверсификация экономики, в том числе производства высокотехнологичной продукции [1]. Для устранения зависимости от иностранных комплектующих разработаны специальные программы всеми российскими госкорпорациями, на основании сформированных перечней оборудования, инструментов, комплектующих и материалов для замены

отечественными аналогами с зафиксированной долей локализации к 2020 (2025) году.

Для аэрокосмической отрасли наиболее чувствительным стало ограничение на использование иностранных высокотехнологических комплектующих, в том числе микросхем. Необходимо понимать, что полноценное проектирование, разработка и организация производственных процессов российских аналогов всей необходимой номенклатуры микросхем с целью импортозамещения в указанные сроки фактически нереализуема.

Одной из причин невозможности быстрого перехода на полностью отечественные аналоги микросхем и чипов является необходимость проработки технической документации, испытаний и наличие финансирования, что при условии номенклатуры в несколько тысяч позиций ставит крест на быстром переходе на отечественные аналоги. Фактический полный отказ от иностранных микрочипов приведет к возникновению технологического отставания России в этом сегменте. В качестве примера можно вспомнить, что все отечественные суперкомпьютеры, входящие в мировой рейтинг TOP-500, состоят только из импортных микропроцессоров [2].

Тем не менее, владение ключевыми технологиями по некоторым стратегически важным направлениям жизненно необходимо. Использование иностранных микросхем в отечественных спутниках различного назначения следует ограничивать по простой причине – наличие в микрочипах и микросхемах «закладок» и незадекларированных, потенциально враждебных, возможностей.

Известны примеры, когда использование навигационного комплекса иностранного производства в военной авиационной технике привело к полному отказу самолетов из-за одного радиосигнала.

Данная не задокументированная возможность была изначально «защита» на уровне микросхем, таким образом поставив под угрозу национальную безопасность и военный потенциал государства.

Для России наиболее характерно наличие «закладок» в микросхемах и комплектующих, используемых в стратегически важных аэрокосмических проектах, в том числе класса «спасе». В качестве примера «закладок» и не задекларированных возможностей микросхем, которые удалось обнаружить в иностранных комплектующих, можно вспомнить программу Computrace LoJack. Данная программа фиксирует геоданные и пересылает на удаленный сервер, имеет возможность полной удаленной блокировки и очистки информационных дисков по внешней команде. При этом официально программа была предназначена для предотвращения утечки данных [3].

Основным направлением импортозамещения должен быть не только переход на отечественные аналоги, но и фактическое решение задачи безопасности использования иностранных микросхем в российских аэрокосмических системах.

Следует выделить основные направления реального импортозамещения, доступного к реализации в текущих условиях:

освоение в РФ ключевых технологий разработки и производства интегральных микросхем микрощеппроцессоров, памяти и сетевых микроконтроллеров;

диверсификация закупок микросхем и чипов иностранного производства по независимым каналам.

Для освоения ключевых технологий необходимо налаживание производственного процесса в промышленном масштабе, что фактически невозможно без участия государства. Например, лидерство США в компьютерной индустрии сформировалось в первую очередь из-за наличия поддержки Минобороны США и предъявляемых ими требований к электронике и компьютерной технике [4].

В России так же оказывается поддержка на государственном уровне, так, например, Минпромторг выделил 3 млрд. руб. на проведение тринадцати опытно-конструкторских работ со сроком проведения более двух лет. Данные ОКР направлены на замещение используемой в оборонно-промышленном комплексе номенклатуры электроники из США, Германии, Японии и Тайваня. Планируется не только разработка, но и серийное производство, для этого приказом Минпромторга России от 23 августа 2017 г. № 2869 были отменены устаревшие тематические ГОСТы от 1994, 1996 и 2002 гг, касающиеся порядка сертификации продукции в России.

Необходимость государственного вмешательства основано на новых теориях роста, усложняющемся инновационном процессе, и интенсивном развитии национальных инновационных систем. В случае с производством микросхем актуальность обусловлена необходимостью разработки и распространения критических технологий в ответ на ограничения других стран.

Из текущих отечественных разработок стоит отметить существующие и используемые:

МЦСТ (1891ВМ8Я, Эльбрус 4С, 65 нм, 800 МГц);  
Миландр (1986ВЕ92, ARM Cortex M3, 65 нм, 80 МГц);

Элвис (1892ВМ14, ARM Cortex A9, 40 нм, 900 МГц);

Байкал Электроникс (Байкал-Т, MIPS, 28 нм, 1 ГГц);

НИИСИ РАН (1890ВМ6Я, Комдив64, 65 нм, 800 МГц).

Наиболее тяжелая ситуация сложилась в военной и аэрокосмической отрасли, как одних из крупнейших отраслей-пользователей высокотехнологичной продукции. Использование современных иностранных комплектующих и микросхем осложняется как антироссийскими санкциями, так и вышеизложенными угрозами безопасности. Именно военная и аэрокосмическая отрасли заинтересованы в сохранении и развитии отечественной микроэлектроники. Но здесь возникает ситуация, когда сохранение существующего производства не удовлетворяет возросшим запросам, а разработка новых технологических процессов займет длительное время.

Развитие производства высокотехнологичного производства микроэлектроники предполагает серьезные инвестиции, но к сожалению, в российское производство кроме бюджетных денег других инвестиций нет. Те средства, что получают компании производители отечественных микросхем практически полностью уходят на поддержание текущего состояния, ни о какой разработке новых технологических процессов в такой ситуации речи не идет. А в связи с антироссийскими санкциями, зарубежные инвестиции так же стали недоступны.

Мощнейшим стимулом развития микроэлектроники в странах Азии, Европы и США стало коммерческое использование электронных компонентов. На текущий момент производство интегральных микросхем это бизнес с многомиллиардным оборотом. Суммарный объем мирового рынка составляет 200 млрд. долл. в год. При этом 39% его принадлежит США, 26% - Европе, 17% - Японии и 11% - странам Азиатско-Тихоокеанского региона (Тайвань, Южной Корея).

Российские компании производители микросхем в переходный период 90-х годов спасались за счет производства дешевых микросхем для калькуляторов с основным рынком сбыта в Юго-Восточной Азии. Подобная ориентация из-за отсутствия источников финансирования позволила с одной стороны сохранить производство отечественных микросхем, с другой стороны стало ограничением дальнейшего развития, поскольку производилось практически неизменное копирование одних и тех же микросхем. На данный момент при наличии всего нескольких реальных производителей микросхем в России существует более 300 продающих эти микросхемы компаний.

Таким образом, очевидно, что возникновение в ближайшие 2-3 года в России современных высокотехнологичных предприятий с высоким уровнем производства интегральных микросхем маловероятно. На данный момент прежде всего стоит обратить внимание на потенциальную востребованность будущей продукции, разработать стратегию развития и применения данной продукции. Так же нужно обратить внимание на возможность выхода на внешние рынки, и установление связей с потребителями интегральных микросхем в Азии и Европе.

К сожалению, сейчас сложно говорить об удачной реализации проекта импортозамещения в оборонно-промышленном комплексе, проведенная Генпрокуратурой проверка показала массовое уклонение предприятий от закупки и использования отечественных электронных компонентов. Выявлены массовые случаи, когда за отечественную продукцию выдается иностранная, хотя с 2014 года по законодательству при наличии отечественного аналога иностранного оборудования для нужд военной промышленности выбор должен быть сделан в пользу российских изделий.

Для того, чтобы обойти данное условие и принять участие закупочных процедурах госзаказа

многие предприятия поставщики для оборонно-промышленных предприятий РФ, являющиеся OEM-компаниями (original equipment manufacturer), проводят замены этикеток и маркировок, проводят сборку разборку на территории России и иные косметические изменения. После чего данная продукция считается «русифицированной» и может поставляться и использоваться на российских предприятиях. Китайские компании вообще отличаются тем, что маркируют только упаковку, поэтому достаточно изменить упаковку и товар можно выдать за российский [5].

