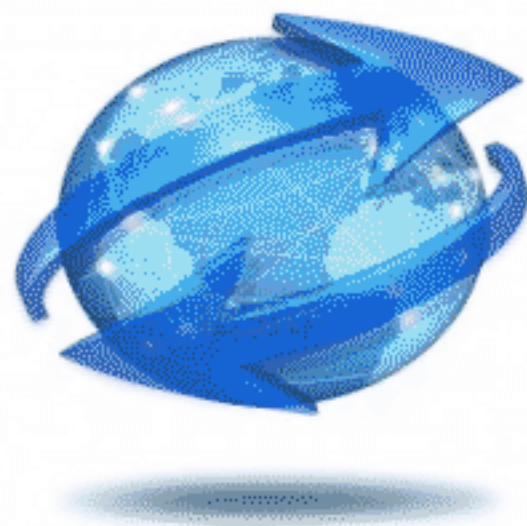


# Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**№ 4 ч.4**

**2017**

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

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

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

## Редакционный совет:

### Главный редактор

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

### Члены совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## МЕСТО РОССИЙСКОГО РУБЛЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТАХ

**Баева А.С.**, Дальневосточный Федеральный университет

**Рак А.В.**, Дальневосточный Федеральный университет

**Фурманчук Д.А.**, Дальневосточный Федеральный университет

Аннотация: Отчет 2015 года Центрального Банка Российской Федерации, в котором представлены данные об использовании российского рубля на арене международных расчетов, поставил под вопрос гипотезу о том, что в современных условиях экономики и политической обстановки в мире рубль используется для расчетов лишь на территории постсоветского пространства. Для того чтобы подтвердить или опровергнуть данное предположение, в данной статье проанализированы данные о товарообороте стран ЕвразЭС за 2011-2014 года. Это поможет установить промежуток времени, когда рубль «закрепился на мировой арене». Данная проблема изучается многими отечественными учеными: С.М. Борисов, К.С. Чумляков, И.В. Волков и другие.

Ключевые слова: Россия, рубль, рублевый оборот, товарооборот, валютная структура, денежные переводы.

Abstract: The report of 2015 of the Central Bank of the Russian Federation in which data on use of Russian ruble on the arena of international settlements are provided called into question a hypothesis that in modern conditions of economy and a political situation in the world the ruble is used for calculations only in the territory of the former Soviet Union. To confirm or confute this assumption, in this article data on a goods turnover of the countries of EurAsEC for 2011-2014 are analysed. It will help to establish a period when the ruble "was fixed on the world scene". This problem is studied by many domestic scientists: S. M. Borisov, K. S. Chumlyakov, I. V. Volkov and others.

Keywords: Russia, ruble, ruble turnover, goods turnover, currency structure, money transfers.

Существует множество различных источников информации, в которых описываются современные тенденции развития российского рубля, как средства международных расчетов. Следует отметить, что границы и масштабы использования рубля достаточно широки, о чем свидетельствуют результаты 35-го заседания Совета руководителей центральных (национальных) банков государств-участников ЕвразЭС, которое состоялось 26-27 октября 2016 года.

Одним из следствий этого заседания стало выявление положительной динамики использования

рубля в странах Союза, которая прослеживалась на протяжении анализируемого периода (2011-2014 гг.). Валютный оборот за 2014 год достиг максимальных размеров – 67 млрд. долларов, такой результат был зафиксирован впервые за всю историю существования рубля. Он оказался выше оборота прошлого года на 32% и выше предыдущего максимума, который был зарегистрирован в 2011 году, на 18%.

В таблице 1 представлена динамика использования рубля за 2011-2014 гг.