Главная проблема не в том, что выдают иностранные комплектующие и изделия за отечественные, а в том, что, например, при смене маркировки на микросхемах бытового и промышленного классов на военный или космический поставляется продукция с заведомо несоответствующими характеристиками. При этом разница в стоимости может достигать до 20 раз. При прохождении сертификации контролерам предоставляется партия соответствующих требованиям изделий, сертификация же 100% продукции не проводится. При этом существует способ легальной «русификации» импортной продукции – это создание совместных мероприятий с зарубежными компаниями в России в рамках специальных инвест-

контрактов (СПИК), но на текущий момент таких образований нет.

Стоит отметить, что часто за поставку высокотехнологичной продукции даже из стран Азии от руководства России требуют политических уступок. Для примера, в качестве обмена за поставки микросхем класса space Китай запросил проведение совместных учения в Южно-Китайском море, часть территорий которого являются спорными между Китаем и Японией.

Попытки обойти все требования импортозамещения возникли из-за несоответствия требований конечного потребителя к мощностям российской промышленности. Отсутствие аналогов иностранных микросхем классов military и space ощущается особенно остро в военной и аэрокосмической промышленности. Производимые в России схемы подобного класса не соответствуют по технологическим нормам иностранным, так же не выдерживают установленные требования по устойчивости к радиационному и электромагнитному излучению.

Одним из примеров, может служить военный спутник нового поколения «Сфера-В» (полностью укомплектованный отечественной электроникой, но оказавшийся слишком тяжелым для выведения на орбиту. Итогом стал заказ Минобороны уже снятых с производства и разработанных еще в СССР спутников «Меридиан».

#### Библиографический список

1. Краев В.М., Тихонов А.И. Эффективность внедрения программы импортозамещения в авиационное двигателестроение. RISK: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2017. № 2. С. 157-161.
2. Носов Ю., Сметанов А. Крепить импортнезависимость страны! Электроника: NTB. 2014. №8. С. 154-155.
3. <http://www.securitylab.ru/contest/430512.php>
4. Корунов С.С. Организационно-экономические подходы и инструменты развития инновационных процессов в ракетно-космической промышленности. М.: Доброе слово. 2015. – 31 с.
5. «Профиль» (<http://www.profile.ru>) от 01.09.2017 года. Гособоронзаказ запутался в планах по импортозамещению передовых технологий.
6. Новиков С.В. Основы управления государственными и муниципальными заказами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" (профиль "Производственный менеджмент") / Москва, 2012.
7. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Управление конкурсным отбором высокотехнологичных научно-технических проектов. Москва, 2016.
8. Новиков С.В., Тихонов В.А. Инновационные территориальные кластеры в России. Московский экономический журнал. 2016. № 4. С. 9.
9. Новиков С.В. Технологические инновации в современном производстве. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-1 (37). С. 109-113.
10. Тихонов А.И., Новиков С.В., Кулакова Д.С. Разработка инструментария управленческого мониторинга коммерциализации высокотехнологичных проектов. Московский экономический журнал. 2016. № 3. С. 37.
11. Гаврилова И.С., Новиков С.В. Контрактная система в госзакупках: теория и практика. Москва, 2017.
12. Новиков С.В. Технологические инновации в современном производстве. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4-1 (37). С. 109-113.
13. Новиков С.В., Канащенко А.А. Проблемы управления и планирования на предприятиях радиоприборостроения. В сборнике: Молодой ученый: вызовы и перспективы сборник статей по материалам XI международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Красовская Н.Р.. 2016. С. 435-439.
14. Канащенко А.И., Новиков С.В., Тихонов А.И. Модернизация программно-целевых механизмов конкурсного отбора инновационных проектов. В книге: ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА: НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Под редакцией Э.Ю. Черкесовой. Ставрополь, 2016. С. 27-48.
15. Новиков С.В., Канащенко А.А. Вопросы стратегического управления потенциалом предприятий радио промышленности // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. М.: ИЦРОН 2016 С. 27-29.

#### References

1. Kraev V.M., Tihonov A.I. Effektivnost' vnedreniya programmy importozameshcheniya v aviacionnoe dvigatelestroenie. RISK: Resursy, Informaciya, snabzhenie, konkurenciya. 2017. № 2. S. 157-161.
2. Nosov YU., Smetanov A. Kreplit' importnezavisimost' strany! EHlektronika: NTB. 2014. №8. S. 154-155.
3. <http://www.securitylab.ru/contest/430512.php>
4. Korunov S.S. Organizacionno-ehkonomicheskie podhody i instrumenty razvitiya innovacionnyh processov v raketno-kosmicheskoy promyshlennosti. M.: Dobroe slovo. 2015. – 31 s.
5. «Profil'» (<http://www.profile.ru>) ot 01.09.2017 goda. Gosoboronzakaz zaputalsya v planah po importozameshcheniyuпередovyh tekhnologii.

6. Novikov S.V. Osnovy upravleniya gosudarstvennymi i municipal'nymi zakazami. Uchebnoe posobie dlya studentov, obuchayushchihся по направлению подготовки 080200 "Menedzhment" (профиль "Proizvodstvennyy menedzhment") / Moskva, 2012.
7. Zaharova L.F., Novikov S.V. Upravlenie konkursnym otborom vysokotekhnologichnykh nauchno-tekhnicheskikh projektov. Moskva, 2016.
8. Novikov S.V., Tihonov V.A. Innovacionnye territorial'nye klustery v Rossii. Moskovskiy ehkonomicheskij zhurnal. 2016. № 4. S. 9.
9. Novikov S.V. Tekhnologicheskie innovatsii v sovremennom proizvodstve. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 4-1 (37). S. 109-113.
10. Tihonov A.I., Novikov S.V., Kulakova D.S. Razrabotka instrumentariya upravlencheskogo monitoringa komercializatsii vysokotekhnologichnykh projektov. Moskovskiy ehkonomicheskij zhurnal. 2016. № 3. S. 37.
11. Gavrilova D.S., Novikov S.V. Kontraktnaya sistema v goszakupkah: teoriya i praktika. Moskva, 2017.
12. Novikov S.V. Tekhnologicheskie innovatsii v sovremennom proizvodstve. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 4-1 (37). S. 109-113.
13. Novikov S.V., Kanashchenkov A.A. Problemy upravleniya i planirovaniya na predpriyatiyah radiopribo-rostroeniya. V sbornike: Molodoy uchenyy: vyzovy i perspektivy sbornik statej po materialam HI mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Otvetstvennyy redaktor: Krasovskaya N.R., 2016. S. 435-439.
14. Kanashchenkov A.I., Novikov S.V., Tihonov A.I. Modernizatsiya programimno-celevykh mekhanizmov konkursnogo otbora innovatsionnykh projektov. V knige: EHKONOMIKA XXI VEKA: NOVYE REALII I PERSPEKTIVY RAZVITIYA. Pod redaktsiej E.H. YU. CHERKESOVJ. Stavropol', 2016. S. 27-48.
15. Novikov S.V., Kanashchenkov A.A. Voprosy strategicheskogo upravleniya potencialom predpriyatij radiopromyshlennosti // Aktual'nye voprosy ehkonomiki, menedzhmenta i finansov v sovremennykh usloviyakh. - M.: ICRON. 2016. S. 27-29.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА РОССИИ В РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ НА ЭКСПОРТ

**Сулимин В.В.**, к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет  
**Шведов В.В.**, к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет  
**Ляшенко Е.А.**, старший преподаватель, Уральский государственный экономический университет

**Аннотация:** В статье раскрывается значение и роль государственной поддержки для развития агробизнеса в РФ. Проведен мониторинг государственной поддержки в различных странах, раскрыты основные уязвимые места малого агробизнеса. Определены основные направления совершенствования государственной поддержки и необходимость развития инфраструктуры субъектов малого агробизнеса.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, импортозамещение, экспорт, импорт, государственная поддержка, продовольственная безопасность, санкции, продовольственные товары.

**Abstract:** The article reveals the importance and role of state support for the development of agribusiness in the Russian Federation. Monitoring of state support in various countries was conducted, and the main vulnerabilities of small agribusiness were revealed. The main directions of improving state support and the need to develop the infrastructure of small agribusiness entities are determined.

**Keywords:** agro-industrial complex, import substitution, export, import, state support, food security, sanctions, food products.

В настоящее время ресурсный потенциал сельского хозяйства России реализован не в полной мере. На долю плодородных сельских угодий приходится более 50% земель планеты, которые при грамотно сформированном организационно-управленческом механизме позволили бы обеспечить должный уровень финансовой и технологической поддержки, и создал возможность увеличить объемы производимой продовольственной продукции в разы. А уровень дохода, получаемого от реализации данной категории товаров, можно было бы соотнести с уровнем нефтегазовых доходов.

С 2014 года со стороны России специальные экономические меры начали свое действие и в отношении зарубежных товаропроизводителей, таким образом агропромышленный комплекс начал осуществлять свое производство в условиях новых вызовов. Ввоз отдельных видов потребительских товаров был ограничен, что неминуемым образом сказалось на отечественном рынке и стало проблемой общенационального масштаба в рамках реализации политики продовольственной безопасности.

Анализ состояния статистических показателей внешнеэкономической деятельности, в соответствии с данными таможенной службы за январь-декабрь 2016 года показал, что внешнеторговый оборот России на конец периода составил 471,2 млрд. долларов США и по сравнению с январем-декабром 2015 года данный показатель снизился на 11,2%.

Объем экспорта России в январе-декабре 2016 года достиг уровня 287,6 млрд. долларов США (в сравнении с аналогичным периодом 2015 года сократился на 17,0%).

В зарубежные страны доля экспортируемых продовольственных товаров и сырья в товарной структуре составила 5,2% (в сравнении с периодом январь-декабрь 2015 года - 4,0%). Причем стоимостные объемы поставок, при сопоставлении данных 2015 года, возросли на 7,7%, а физические объемы - на 12,8%.

В страны СНГ доля экспорта продовольствия в структуре товаров составила 11,2% (в аналогичном периоде 2015 года данный показатель находился на уровне 9,5%). В 2016 году стоимостные объемы поставок этих товаров сократились на 2,0%. Физические объемы роста доли экспорта отмечаются у таких категорий как: масло растительное (на 14,1%), молока и сливок (на 13,6%), рыбы свежей и мороженой (на 9,4%), сыров и творога (на 2,1%).

Импорт России в январе-декабре 2016 года составил 183,6 млрд. долларов США и по сравнению с январем-декабром 2015 года снизился на 0,4%.

Доля импорта в зарубежные страны в общей совокупности продовольственных товаров достигла уровня 12,5% (аналогичный период 2015 года 13,7%). Отмечается сокращение стоимостных и физических объемов импортируемой продукции на 8,1% и 9,1% соответственно. Также отмечается снижение физических объемов поставок мяса крупного рогатого скота на 22,3%, сыров и творога на 15,8%, рыбы свежей и мороженой на 11,6%, поставки кофе жареного увеличились на 9,5%.

Касательно стран СНГ: удельный вес продовольственных товаров - 23,3% (аналогичный период 2015 года - 20,8%). Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с январем-декабром 2015 года возросли на 2,2%, в том числе, сыров и творога - на 7,4%, масла сливочного - на 2,7%. При этом сократились физические объемы поставок свинины на 83,8%, цитрусовых - на 40,1%, мяса домашней птицы - на 8,5%.

Главным экспортным товаром сельскохозяйственного производства на протяжении достаточно длительного периода времени являются зерновые культуры, и их доля в общем объеме достигает 35%.

Валовой сбор зерна в весе по итогам 2016 г. составил около 117 млн тонн, что является значительным результатом, который позволяет удовлетворить в той мере все внутренние потребности страны, а так экспортировать до 35 млн тонн.

К августу 2016 года количество импортируемых продовольственных товаров в Россию сократилось в основном по причине действующих санкций, волатильности курс национальной валюты и ускоренного режим-ОЗЗЕ отечественного сельскохозяйственного производства, в связи с чем появились новые трудности вхождения иностранных производителей на российский рынок. По приблизительным оценкам экспертов период действия ответного эмбарго в отношении продовольственных товаров Россия компенсировала реализуемой политикой импортозамещения продовольствия на 4 млрд. долларов США.

В таблице 1 представлено соотношение показателя по экспорту и импорту товаров за 2007 - 2015 гг.

Основными причинами, оказавшими существенное влияние на сокращение импорта (на 36%) за

период 2014–2015 год, явились: снижение курса национальной валюты, снижение уровня жизни населения, ответное эмбарго Российской Федерации на импортируемую продукцию. Касательно показателя экспорт (снижение на 30%) – сокращение стоимостных объемов нефтегазового сектора, дефицит федерального бюджета, наличие административных барьеров.

Оба показателя напрямую оказывают негативное влияние на процесс формирования рынка продовольственных товаров в России и уровень потребительских цен, что в некоторых случаях делает их недоступными населению или доступными, но уже к продукции низкого качественного состава.

Несмотря на положительную динамику в систему результирующих показателей, темпы роста экспорт

не сопоставимы с темпами роста импорта продовольственных товаров и уступают ему (рисунок 1).

В ближайшей перспективе, по мнению зернового союза, ключевым направлением экспортирования является Средиземноморье, с планированием дальнейшего обеспечения потребностей развивающихся рынков Ирана, Азии, стран Латинской Америки и Африки.

По экспертным оценкам, общий объем российской экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия к 2030 г. может достигнуть 50–60 млрд. долл. США.

Процесс расширения экспорта заключается не только в непосредственном увеличении объемов по экспортно-ориентированным направлениям АПК, но и в расширении ассортимента реализуемых на зарубежные рынки товаров.

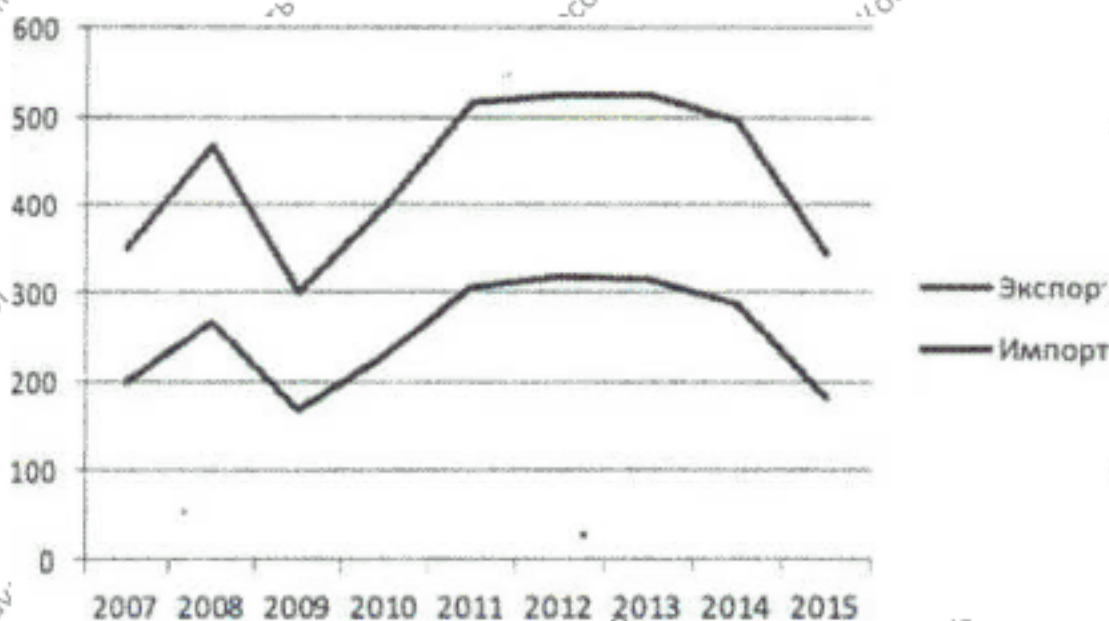


Рисунок 1 – Соотношение экспорта и импорта внешнеэкономической деятельности России за период 2007–2015 годы

Количество внешних и внутренних факторов, оказывающих непосредственное влияние на систему продовольственной безопасности России в связи с воздействием новых вызовов, выросло, часть из них обострила некоторые риски многократно. Ранее управление отраслью не отвечало национальным интересам, теперь же возникла острая необходимость по ускорению процесса переориентации на инновационный путь развития.