Таблица 1 - Российский рубль в товарообороте между странами ЕвразЭС

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	В млрд. дол.				Доля в % в общем обороте			
<b>Поступления по экспорту</b>								
В Россию	15,1	10,0	13,1	16,2	44,0	41,4	46,3	39,3
В Белоруссию	9,8	6,5	10,2	13,3	85,6	82,7	87,1	82,9
В Казахстан	1,6	1,0	1,4	3,5	34,6	30,5	37,5	53,5
В Киргизию	0,3	0,3	0,1	0,1	19,2	25,8	26,9	22,3
В Таджикистан	0,2	0,1	0,2	0,1	46,9	38,7	46,1	47,2
<b>ЕвразЭС</b>	<b>27,0</b>	<b>17,9</b>	<b>25,0</b>	<b>33,2</b>	<b>51,5</b>	<b>48,8</b>	<b>56,0</b>	<b>51,5</b>
<b>Платежи по импорту</b>								
Из России	11,9	7,7	11,3	14,3	71,2	65,5	74,1	71,4
Из Белоруссии	9,6	6,6	8,1	9,5	41,3	39,8	43,4	35,1
Из Казахстана	7,6	4,4	5,9	9,4	61,8	48,4	58,4	54,9
Из Киргизии	0,3	0,3	0,3	0,4	18,8	42,3	20,2	18,5
Из Таджикистана	0,5	0,3	0,3	0,3	25,3	21,7	36,9	40,7
<b>ЕвразЭС</b>	<b>29,9</b>	<b>19,3</b>	<b>25,9</b>	<b>33,9</b>	<b>53,6</b>	<b>48,9</b>	<b>56,0</b>	<b>50,6</b>
<b>Рублевый оборот</b>								
России	27,0	17,7	24,4	30,5	53,0	49,2	56,1	49,8
Белоруссии	19,4	13,1	18,3	22,8	55,9	53,7	60,3	52,9
Казахстана	9,2	5,4	7,3	12,9	54,2	43,7	52,7	54,5
Киргизии	0,6	0,6	0,4	0,5	19,0	32,1	22,0	19,4
Таджикистана	0,7	0,4	0,5	0,4	28,8	24,5	39,5	42,5
<b>ЕвразЭС</b>	<b>56,9</b>	<b>37,2</b>	<b>50,9</b>	<b>67,1</b>	<b>52,6</b>	<b>48,8</b>	<b>56,0</b>	<b>51,0</b>

Источник: [2]

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная динамика использования российского рубля: во всех годах, кроме 2012, наблюдается стремительный рост по данному показателю.

Кроме того, помимо положительной динамики, сохраняются и территориальные рамки использован-

ия российского рубля, выступающего в качестве средства платежа в международных расчетах. Как и раньше, наибольшая доля рублевых платежей сосредоточена в руках стран – участниц Таможенного союза, в то же время доля, приходящаяся на Киргизию и Таджикистан, ничтожно мала – чуть больше 1% от общей суммы рублевого оборота. Прослеживает-

ся динамика увеличения разрыва между этими данными - рублевый оборот стран Таможенного союза за анализируемый период увеличивается, в то время как для Киргизии и Таджикистана этот оборот сокращается [1].

Небезызвестным является тот факт, что большая часть рублевых операций происходит между Россией и Беларуссией, однако в 2014 году было зарегистрировано резкое увеличение суммы рублевого оборота нашей страны с Казахстаном, что является показателем того, что между двумя странами существует тесное сотрудничество и взаимосвязь. При анализе общего роста рублевых платежей трех стран за 2014 год, по сравнению с предыдущим годом, было отмечено, что общий рост рублевого оборота составил 32%, в то время как российская и белорусская стороны прибавили по 25% оборота, а Казахстан, в свою очередь, 72%. Прежний максимум был зарегистрирован в 2011 г., и, по сравнению с ним, общий прирост у трех этих стран составил 19%, у России – 13, у Беларуссии – 18, а у Казахстана – 40%.

Выявленные изменения в положении стран, входящих в Таможенный союз, оказали влияние на общую картину использования российской валюты в международном обороте товаров и услуг. Статистические данные показывают, что прирост объема рублевых расчетов в 2014 году происходил медленными темпами, по сравнению с ростом объемов расчетов в конвертируемых валютах в валютной структуре взаимных платежей участников ЕвразЭС, в 2014 году - 51%, в 2013 - 56% и 53% в 2011 году.

Основной причиной спада в темпах роста является резкое обострение дефицита конвертируемых валют, которое было вызвано значительным увеличением объемов платежей, поступающих за импорт энергоносителей, а так же резкое увеличение спроса внутри страны на валюту с целью использовать ее для ускоренных закупок импортных автомобилей, что связано с ожиданием значительного роста таможенных тарифов [3]. Важно отметить, что за январь – июнь 2014 г. суммы, поступившие в виде платежей за импорт энергоносителей, выросли на 3,6 млрд. дол, если сравнивать с предыдущим годом. Так же на 2 млрд. дол. увеличились затраты на ввоз иномарок. Увеличение внешнего и внутреннего интереса к конвертируемым валютам имело следствием резкое падение обменного курса белорусского рубля, а так же это привело к увеличению внешнего долга и уменьшению золотовалютных резервов. За короткий официальный курс доллара вырос с 3012 до 4964, а евро – с 3833 до 7152 белорусских рубля. За этот период времени внешний долг страны так же имел тенденцию к увеличению: с 28,4 млрд. до 33,1 млрд. дол, а международные резервы уменьшились с 5031 млн. до 4150 млн. дол. Результатом таких тенденций явился рост инфляции страны (цены выросли на 41%).

Как итог наблюдалось снижение доли рублевого оборота во внешнеэкономической деятельности Беларуссии: к 2014 году данный показатель снизился до 26,5%, по сравнению с 30,2% в 2015 г. (с 37,0 до 30,4% по экспорту и с 24,5 до 22,4% по импорту), а оборот в других валютах наоборот увеличился с 69,8 до 73,5%.