Активизация инновационной политики заключила в себе получение конкурентных преимуществ не только за счет развития, автоматизации технологических процессов, применение которых снижает затраты производства и направляет свое действие на создание эффективной системы внедрения новых технологий, но и новых методов в системе управления и совершенствования аграрного сектора. Безусловно, вся инновационная деятельность базируется на инвестиционной поддержке, которая по-прежнему находится на низком уровне.

Положение аграриев достаточно длительное время нуждается в улучшении, в частности создания благоприятных условий и эффективных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки. Пересмотр системных мер развития становится главной целью программы международной кооперации.

В настоящее время узловыми проблемами деятельности отечественных аграриев, экспортирующих свою продукцию на внешний рынок являются:

- недостаточный объем государственной поддержки, с целью развития конкурентоспособного производства (неэффективные формы и методы реализации инструментов поддержки; отсутствие должного контроля в механизме государственного финансирования; несоответствие условий заявленным по направлению развития экспорта продукции АПК);
- несовершенство системы сотрудничества при обмене аналитическими данными между государствами, характеризующих состояние развития объемов рыночного спроса и предложения в зарубежных странах; приоритетных направлений для сбыта отечественной продукции АПК; системы делового сотрудничества, с целью достижения синергетического эффекта; анализа изменений норм международного права в процессе ведения предпринимательской деятельности;
- применение другими государствами экономических и политических барьеров, направленных на ограничение возможностей осуществления экспорта отечественной продукции АПК;
- необходимость в повышении уровня качества и безопасности производимой продукции АПК, с целью соответствия международным стандартами,

а также создания положительного имиджа отечественных товаропроизводителей.

Учитывая высокий уровень закредитованности отрасли и прочие специфические особенности ее функционирования, направление по экспорту продукции АПК также нуждается в государственном финансировании, как и простое воспроизводство с целью удовлетворения внутренних норм потребления страны.

Существующие формы государственной поддержки в данном вопросе можно классифицировать на информационную, финансовую, правовую, имущественную. Но ключевым направлением будет являться финансовое, так как именно за счет него предприятие сможет реализовать свою производственную деятельность и покрыть расходы на потребляемые ресурсы.

Среди основных видов можно выделить такие меры поддержки как:

- предоставления субсидий;
- возмещение понесенных затрат;
- инвестиционная поддержка;
- создание специальных льгот;
- сопровождение проектов;
- создание специализированных фондов.

В основном воплощение перечисленных мер происходит в рамках государственных программ или конкурсных проектов, либо в форме содействия государства бизнесу через инициирование внешнеэкономических сделок:

- съезды и выставки торговых и промышленных предприятий (широкомасштабная выставка ярмарка, действующая все направления отечественных товаров и услуг «Сделано в России»);
- содействие в проведении деловых переговоров с иностранными поставщиками и покупателями;
- привлечение научно-технологических иностранных разработок;
- софинансирования проектов организации, направленных на экспорт товаров (возможна разработка конкретных механизмов и стратегий);
- задействование в продвижении продукции дипломатических представительств через государственные аппараты зарубежных стран по сельскому хозяйству;
- внутригосударственных коммерческих проектов и международных мероприятий.

«Экспорт продукции АПК» - приоритетный проект развития отрасли, реализуемый с ноября 2016 по декабрь 2020 года, направленный на обеспечение механизма развития экспорта, в первую очередь, сельскохозяйственной продукции.

Действие проекта направлено на увеличение числа экспортеров среди сельскохозяйственных товаропроизводителей и рост объемов экспортных товаров (в денежном выражении) до 19,0 млрд. долл. в 2018 году (до 21,4 млрд. долл. в 2020 году). Отдельные базовые значения результирующего показателя указаны по отношению к таким категориям как мясо, зерно и продукты мукомольно-крупяной промышленности, масла и жиры, готовая продукция АПК.

Причем, особое внимание акцентировано на уровне продовольственной безопасности, обеспечиваемое надзорными и контролирующими органами путем диагностических исследований в содействии с международным эпизоотическим бюро, с целью формирования доверия к качественному составу производимой российской сельскохозяйственной продукции и завоевания потребителей на мировом рынке.

Все мероприятия, предусматриваемые проектом согласованы с приоритетами, обозначенными в действующих государственных программах по развитию

сельского хозяйства Российской Федерации на период 2013-2020 годы и развитию внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, исходя из стратегического планирования развития экспорта в сфере сельскохозяйственной продукции, в 2017 году будет выделено 728,4 миллиона рублей для реализации перечня проектных мероприятий.

Для сравнения: министерство сельского хозяйства США также стремится к развитию устойчивой и стабильно развивающейся системы продовольственной безопасности и тратит на развитие экспортного партнерства на 300 млрд. долларов больше (Россия - 94 млрд. долларов, США - 403,7 млрд. долларов). Причем данный показатель 2016 года снизился, если соотнести его с предыдущим годом - 429 млрд. долларов.

Реализуемые финансовые проекты по инвестированию средств в аграрную сферу сфокусированы в государственном бюджете, что создает определенную проблему:

- существующее законодательство, в частности, отрегулированные правовые основы проектного финансирования в различных секторах рынка;
- неблагоприятный инвестиционный климат;
- недостаточность ресурсов для внедрения тех логической цепочки для развития отечественного животноводства и роста масштабов экспорта продукции АПК и рыбохозяйственного комплекса;
- низкая квалификация участников проектного финансирования;
- другие факторы, усугубляющие проектные риски

Еще одним препятствующим элементом в системе стимулирования поставки продукции на мировой рынок можно обозначить процедуру получения разрешения на экспорт товаров, которая в России идет около 15 дней, при условии, что документальное содержание будет соответствовать выставляемым нормам (в США аналогичная процедура занимает 5 дней, в Канаде - 8 дней).

Традиционным остается вопрос по проблеме закредитованности отрасли. По-прежнему банкам не выгодно работать с сельскохозяйственными товаропроизводителями, по причине наличия высоких рисков по невозврату задолженности и, таким образом, только за счет бюджетной поддержки аграрии могут направить свою деятельность на расширение производства.

Значительное количество предприятий в сфере АПК является убыточным. Зачастую сельхозтоваропроизводители обращаются за субсидированием к представителям государственных органов. Система экспортного кредитования до конца не сформирована.

Таким образом, развитию экспорта в агропродовольственном секторе необходимо уделить особое внимание, так как срок окупаемости данной отрасли позволит значительно улучшить ее финансовое состояние и погасить существующую часть кредиторской задолженности. Перечень нерешенных проблем существующих препятствий ограничивает возможности отечественных аграриев по развитию экспорт системы продовольственных товаров и некоторым образом дестабилизирует экономическую ситуацию.