Белорусские власти приняли решение начать стимулировать экспорт и уменьшать объемы импорта. Во втором полугодии 2014 года пассивное saldo текущих операций уменьшилось до 1,3 млрд дол., по сравнению с 4,5 млрд в первом полугодии, а дефицит торгового баланса так же уменьшился с 3,4 млрд до 355 млн дол., что является положительной тенденцией развития экономики. В то же время баланс товаров и услуг показал актив в 700 с лиш-

ним млн дол. против дефицита в 2,4 млрд дол. В конце 2014 г. международные резервы страны увеличились до 7916 млн дол.

В 2015 г. так же продолжается динамика улучшения валютного положения. По данным за январь – март баланс по текущим операциям имеет уравновешенное положение, актив составляет около 0,8 млрд. дол. Положительная тенденция прослеживается так же в показателе изменения торгового баланса: saldo стало активным и приняло значение 1,7 млрд. дол, в то же время положительный результат по балансу товаров и услуг стал выше 3 млрд. дол. Необходимо отметить, что преодоление валютного дефицита осуществлялось в основном за счет операций с государствами за пределами России [4]. Опираясь на итоги 2014 года можно сказать, что отрицательное saldo баланса текущих операций с Россией приняло значение 13,2 млрд дол., в то время как положительное saldo с другими странами составило 7,4 млрд дол.

Ситуация, сложившаяся за анализируемый период, не подразумевает расширение взаимных расчетов в российских рублях. В I квартале 2014 г. доля этих операций в составе общего платежного оборота по балансу товаров и услуг и в поступлениях по экспорту, в сравнении с результатами за 2014 г., имела тенденцию к снижению с 26,5 до 26% и с 30,4 до 28,2% соответственно, повышение прослеживалось только в платежах по импорту (с 22,4 до 23,5%4).

Статистические данные, описывающие участие российского рубля в обслуживании взаимного товарооборота стран ЕвразЭС, имеют двойственный характер, так существует два источника их получения: информация, предоставляемая центральными (национальными) банками, и информация, полученная посредством суммирования данных, предоставляемых банками-партнерами. Данный момент не влияет на суммарное количество взаимных экспортно-импортных сделок и на общую сумму валютных платежей, но возникают сложности с оценкой степени участия какой-либо страны во взаимном платежном обороте и с определением ее роли в использовании российской валюты.

Информация по обороту российского рубля в сфере товаров и услуг представлена в таблице 2.

Самые большие расхождения в данных можно увидеть при анализе значений показателей оценки платежей между такими странами, как Россия и Беларуссия. По первой методике получения информации из центральных банков доля российских платежей в общем их количестве составила 48%, а доля Беларуссии – 34%, в то время как по второй методике эти показатели принимали значения 52 и 30% соответственно. Необходимо отметить, что Россия оценивала долю рубля во взаимных расчетах в 50 и 53%, а Беларуссия – в 54 и 50%.

При оценке структуры и количества трансграничных переводов физических лиц немаловажным является тот факт, что за анализируемый период было выявлено стремительное увеличение и расширение масштабов использования российского рубля. К концу 2014 года суммарный объем взаимных денежных переводов в пределах ЕвразЭС был выше 15 млрд дол., следовательно, по сравнению с предыдущим годом, увеличился на 39%. Суммы денежных переводов в российских рублях увеличилась на 53%, приблизившись к сумме в 10 млрд дол. Отсюда и повышение доли рублевых переводов до 65, по сравнению с 59% в 2013 году. Опираясь на эти данные, можно сделать вывод о том, что российская валюта используется в двух третьих случаях взаимных денежных переводов, осуществляемых в странах Сообщества [5]. Вычислив суммарный оборот по товарам и услугам и по трансграничным

переводом, можно утверждать, что объем операций, в которых российский рубль используется в качестве средства международных расчетов, в 2014 году

имел максимальное за все время значение, равное 77 млрд. долларов.

Таблица 2 - Рублевый оборот по товарам и услугам (ЕвразЭС, 2014 г.)

	Взаимные платежи				Число сделок				Средняя сделка (тыс. дол.)	
	млрд дол.		Доля стран, %		Тыс. единиц		Доля стран, %			
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
<b>Поступления по экспорту</b>										
В Россию	16,1	19,4	48,6	57,4	339,5	748,0	29,0	66,4	47,6	25,9
В Белоруссию	13,3	11,7	40,1	34,6	616,4	342,0	52,6	30,4	21,8	34,2
В Казахстан	3,5	2,5	10,5	7,4	61,0	31,8	5,2	2,8	57,1	78,9
В Киргизию	0,1	0,1	0,4	0,3	6,6	2,9	0,6	0,3	20,4	35,8
В Таджикистан	0,1	0,1	0,4	0,3	147,2	1,40	12,6	0,1	1,0	66,9
<b>ЕвразЭС</b>	<b>33,2</b>	<b>33,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1170,7</b>	<b>1126,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>28,4</b>	<b>30,0</b>
<b>Платежи по импорту</b>										
Из России	14,3	16,8	42,2	50,6	375,4	825,9	33,3	70,5	38,0	20,4
Из Белоруссии	9,5	7,6	28,1	22,8	366,2	171,5	32,5	14,7	25,9	44,1
Из Казахстана	9,4	8,3	27,6	25,1	336,7	155,0	30,0	13,2	27,8	53,8
Из Киргизии	0,4	0,3	1,1	0,9	22,7	10,6	2,0	0,9	15,8	28,5
Из Таджикистана	0,3	0,2	1,0	0,6	25,0	7,7	2,2	0,7	13,2	27,0
<b>ЕвразЭС</b>	<b>33,8</b>	<b>33,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1126,0</b>	<b>1170,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>30,0</b>	<b>28,4</b>
<b>Рублевый оборот</b>										
Россия	30,4	36,2	45,4	54,0	714,9	1673,9	31,1	68,5	42,6	23,0
Белоруссии	22,8	19,3	34,0	28,7	982,6	513,6	42,8	22,4	23,2	37,5
Казахстана	12,8	10,8	19,2	16,2	397,7	186,8	17,3	8,1	32,3	58,1
Киргизии	0,5	0,4	0,7	0,6	29,3	13,4	1,3	0,6	16,9	30,0
Таджикистана	0,4	0,3	0,7	0,5	172,3	9,1	7,5	0,4	2,7	33,2
<b>ЕвразЭС</b>	<b>67,0</b>	<b>67,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2296,8</b>	<b>2296,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>29,2</b>	<b>29,2</b>

Источник: [2]

Кроме этого, следует отметить, что доля российского рубля, как средства денежного оборота, повысилась у четырех стран: в Таджикистане на 10,7%, в Киргизии на 8,9%, в России на 5,6% и в Казахстане на 2,9. Изменение этого показателя в сторону уменьшения прослеживается только у Белоруссии (на 17,7%), что может быть связано с временными финансовыми и валютными осложнениями, которые были описаны выше.

На основе проведенного анализа выделим ряд основных особенностей, которые характерны для рассматриваемого периода и сферы денежных переводов:

1. Россия принадлежит около половины общего валютного оборота в рамках системы ЕвразЭС, а так же большая часть рублевого оборота.
2. Переводы, осуществляемые Россией в страны ЕвразЭС, значительно превышают обратные по-

ступления, следовательно, по этой статье Россия имеет пассивное сальдо платежного баланса, и именно по этому пути идет поступление российского рубля в международный оборот в качестве расчетной валюты.

3. В границах ЕвразЭС наибольшую часть денежных (около 90%) Российская Федерация отправляет в такие страны, как Таджикистан и Киргизия. Лидирующее место по переводам в Россию занимает Казахстан (более 80%).

4. Для Таджикистана и Киргизии эти переводы являются самым важным поставщиком иностранной валюты.

В Таможенном союзе большая часть трансграничных переводов осуществляется между Россией и Казахстаном, доля же Белоруссии в этой сфере ничтожно мала.

#### Библиографический список

1. Волков И.В. Торгово-экономические связи России с Таджикистаном / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 2., с. 145-147
2. Евразийское экономическое сообщество [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.evrases.com/>
3. Изотов Д.А. Внешнеторговое сотрудничество России со странами Восточной Азии / Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 9., с. 24-39
4. Рашидов Бахтиер. Россия в Центральной Азии: переход к позитивной внешней политике / Центральная Азия и Кавказ. 2010. № 2., с. 126-136
5. Чумляков К.С. Тенденции развития международной торговли: транспортные услуги и положение Российской Федерации / Экономика и предпринимательство. 2015. № 5., с. 1016-1019.

#### References

1. Volkov I.V. Torgovo-ehkonomicheskie svyazi Rossii s Tadzhhikistanom / Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. 2010. № 2., s. 145-147
2. Evrazijskoe ehkonomicheskoe soobshchestvo [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.evrases.com/>
3. Izotov D.A. Vneshnetorgovoe sotrudnichestvo Rossii so stranami Vostochnoj Azii / Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik. 2013. № 9., s. 24-39
4. Rashidov Bahtier. Rossiya v Central'noj Azii: perekhod k pozitivnoj vneshnej politike / Central'naya Aziya i Kavkaz. 2010. № 2., s. 126-136
5. Chumlyakov K.S. Tendencii razvitiya mezhdunarodnoj torgovli: transportnye uslugi i polozhenie Rossijskoj Federacii / Ehkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 5., s. 1016-1019.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

**Байдакова Н.В.**, соискатель, Тюменский Индустриальный Университет

**Аннотация:** Предметом исследования выступают пути оптимизации восстановительной медицины. Темой исследования является изучение передового реабилитационного опыта зарубежных стран. Цель исследования – проведение сравнительного анализа российского и зарубежного опыта системы реабилитационного обеспечения. Методы исследования: анализ научно-методической литературы, статистических данных. Результаты исследования могут быть использованы в практике отечественных учреждений восстановительной медицины. **Ключевые слова:** реабилитационное обеспечение, восстановительная медицина, система здравоохранения, зарубежный опыт.