Грамотная внешнеэкономическая политика государства напрямую сказывается на уровне общего и экономического развития и позволяет скоординировать действия всех институтов в области внешней торговли. Стимулирование экспорта должно происходить с учетом действующей политики импортозамещения, с целью обеспечить прогрессивную динамику и сдвиги в системе показателей во внешнеэкономической деятельности, так как неравные усло-



вия конкуренции не позволят в должной мере реализовать цели аграрной политики. Необходимо создание конкурентной высококачественной продукции в условиях капиталоемкого производ-

ства, позволяющего привлекать иностранных покупателей и инвесторов, которое в настоящее время пока отсутствует.

#### Библиографический список

1. Котилко В.В., Вишнякова В.С. Государственная поддержка экспорта продукции агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов // Вестник Восточно-Сибирской Открытой Академии. 2016. № 23 (23). С. 10.
2. Сулимин В.В. Малый агробизнес: приоритетные направления развития. Агропродовольственная политика России. 2012. № 5. С. 44-47.
3. Сулимин В.В., Батыршина Э.Р. Программно-целевые подходы в решении проблем развития малых форм хозяйствования на селе. АПК: регионы России. 2012. № 2. С. 41-46.
4. Ушацев И.Г. Импортзамещение в агропромышленном комплексе России. Тенденции, проблемы, пути развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. №1. С. 2-10. [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru>
5. [Электронный ресурс] URL: <http://www.customs.ru>

#### References

1. Kotilko V.V., Vishnyakova V.S. Gosudarstvennaya podderzhka ehksporta produktsii agropromyshlennogo i rybohozyajstvennogo kompleksov // Vestnik Vostochno-Sibirskoj Otkrytoj Akademii. 2016. № 23 (23). S. 10.
2. Sulimin V.V. Malyy agrobiznes: prioritetye napravleniya razvitiya. Agroproduvol'stvennaya politika Rossii. 2012. № 5. S. 44-47.
3. Sulimin V.V., Baturshina E.H.R. Programmno-Selevye podhody v reshenii problem razvitiya malyh form hozyajstvovaniya na sele. APK: regiony Rossii. 2012. № 2. S. 41-46.
4. Ushachev I.G. Importozameshchenie v agropromyshlennom komplekse Rossii. Tendentsii, problemy, puti razvitiya // Ekonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. 2016. №1. S. 2-10. [Ehlektronnyj resurs] URL: <http://government.ru>
5. [Ehlektronnyj resurs] URL: <http://www.customs.ru>

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОРОДОВ ВОЛГО-ВЯТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

Чайникова Л.Н., д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: Показана роль конкурентоспособности городов в обеспечении конкурентоспособности страны. Дана количественная оценка конкурентоспособности городов Волго-Вятского экономического района России и проведен анализ полученных результатов. Рекомендовано систему управления конкурентоспособностью города включить в социально-экономические стратегии городов.

Ключевые слова: конкурентоспособность города, конкурентные преимущества, система управления конкурентоспособностью, ранговый метод оценки.

Abstract: The role of urban competitiveness in ensuring the country's competitiveness is shown. The quantitative assessment of the competitiveness of the cities of the Volga-Vyatka economic region of Russia is given and the results obtained are analyzed. It is recommended that the city's competitiveness management system be included in the social and economic strategies of cities.

Keywords: city competitiveness, competitive advantages, competitiveness management system, rank-based estimation method.

Города являются организационными и структурными элементами национальной экономики любой страны, в которой они в настоящее время играют активную роль [1]. Преимущественно в городах сосредоточены финансовые и товарные рынки, сконцентрированы производственный, инновационный, человеческий потенциалы, развитые системы товарооборота создают большую часть валового внутреннего продукта. Именно в городах формируется и сосредоточено основное богатство национальных экономик [2].

Конкурентоспособность российских городов имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности страны в целом, поскольку они играют объединяющую роль в государстве, являются центрами межрегиональных обменных процессов, обеспечивают формирование единого экономического, культурного, научного и информационного пространства России в целом. Обеспечение конкурентоспособностью города в современных условиях это важнейший фактор усиления темпов роста не только самого города, но и регионов и всей страны [3].

Конкурентоспособность территории рассматривается в настоящее время в зарубежной и отечественной литературе как одна из важнейших тем в региональной и городской экономике. Классическое определение конкурентоспособности города сформулировано М. Портером - это экономическая категория, характеризующая способность территории достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями - создателями добавленной стоимости [4].

По мнению Костиайнена конкурентоспособность городов следует рассматривать как способность привлечь потоки информации, технологию, капитал, культура, люди и организации, которые важны для региона, и наряду с этим, способность поддержать и развить качество и уровень жизни местных жителей, так же как способность создать благоприятную инновационную среду, в которой компании могут развить свою конкурентоспособность [4]. И. Бегг считает, что конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка и в этой связи данный термин рассматривается им с позиций уровня развития экономики города и в сравнении с другими городами [5].

Российские ученые также активно исследуют конкурентоспособность городов. Например, в работе [6] под данной категорией понимается соперничество между городскими территориями в их стремлении «завоевать» различные целевые группы «по-

требителей» с целью получения ресурсов, необходимых для решения приоритетных задач социально-экономического развития.

Некоторые западные ученые-экономисты рассматривают города преимущественно как квази-предприятия, которые активно распоряжаются своими ресурсами для повышения конкурентоспособности в экономической, социальной и природной сферах с целью привлечения инвестиций и населения, способны объединить, мобилизовать местные социальные, экономические, политические ресурсы. Однако, по нашему мнению, не верно основываться только на предпринимательском подходе при управлении конкурентоспособностью города, поскольку особенностью муниципалитетов является их направленность на решение в первую очередь социальных задач, что подтверждается структурой расходов муниципальных бюджетов, в которых более 40% - это финансирование социальной сферы. Опыт западных стран в проведении городской политики также свидетельствует о недостатках при реализации только предпринимательского подхода. «Так, в 1990-х и начале 2000-х гг., городская политика многих городов США и Западной Европы была переориентирована в пользу экономического роста, усиления конкурентоспособности городов, территориального маркетинга, агорода рассматривались как оптимальное место локализации и ведения бизнеса, поиска новых источников доходов и сотрудничества бизнеса и государства. Однако позднее опыт использования предпринимательского подхода к развитию городов показал, что чем более город становился конкурентоспособным в предпринимательском смысле, тем менее он был социальным, росла имущественная поляризация, и снижался уровень общественного согласия» [4].

«В условиях конкуренции муниципалитета необходимо управлять конкурентоспособностью системно, на основе современных теоретических концепций, которые предлагают новые подходы во многих областях городской политики: в сфере образования, профессиональной подготовки, содействия инвестициям, развития интеллектуального потенциала города. Воздействие местных органов власти на процесс социально-экономического развития города влияет на развитие его конкурентоспособности. Для повышения конкурентоспособности города необходимо, чтобы население стало не объектом воздействия, а субъектом действий, способным сообща и активно действовать в динамично изменяющихся условиях» [7].

«Эффективность функционирования находящихся на территории предприятий определяется мощностью интеллектуального капитала города. Поли-

тика местных органов власти по отношению к субъектам хозяйствования влияет на формирование благоприятного экономического климата. Успешно работающие предприятия города формируют положительную оценку города и, таким образом, повышают рейтинг города среди других городов. Самостоятельным конкурентным преимуществом города являются квалифицированные кадры администрации. Предоставление качественных муниципальных услуг создает благоприятный инвестиционный и хозяйственный климат в городе и формирует самостоятельное конкурентное преимущество. Городской маркетинг следует рассматривать как один из механизмов обеспечения конкурентоспособностью, который позволяет развивать новые конкурентные преимущества - формирует или поддерживает благоприятный имидж и информационную открытость территории. Стратегическим ресурсом роста конкурентоспособности города является его деловая репутация» [8].

Важным элементом в системе управления конкурентоспособностью города, по нашему мнению, является механизм эффективного управления муниципальной собственностью, задачами которого, в частности, являются [9]:

- создание благоприятного экономического климата для функционирования хозяйствующих субъектов;
- совершенствование экономических условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- финансовое оздоровление хозяйствующих субъектов посредством предоставления ресурсов города и различных льгот;
- формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики для производственного, технологического и социального развития предприятий, создания конкурентоспособной продукции и услуг;
- стимулирование прозрачности капиталов и привлечение инвестиций.

По нашему мнению, необходима эффективная система управления конкурентоспособностью, которая обеспечивает успешное развитие города. Данная система должна быть отражена в стратегии социально-экономического развития города, которая основана на конкурентных преимуществах города и сама является мощным конкурентным преимуществом: вовлекает в процесс муниципального развития все материальные и интеллектуальные ресурсы местного сообщества, стабилизирует социально-экономические отношения, способствует повышению инвестиционной привлекательности территории и притоку в город необходимых ресурсов.

В настоящее время для оценки конкурентоспособности городов преимущественно используются ранговый метод и метод измерения потенциалов. Нами в работе применен ранговый метод, с помощью которого на основе исходных статистических данных за 2013-2015 гг. рассчитаны частные показатели (табл.1). Для приведения частных показателей к сопоставимому виду использована широко применяемая в отечественной и зарубежной практике, в частности, для оценки конкурентоспособности субъекта, процедура нормирования. В связи с тем, что выбранные нами показатели оказывают положительное влияние на конкурентоспособность города, то использована следующая формула (1) [6]:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij} - a_{\min i}}{a_{\max i} - a_{\min i}} \quad (1)$$

где  $a_{ij}$  -  $i$ -ый показатель  $j$ -го города;  $a_{\min i}$  - минимальное значение  $i$ -го показателя  $j$ -х городов;

$a_{\max i}$  - максимальное значение  $i$ -го показателя  $j$ -х городов

Частные нормированные показатели конкурентоспособности городов Волго-Вятского экономического района России представлены в табл. 2. Значение конкурентоспособности городов (табл. 3) рассчитано как среднеарифметическое значение частных нормированных показателей.

В качестве объектов исследования выбраны города регионов Волго-Вятского экономического района, являющиеся их административными центрами субъектов России, важными политическими, культурными, экономическими центрами, точками роста развития территории. Приносят основной доход в бюджеты своих регионов.

Анализ рейтинга конкурентоспособности городов Волго-Вятского экономического района России (табл. 3) свидетельствует о стабильном лидерстве на протяжении исследуемого периода Нижнего Новгорода. Однако необходимо отметить негативную тенденцию, заключающуюся в снижении абсолютного значения конкурентоспособности на 0,14 (23,73%). Данная динамика обусловлена сокращением нормированного показателя объема отгруженных товаров собственного производства Нижнего Новгорода (табл. 2). При этом необходимо отметить, что согласно статистическим данным (табл. 1) объем отгруженных товаров собственного производства г. Нижнего Новгорода за период увеличился незначительно (+0,22 млн. руб.), а у региона-лидера анализируемый показатель (г. Саранск) увеличился на 0,56 млн. руб.

Существенный рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности г. Саранска обусловлен: «Химическое производство» (+61,6%); «Прочие производства» (+46,6%); «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (+32,1%). Негативное влияние на исследуемый показатель оказало «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» (-39,6%) [11].

Отрицательное влияние на конкурентоспособность г. Нижнего Новгорода оказало снижение нормированного показателя объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (табл. 2) за счет снижения абсолютных значений (табл. 1). Причем существенное сокращение объема работ по виду деятельности «Строительство» произошло в 2014 г. относительно 2013 г. (-2,43 млн. руб./чел). В Докладе директора департамента экономического развития, инвестиций и предпринимательства И.Н.Семашко отмечается, что сокращение к концу 2014 года реальных доходов населения, а также высокие кредитные ставки стали основными причинами снижения числа нижегородцев, участвующих в долевом строительстве жилья, ипотечном кредитовании, сократилось число индивидуальных застройщиков. В таких условиях строительные организации испытывают трудности с реализацией уже построенного жилья, что сдерживает его дальнейшее строительство. Повышенные банковские кредитные ставки также не дают возможности завершить недостроенные объекты строительным организациям. В 2015 году не удалось удержать достигнутое с 2011 года высокие темпы строительства жилья на территории Нижнего Новгорода [12].

Таблица 1 – Социально-экономические показатели городов Волго-Вятского экономического района России\*

Город	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по обрабатывающим производствам на число предприятий, млн. руб. на 1 предприятие	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» на 1 чел., млн. руб./чел.	Доля инвестиций в основной капитал, в основных фондах, %	Оборот розничной торговли, млн. руб./чел.	Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного городского жителя, м <sup>2</sup>
<b>2013 г.</b>						
Йошкар-Ола	22235,9	2,35	7,68	0,14	65,41	15
Саранск	21559,1	4,80	24,30	0,14	36,25	18
Чебоксары	23751,3	4,10	13,24	0,12	59,59	26
Киров	25650,6	1,90	11,68	0,12	72,52	66
Нижний Новгород	31989,0	2,78	14,03	0,10	96,69	27
<b>2014 г.</b>						
Йошкар-Ола	25290,3	3,43	8,55	0,20	78,50	14
Саранск	23969,2	5,23	27,84	0,12	55,96	18
Чебоксары	25549,3	3,85	14,71	0,13	73,51	24
Киров	27797,9	2,01	13,85	0,12	85,82	65
Нижний Новгород	34331,0	3,06	11,60	0,10	105,50	26
<b>2015 г.</b>						
Йошкар-Ола	27637,6	3,79	7,94	0,15	75,33	14
Саранск	25602,7	5,79	28,21	0,10	59,27	16
Чебоксары	26192,0	3,65	18,68	0,13	76,00	24
Киров	28925,7	2,29	18,46	0,10	85,84	68
Нижний Новгород	36406,8	3,00	13,20	0,10	110,66	27

\* Рассчитано автором на основе статистических данных, размещенных на официальном сайте Росстата РФ [10]

Таблица 2 – Нормированные показатели городов Волго-Вятского экономического района России\*

Город	Средне- месячная минимальная начисленная заработная плата	Объем отгруженных товаров соб- ственного производства, выпол- ненных работ и услуг собствен- ными силами по обрабатывающим производствам на 1 предприятие	Объем работ, вы- полненных по ви- дальности «Строительство»	Доля инвести- ций в основной капитал в ос- новных фондах	Оборот рознич- ной торговли на 1 чел.	Общая площадь жи- лых помещений, приходящихся в среднем на одного городского жителя
<b>2013 г.</b>						
Йошкар-Ола	0,06	0,16	0,00	1,00	0,48	0,00
Саранск	0,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,06
Чебоксары	0,21	0,76	0,33	0,50	0,39	0,22
Киров	0,39	0,00	0,24	0,50	0,60	1,00
Нижний Новгород	1,00	0,30	0,38	0,00	1,00	0,24
<b>2014 г.</b>						
Йошкар-Ола	0,13	0,44	0,00	1,00	0,45	0,00
Саранск	0,00	1,00	1,00	0,20	0,00	0,08
Чебоксары	0,15	0,57	0,32	0,30	0,35	0,20
Киров	0,37	0,00	0,27	0,20	0,60	1,00
Нижний Новгород	1,00	0,33	0,16	0,00	1,00	0,24
<b>2015 г.</b>						
Йошкар-Ола	0,19	0,43	0,00	1,00	0,31	0,00
Саранск	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,04
Чебоксары	0,05	0,39	0,53	0,60	0,33	0,19
Киров	0,31	0,00	0,52	0,00	0,52	1,00
Нижний Новгород	1,00	0,20	0,26	0,00	1,00	0,24

\* Рассчитано автором

Таблица 3. Рейтинг конкурентоспособности городов Волго-Вятского экономического района России\*

Город	Иошкар-Ола	Саранск	Чебоксары	Киров	Нижний Новгород
<b>2013 год</b>					
Значение конкурентоспособности	0,28	0,51	0,49	0,52	0,59
Рейтинг	5	3	4	2	1
<b>2014 год</b>					
Значение конкурентоспособности	0,34	0,38	0,32	0,41	0,46
Рейтинг	4	3	5	2	1
<b>2015 год</b>					
Значение конкурентоспособности	0,32	0,34	0,35	0,39	0,45
Рейтинг	5	4	3	2	1

\* Рассчитано автором

Аутсайдером в рейтинге конкурентоспособности является город Иошкар-Ола (5 место в рейтинге). Заметное увеличение исследуемого показателя в 2014 году (+21,4%) позволила городу улучшить свои позиции и занять 4 место в рейтинге. Необходимо отметить, что нормированный показатель «Доля инвестиций в основной капитал в основных фондах» Иошкар-Олы на протяжении анализируемого периода остается максимальным, что является конкурентным преимуществом города.