**Abstract:** the Subject of the research is optimization of rehabilitation medicine. The topic of this research is to study the best rehabilitation experience of foreign countries. The purpose of the study is a comparative analysis of Russian and foreign experience of the rehabilitation provision. Research methods: analysis of scientific and methodical literature, statistical data. The results of the study can be used in the practice of domestic institutions rehabilitation medicine.

**Keywords:** providing rehabilitation, restorative medicine, healthcare system, foreign experience.

### Введение

Рост внимания со стороны научной общественности, представителей власти, специалистов и практиков к реабилитационно-восстановительному обеспечению обусловлен важной ролью, которое играет сфера здравоохранения в жизни любого национального сообщества, в процессах сохранения здоровья личности, которое все чаще рассматривается не просто как трудовой ресурс, но как основная составляющая человеческого капитала, обеспечивающая выживание нации, поступательное эволюционное развитие государства.

В последние годы отечественная сфера здравоохранения в целом и реабилитационная медицина в частности подвергается существенному трансформированию, что вызывает оживленные дискуссии в обществе. Следует отметить, что, несмотря на проведенные реформы, качество оказания всего спектра медицинских услуг остается крайне низким, негативно оценивается россиянами. В результате крайней неэффективности функционирования системы здравоохранения, общий коэффициент смертности в России на 30% выше, чем в европейских странах, ожидаемая продолжительность жизни среднего россиянина на 10 лет ниже, и составляет 70 лет, тогда как в большинстве европейских стран данный показатель составляет 80 лет [4].

Принимая во внимание острую необходимость реформирования отечественной системы здравоохранения, повышения качества реабилитационных услуг, целесообразным представляется изучение опыта зарубежных стран, особенно стран с высоким уровнем развития медицинского туризма. Изучение передового инновационного опыта оказания качественных медицинских услуг позволит существенно оптимизировать функционирование отечественных реабилитационно-восстановительных учреждений и центров, оптимизировать функционирование здравоохранительной системы в целом, внедрить новые практики оказания помощи пациентам. Вместе с тем, несмотря на высокую актуальность изучения и практического внедрения передового опыта зарубежных стран в практику отечественной системы реабилитационно-восстановительного обеспечения, в современной научной литературе сравнительный анализ российского и зарубежного опыта организации системы реабилитационного обеспечения представлен фрагментарно, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Целью исследования выступает проведение сравнительного анализа организации системы реабилитационного обеспечения в России и других странах.

### Основная часть

На сегодняшний день в мире выделяют четыре основных типа организации и финансирования национальной системы здравоохранения [1; 65 - 66]:

Первый тип: функционирование частной системы здравоохранения в рамках рыночной экономики. Оказание медицинской помощи осуществляется преимущественно на платной основе, за счет личных средств потребителя медицинских услуг. Единая система государственного медицинского страхования отсутствует. Удовлетворение потребностей в медицинских услугах тех слоев населения, для которых оплата медицинской помощи остается недоступной, берет на себя государство, разрабатывая и финансируя социальные программы медицинской помощи. Ярким примером функционирования данной системы здравоохранения выступает США.

Второй тип характеризуется наличием государственной системы здравоохранения, функционирующей в рамках рыночной экономики. Финансирование здравоохранения осуществляется преимущественно за счет бюджетных средств. Государство выступает главным поставщиком медицинских услуг, большая часть из которых (исключение составляет небольшой набор платных услуг) предоставляется населению бесплатно. Данная система здравоохранения действует в Дании, Ирландии, Португалии, Великобритании.

Третий тип характеризуется функционированием системы здравоохранения в рамках государственной экономики, что подразумевает бесплатное оказание всех без исключения медицинских услуг. Основными характеристиками подобной организации системы здравоохранения выступают доступность медицинской помощи, высокое качество медицинских услуг, плановость, развитое профилактическое направление. Ярким примером успешного функционирования подобной системы здравоохранения выступал бывший СССР.

В рамках четвертого типа отмечается функционирование системы здравоохранения в рамках рыночной экономики. Основными принципами данного типа национальной системы здравоохранения выступает синтез рынка платных медицинских услуг с развитой системой государственного регулирования и социальных гарантий, направленность на обеспечение доступности медицинских услуг. Данная система здравоохранения существует сегодня в большинстве развитых стран, включая Японию, Канаду, Швейцарию, Бельгию, Австрию, Нидерландах, Франции.

На современном этапе развития системы здравоохранения в России она стремится к обеспечению

потребностей населения в медицинских услугах, одновременно развивая рынок платных услуг, что позволяет отнести систему здравоохранения РФ к четвертому типу организации медицинской сферы. Вместе с тем, в отличие от других стран, в которых функционирует смешанная система национального здравоохранения, в России в условиях кризисного, переходного периода отмечается ряд трудностей, которые в развитых странах отсутствуют.

Как отмечают И. Я. Арбитайло, В. А. Давыденко, «проблемы в системе здравоохранения назрели еще в советское время, и в новой ситуации требуют к себе особого внимания» [1; 68]. В качестве основных недостатков современной системы реабилитационного обеспечения можно назвать и недостаточное финансирование, и устаревшее оборудование, и снижение квалификации медицинских работников, медленные темпы внедрения инновационных реабилитационных и восстановительных практик.

Проблема медицинских кадров в последние годы становится одной из наиболее значимых в сфере здравоохранения. Согласно социологическим опросам, Россия оказалась лидером профнепригодности врачей в глазах потребителей среди развитых и развивающихся стран: 56% респондентов указали, что профессиональный уровень большинства медицинских работников ниже, чем требуется для оказания соответствующей профессиональной помощи [4]. В то же время, принимая во внимание уровень заработной платы медицинских работников, «сегодняшнее качество медицины в стране даже лучше, чем могло бы быть при столь низких зарплатах» [4].

Не менее актуальной остается проблема модернизации медицинского оборудования, внедрения новых технологий и практики реабилитационной медицины, создания оптимальных условий для пациентов. Другими словами, современная реабилитационная медицина, как и охранительная медицина в целом, представляет собой одну из наиболее актуальных, проблемных областей государственного регулирования, требует кардинальных изменений, реформирования, практической имплементации в практику деятельности передового опыта ведущих стран мира.

На сегодняшний день одной из лучших в мире систем здравоохранения считается немецкая, действующая в рамках рыночной экономики, но при этом жестко регулируемая государством. В соответствии с действующим немецким законодательством, медицинские учреждения в Германии обязаны проходить программы контроля качества под государственным надзором. Следует отметить, что государственный контроль за деятельностью учреждений, оказывающих услуги восстановительной, реабилитационной медицины, существует и в нашей стране, однако, на практике он часто носит формальный характер. Кроме того, зачастую сама база учреждения, помещения, оборудование являются устаревшими, находясь в таком состоянии, что просто не могут обеспечивать реализацию качественных медицинских услуг.

Медицинские работники в Германии проходят строгую и качественную подготовку, которая включает предварительное базовое научное образование и практические клинические занятия [2; 108]. После окончания учебного заведения медицинский работник должен в течение 5 – 7 лет пройти обучение по специальности и сдать дополнительный экзамен, после чего он получит возможность приступить к самостоятельной работе.

В России действует иная система подготовки медицинских работников к реализации своих профессиональных обязанностей: в рамках модернизации системы обучения медицинских работников в практику учебных заведений внедряется компетентност-

ный подход, вводится уровневая система подготовки (бакалавриат, магистратура), повышается уровень практической направленности образовательного процесса. Модернизация образовательной системы сопровождается упразднением интернатуры [5]. Кроме того, Федеральный закон обязывает молодых специалистов отработать по специальности не менее 3-х лет.

Подобная организация системы подготовки медицинских работников направлена, с одной стороны, на интеграцию отечественной системы обучения в мировое образовательное пространство, с другой, - на увеличение скорости подготовки молодых специалистов, что позволит избавиться от постоянной нехватки медицинских работников в региональных медицинских учреждениях.

Другими словами, реформирование системы подготовки медицинских работников направлено на привлечение молодых специалистов к реализации непосредственно профессиональной деятельности сразу после окончания вуза, преодолев, таким образом, проблему нехватки специалистов в отдельных медицинских учреждениях.

Следует отметить, что указанное решение было неоднозначно встречено в научном сообществе. Качество подготовки специалистов в сфере медицины в отечественных вузах вызывает множество нареканий. Кроме того, принимая во внимание тот факт, что современная образовательная система находится в ситуации глубокого реформирования, внедрение компетентностного подхода, разработка новых образовательных программ в стадии разработки, а опробованные и подтвердившие свою эффективность модели подготовки молодых специалистов в области медицины отсутствуют, упразднение дополнительного образовательного института, который выступала интернатура, может привести к снижению уровня профессионализма медицинского работника.

Следует также отметить, что нехватка медицинских кадров в реабилитационных учреждениях обусловлена преимущественно низким социальным статусом профессии, низким уровнем оплаты труда, соответственно, преодоление проблемы требует не столько введения новых обязательств для молодых специалистов, включая обязательную работу по специальности в течение 3-х лет, сколько повышения престижа профессии медика, обеспечения достойной заработной платы.