Конкурентоспособность города Чебоксары значительно снизилась (-34,7%) в 2014 году и в рейтинге город занял 5 место. Данное снижение обусловлено снижением таких нормированных показателей как среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (-0,06) и объем отгруженных товаров собственного производства (-0,19). Заработная плата в г. Чебоксары выросла в 2014 г. на 1798 руб., однако в городе-лидере (г. Нижний Нов-

город) данный показатель увеличился на 2342 руб., что обусловило снижение нормированного показателя г. Чебоксары. Сокращение нормированного показателя объем отгруженных товаров собственного производства в г. Чебоксары в 2014 г. обусловлено значительным ростом аналогичного показателя г. Нижнего Новгорода.

Оценка и анализ конкурентоспособности городов Волго-Вятского экономического района России позволил количественно оценить конкурентные позиции городов и выявить факторы, оказывающие позитивное и негативное влияние на конкурентоспособность. По нашему мнению, в стратегиях социально-экономических городов SWOT-анализ необходимо дополнить конкретными расчетами конкурентоспособности, что позволит провести мониторинг и выявить какие угрозы были устранены, а какие преимущества успешно реализованы.

#### Библиографический список

1. Мельникова Д.М. Город как элемент региональной системы страны // Качество и инновации в XXI веке материалы XIII Международной научно-практической конференции. 2015. С. 156-160.
2. Природа конкурентоспособности города: факторы, методы, критерии. Режим доступа: [http://rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Ecologia/67528.doc.htm](http://rusnauka.com/15_APSN_2010/Ecologia/67528.doc.htm)
3. Зверева С.А. Повышение конкурентоспособности крупнейшего города: институциональный аспект. Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/povyshenie-konkurentosposobnosti-krupnjshego-goroda-institucionalnyj-aspekt.html>
4. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-6/07.shtml>
5. Begg I. Cities and competitiveness // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – pp. 795–809.
6. Ускова Т.В. Конкурентоспособность города: методологические основы и инструментальный аппарат обеспечения: препринт / Т.В. Ускова, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – С.7.
7. Стукалова О.С. Управление развитием конкурентоспособности малых и средних городов. Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/upravlenie-razvitiem-konkurentosposobnosti-malyh-i-srednih-gorodov.html>
8. Важенин С.Г., Татаркин А.И., Важенина И.С. Конкурентоспособность города: технологии и инструментальный рост: Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2005. – С.15.
9. Лейв А.В. Эффективное управление муниципальной собственностью. Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/102/>
10. Официальный сайт Госкомстат РФ. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
11. Социально-экономическое положение городского округа Саранск в январе-декабре 2015 года. Режим доступа: <http://www.adm-saransk.ru/socacor/monitoring/2015%202012.php>
12. Доклад директора департамента экономического развития, инвестиций и предпринимательства И.Н.Семашко «Об итогах социально-экономического развития города Нижнего Новгорода за 2015 год». Режим доступа: <http://gorduma.nnov.ru/?id=37707>

#### References

1. Mel'nikova D.M. Gorod kak ehlement regional'noj sistemy strany // Kachestvo i innovacii v XXI veke materialy XIII Mezhduнародной nauchno-prakticheskoj konferencii. 2015. S. 156-160.

2. Priroda konkurentosposobnosti goroda: faktory, metody, kriterii. Rezhim do-stupa: [http://rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Ecologia/67528.doc.htm](http://rusnauka.com/15_APSN_2010/Ecologia/67528.doc.htm)
3. Zvereva S.A. Povyshenie konkurentosposobnosti krupnjshego goroda: Instituci-onajnyj aspekt. Rezhim dostupa: <http://www.dslib.net/economika-xozjajstva/povyshenie-konkurentosposobnosti-krupnjshego-goroda-institucionalnyj-aspekt.html>
4. Nikolaeva N.A. Konkurentosposobnost' goroda: vzglyad zarubezhnyh uchenyh. Rezhim dostupa: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-6/07.shtml>
5. Begg I. Cities and competitiveness // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – pp. 795-809.
6. Uskova T.V. Konkurentosposobnost' goroda: metodologicheskie osnovy i (instru-mental'nyj) apparat obespecheniya: preprint // T.V. Uskova, E.A. Gutnikova, S.A. Kozhevnikov. – Vologda ISEHRT RAN, 2013. – S.7.
7. Stukalova O.S. Upravlenie razvitiem konkurentosposobnosti malyh i srednih gorodov. Rezhim dostupa: <http://www.dslib.net/economika-xozjajstva/upravlenie-razvitiem-konkurentosposobnosti-malyh-i-srednih-gorodov.html>
8. Vazhenin S.G., Tatarkin A.I., Vazhenina I.S. Konkurentosposobnost' goroda: tekhnologii i instrumenty rosta: Preprint. Ekaterinburg: Institut ekonomiki UrORAN, 2005. – S.15.
9. Levi A.V. Effektivnoe upravlenie municipal'noj sobstvennost'yu. Rezhim do-stupa: <http://eee-region.ru/article/102/>
10. Oficial'nyj sajt Goskomstat RF. Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
11. Social'no-ehkonomicheskoe polozhenie gorodskogo okruga Saransk v yanvare-dekabre 2015 goda. Rezhim dostupa: <http://www.adm-saransk.ru/socacor/monitoring/2015%2012.php>
12. Doklad direktora departamenta ehkonomicheskogo razvitiya, investicij i predpri-nimatel'stva I.N.Semashko «Ob itogah social'no-ehkonomicheskogo razvitiya goroda Nizh-nego Novgoroda za 2015 god». Rezhim dostupa: <http://gorduma.nnov.ru/?id=37707>