В целях повышения уровня профессионализма специалистов в сфере здравоохранения ФЗ № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан» предполагает обязательное совершенствование профессиональных знаний и навыков путем обучения по дополнительным образовательным программам в научных и образовательных организациях. В этом аспекте система подготовки отечественных специалистов сближается с немецкой, выступает оправданной, направленной на повышение качества предоставляемых реабилитационных и восстановительных услуг. Главной проблемой практической реализации дополнительной подготовки выступает формальный характер получения новых знаний, формирования новых умений и навыков, повышения уровня квалификации в условиях катастрофической нехватки времени у медицинских работников, которые зачастую вынуждены работать по 8 часов в день.

Одной из главных особенностей учреждений реабилитационно-восстановительного обеспечения в Германии выступает их ориентация на научную работу, тесная связь теории и практики взаимодействия. Реабилитационное учреждение, как правило, возглавляется докторами наук, профессорами, имеющими свои научные школы. Подобная организация



деятельности учреждения актуализирует научную деятельность в том или ином направлении восстановительной, реабилитационной теории и практики, что способствует накоплению теоретического и эмпирического материала, приводит к разработке качественно новых подходов, технологий оказания профессиональной помощи, которые внедряются в практику учреждения.

В нашей стране подобная практика отсутствует. В последние годы к медицинским работникам выдвигаются требования проведения научно-исследовательской работы с последующей публикацией полученных результатов в профессиональных медицинских изданиях. И, действительно, в последнее время появляются многочисленные научные публикации, отражающие развитие отечественной реабилитационной медицины на современном этапе, способствующие ее модернизации, усовершенствованию. В то же время в ситуации, когда медицинский работник вынужден проводить в медицинском учреждении до 8 часов в день, времени на реализацию научно-исследовательской деятельности, самообразование, профессиональное самосовершенствование не остается.

Следует отметить и то, что количество сотрудников в учреждениях реабилитационной медицины в Германии, Израиле, США и других ведущих странах достаточно велико и составляет 3-4 человека на одно койко-место [2; 108]. Указанный показатель существенно превышает российский, где остро чувствуется нехватка профессиональных кадров.

Отличительной особенностью оказания реабилитационных, восстановительных услуг в Германии, способствующей повышению уровня конкурентоспособности качества медицинских услуг, выступает соблюдение принципов законодательства о врачебных ошибках. Профессиональная ответственность медицинского работника включает в себя ошибочную постановку диагноза, некачественное лечение, ошибочное назначение лекарственных препаратов, лечение неразрешенными методами, не предоставление информации, работа неквалифицированного персонала [3].

Аналогичные принципы действуют в США и других ведущих мировых странах. В России на законодательном уровне термин «врачебная ошибка» отсутствует, соответственно, если в Германии врач несет ответственность за некачественное, непрофессиональное оказание медицинских услуг, в нашей стране правовое регулирование деятельности медицинского работника практически отсутствует.

Таким образом, основными преимуществами реабилитационной медицины в Германии выступают следующие [2; 108]:

- наличие медицинского оборудования высочайшего класса;
- наличие высококвалифицированных медицинских работников;
- возможность реализации сложных диагностических процедур.

К преимуществам реабилитационного обеспечения в Германии при реализации сопоставительного анализа с системой отечественного здравоохранения следует также отнести государственное регулирование профессиональной деятельности медицинского работника на законодательном уровне, что обуславливает повышение ответственности за качество предоставляемых услуг, диагностических, реабилитационных, восстановительных процедур, назначаемых препаратов, методов лечения.

Особенностью реабилитационно-восстановительной системы Германии выступает использование «только самого современного оборудования и наиболее качественных расходных мате-

риалов плюс высочайшая квалификация врачей, что позволяет получить максимально точный результат» [2; 109]. Следует отметить, что большая часть оборудования в немецких клиниках используется не более 3 - 5 лет, поскольку в результате старения и износа уменьшается эффективность и точности диагностики. В нашей стране проблемы старения, износа оборудования являются одной из наиболее актуальных проблем.

Высокий уровень развития реабилитационного обеспечения в Германии, наличие современного оборудования, обустройство помещений медицинских учреждений напрямую связан с объемами и механизмами финансирования. Медицина в Германии в основном финансируется за счет страховых взносов, а также получает государственную поддержку от местных органов власти. Как отмечает И. П. Ковалева, «каждый немецкий гражданин имеет обязательную медицинскую страховку» [2; 108-109]. Страховка может быть государственной или частной, включать полный пакет диагностических процедур, анализов и оказания всего спектра медицинских услуг или требовать дополнительной оплаты от пациента в зависимости от предпочтений и материальных возможностей гражданина.