## Содержание

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ Алексеев А.М.	3
РЕТРОСПЕКТИВА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ 1995-2017-й ГОДЫ, ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ ВЫРАБОТКИ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ Ахметов Т.Р.	5
НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ДОСТИЖЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ Байгильдин Д.Ф., Байгильдин Э.Р.	10
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ Батычек Е.С., Тершукова П.О.	14
РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Болоничева Т.В., Незнахина Е.Л., Титова Н.А.	17
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА Бондаренко В.А., Миргородская О.Н., Афанасьева М.Ф.	21
ВЫБОР ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКА Бояркин Г.Н., Шевелева О.Г., Ткаченко А.Л.	23
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ ВРП И НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СКФО) Бучаев Я.Т., Абдулманапов С.Г., Сираев В.К.	28
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА СОИ В РОССИИ Горлов А.В., Горлова Е.Е.	38
СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ Грядунова А.В., Строева О.А., Тимофеева С.А.	42
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, КАК ФАКТОР КООРДИНАЦИИ МЕХАНИЗМА ПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Дедов С.В.	48
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ВУЗА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА ОБРАЗОВАНИЯ Демененко И.А., Богачев Р.Е.	53
ДИНАМИКА ИНДЕКСА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ Дуплёнко Н.Г.	57
ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КАФЕДРОЙ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА Есмурзьева Ж.Б., Куламыдина И.В.	62
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ Конников Е.А., Погребова О.А., Юлдашева О.У.	67
МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ РЕГИОНЕ Кусова А.Х.	74
ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА Левенцов А.Н., Левенцов В.А.	80
ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ДЛЯ НУЖД МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ Матвиенко И.И.	85
АППАРАТ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ, КАК ОЦЕНКА ЗАНЯТОСТИ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА Назаров Д.М., Коньшева Л.К., Бегичева С.В., Назаров А.Д.	88
ВОЗДЕЙСТВИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРИМОРСКОГО КРАЯ Павловский Н.Д., Третьяк Г.Е.	91
ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ Патрушева Е.Г., Зверев В.С.	95
ОЦЕНКА РИСКОВ НАРУШЕНИЙ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ Подкопаева Е.В.	102
ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ Прасолова Т.Ю., Бутакова М.Э.	107
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ Ракитина И.С., Гуськов А.А., Пронькина А.В.	113
КООПЕРАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ Садыков Р.М.	117
ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	121



Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 9 (ч.2), 2017 г.

КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Степанов Г.В.

РЕГУЛИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА РОССИИ В РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ НА ЭКСПОРТ

125

Сулеймин В.В., Шведов В.В., Ляденко Е.А.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОРОДОВ ВОЛГО-ВЯТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

129

Чайникова Л.Н.

## Contents

THE MAIN ELEMENTS OF THE CONTROLLING SYSTEM AT THE ENTERPRISE Aleksenko A.M.	3
A RETROSPECTIVE OF THE SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA 1995-2017 FIRST FEW YEARS, THE LEGAL AND ECONOMIC EVOLUTION OF THE ELEMENTS AND MODALITIES OF ESTABLISHING PRIORITIES FOR INNOVATION SUBSYSTEM Ahmetov T.R.	5
OIL REFINING INDUSTRY OF RUSSIA: ACHIEVEMENTS, PROBLEMS, RECOMMENDATIONS Bajgil'din D.R., Bajgil'din E.H.R.	10
EVALUATION OF INNOVATION POTENTIAL OF CONSTRUCTION COMPANIES AND CREATE A MODEL OF REVITALIZATION ON THE BASIS OF RECEIVABLES MANAGEMENT AND WORKING CAPITAL ASSETS Batyshchek E.S., Tershukova P.O.	14
ALGORITHM DEVELOPMENT TO LIFECYCLE MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS Bolshicheva T.V., Neznahina E.L., Titova N.A.	17
THEORETICAL ISSUES OF THE APPLICATION OF TERRITORIAL MARKETING Bondarenko V.A., Mirgorodskaya O.N., Afanas'eva M.F.	21
THE CHOICE OF OBJECT OF INVESTMENTS BY AN ANALYTICAL RISK ASSESSMENT TECHNIQUES Boyarkin G.N., Sheveleva O.G., Tkachenko A.A.	23
COMPARATIVE ANALYSIS OF STRUCTURAL IMBALANCES GRP AND TAX REVENUES (ON THE EXAMPLE OF REGIONS SKFO) Buchaev YA.G., Abdulmanapov S.G., Giraev V.K.	28
STATUS AND PROSPECTS OF SOYBEAN PRODUCTION IN RUSSIA Gorlov A.V., Gorlova E.E.	38
MODERN MECHANISMS FOR IMPLEMENTING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: ANALYSIS OF RUSSIAN AND FOREIGN PRACTICES Gryadunova A.V., Stroeveva O.A., Timofeeva S.A.	42
COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF COORDINATION OF THE MECHANISM OF GOVERNMENT RESOURCE SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY Dedov S.V.	48
CUSTOMER-ORIENTED ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE UNIVERSITY IN CONDITIONS OF MODERNIZATION OF SOCIAL INSTITUTE OF EDUCATION Demenenko I.A., Bogachev R.E.	53
DYNAMICS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT INDEX OF KALININGRAD REGION Duplenko W.G.	57
PLANNING IN MANAGEMENT PROCESS OF THE DEPARTMENT OF THE MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION Es'murzaeva ZH.B., Kulamihina I.V.	62
USING FUZZY-MULTIPLE APPROACH FOR EVALUATING THE DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE MARKETING OF THE COMPANY Konnikov E.A., Pogrebkova O.A., Yuldasheva O.U.	67
MODERNIZATION PROCESSES IN LATIN AMERICA Kusova A.H.	74
FEATURES OF INCREASE IN FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISES OF HOUSING CONSTRUCTION Levencov A.N., Levencov V.A.	80
OPTIMIZATION OF THE DISTRIBUTION OF THE TAX REVENUES OF LOCAL BUDGETS FOR THE NEEDS OF MUNICIPAL FORMATIONS OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION Matvienko I.I.	85
THE APPARATUS OF THE THEORY OF FUZZY SETS, AS AN ESTIMATION OF EMPLOYMENT OF STUDENTS OF MEDICAL UNIVERSITY Nazarov D.M., Konyshcheva L.K., Begicheva S.V., Nazarov A.D.	88
IMPACT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON COMPETITIVENESS PRIMORYE Pavlovskij N.D., Tret'yak G.E.	91
FORMATION OF CONDITIONS FOR EFFECTIVE FUNCTIONING OF REGIONAL CLUSTERS Patrusheva E.G., Zverev V.S.	95
RISK ASSESSMENT OF VIOLATIONS IN FINANCIAL-BUDGETARY SPHERE Podkopaeva E.V.	102
ISSUES OF INTEGRATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PRINCIPLES INTO PROJECT MANAGEMENT Prasolova T.YU., Butakova M.EH.	107
THE RESEARCH OF FOREIGN EXPERIENCE ANALYSIS OF FINANCIAL MARKETS Rakitina I.S., Gus'kov A.A., Pron'kina A.V.	113
COOPERATIVE ORGANIZATIONS OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF SOCIAL-ECONOMIC INSTABILITY Sadykov R.M.	117
REASONS AND FACTORS LIKE THE IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM IMPORT SUBSTITUTION OF COMPONENTS FOR AEROSPACE AND MILITARY EQUIPMENT Stepanov G.V.	121

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 9 (ч.2), 2017 г.

REGULATION AND STATE SUPPORT OF ENTERPRISES OF AGRIBUSINESS IN RUSSIA IN THE IMPLEMENTATION OF AGRICULTURAL SUPPORT TO EUROPEAN COUNTRIES FOR EXPORT Sulmin A.V., Shvedov V.V., Lyashenko E.A.	125
THE COMPETITIVENESS OF CITIES OF THE VOLGA-VYATKA ECONOMIC REGION Chaplikova L.N.	129

**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, № 9 (ч.2), 2017 г.

Редактор - В. А. Бондаренко  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала  
"Конкурентоспособность в глобальном мире:  
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-  
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-  
тивную 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 Мини-  
стерстве образования и науки Российской Фе-  
дерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособ-  
ность в глобальном мире: экономика, наука, техно-  
логии", 2017

Подписано в печать 30.09.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 16,2.

Заказ 9

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor - V. A. Bondarenko  
Computer layout - O.V. Egorova

Founder - PRIVATE COMPANY A.S. Lukin, The edi-  
torial board of "Competitive-ness 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 ab-  
stract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed  
scientific publications, which should be pub-  
lished basic scientific results on the degree of  
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of  
Science of the Higher Attestation Commission of  
the Ministry of Education and Science of the Rus-  
sian Federation.

© The editorial board of " Competitiveness in a  
global world: economics, science, technology",  
2017

Signed in print 09.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 16,2.

Order 9

Printed in the publishing house PRIVATE COM-  
PANY A.S. Lukin