Ярким примером практической реализации восстановительной помощи в Германии может выступать реабилитационная клиника Егервинкель в Бад Висзее. Учреждение располагается в комфортабельном особняке на берегу предальпийского озера Тегерн-зе. Другими словами, в процессе оказания реабилитационной помощи в полной мере учитываются природные ресурсы: полезный климат и лечебные воды. Использование современного медицинского оборудования, последних достижений в области восстановительного обеспечения дополняется традициями китайской и дальневосточной медицины [7].

Таким образом, на основании проведенного анализа системы отечественного и зарубежного реабилитационного обеспечения можно выделить следующие проблемные области отечественной восстановительной системы:

- недостаток профессиональных медицинских работников;
- низкий уровень профессионализма медицинских работников;
- устаревшая материально-техническая база учреждений реабилитационного обеспечения, отсутствие современного оборудования;
- отсутствие должного государственного регулирования реализации профессиональной деятельности работников, предусматривающего ответственность за некачественное лечение, непрофессиональное оказание медицинских услуг;
- медленные темпы внедрения инновационных практик реабилитационной медицины;
- слабая связь теории и практики реабилитационной медицины;
- недофинансирование восстановительного обеспечения и системы здравоохранения в целом.

Следует отметить, что большая часть проблемных областей в отечественной системе здравоохранения выступает следствием недофинансирования сферы. Низкий социальный статус профессии медицинского работника, низкая оплата труда приводят к нежеланию молодых специалистов работать в сфере реабилитации и восстановления; устаревшие материальные базы, отсутствие современного оборудования выступают результатом отсутствия средств на его приобретение, соответствующее обустройство учреждений реабилитационного обеспечения.

Преодоление проблемы недофинансирования на современном этапе развития отечественной системы

здравоохранения представляется возможным при реализации следующих сценариев [1: 67 - 68]:

1) увеличение бюджетных средств за счет переноса акцентов при распределении, приоритет финансирования системы здравоохранения. Вместе с тем, как отмечает С. В. Шишкин, «в условиях экономической рецессии происходят различные неблагоприятные изменения в системе финансирования системы реабилитационно-восстановительного обеспечения, но всегда при этом сокращаются государственные расходы на здравоохранение» [6: 53]. Другими словами, несмотря на понимание высокой актуальности финансирования и развития сферы реабилитационной системы, практическая реализация данного сценария представляется маловероятной;

2) увеличение бюджетных поступлений за счет увеличения налогового бремени на население. Реализация данного сценария может привести к негативному влиянию на экономику в долгосрочной перспективе;

3) расширение самостоятельного участия населения в оплате медицинских услуг.

На современном этапе развития реабилитационного обеспечения именно третий сценарий может стать реальной альтернативой повышению качества предоставляемых медицинских услуг, реализации качественной реабилитационной помощи.

#### Заключение

#### Библиографический список

1. Арбитайло И. Я., Давыденко В. А. Ситуация рынка медицинских услуг в России и в мире: вчера, сегодня, завтра/ Вестник Тюменского государственного университета. Социология. 2014. № 8. с. 64-73.
2. Ковалева И.П. Зарубежный опыт развития медицинского туризма на примере Германии/ Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 42. с. 107 - 115.
3. Лечение в Германии [Электронный ресурс]//URL: <https://ru.health-tourism.com/medical-tourism-germany/#Malpractice>
4. Отечественная медицина больна неэффективностью. Россия оказалась лидером профнепригодности врачей в глазах населения. Президент оказал услугу медикам / Независимая газета. Экономика. 4.02. 2014.
5. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации"/ Российская газета - Федеральный выпуск №5639 (263). 23.11. 2011
6. Шишкин С.В. Реформа финансирования российского здравоохранения// Научные труды / Институт экономики переходного периода. М., 2000. с. 444
7. Die Privatklinik Jägerwinkel [Электронный ресурс]// URL: <http://www.marianowicz.de/de/jaegerwinkel/willkommen/>

#### References

1. Arbitajlo I. YA., Davydenko V. A. Situaciya rynka medicinskih uslug v Rossii i v mire: vchera, segodnya, zavtra/ Vestnik Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Sociologiya. 2014. № 8. s. 64-73.
2. Kovaleva I.P. Zarubezhnyj opyt razvitiya medicinskogo turizma na primere Germanii/ Aktualnye voprosy ehkonomicheskikh nauk. 2015. № 42. s. 107 - 115.
3. Lechenie v Germanii [EHlektronnyj resurs]//URL: <https://ru.health-tourism.com/medical-tourism-germany/#Malpractice>
4. Otechestvennaya medicina bol'na neeffektivnost'yu. Rossiya okazalas' liderom profnepriгодnosti vrachej v glazah naseleniya. Prezident okazal uslugu medikam/ Nezavisimaya gazeta. EHkonomika. 4.02. 2014.
5. Federal'nyj zakon ot 21 noyabrya 2011 g. N 323-FZ "Ob osnovah ohrany zdorov'ya grazhdan v Rossijskoj Federacii"/ Rossijskaya gazeta - Federal'nyj vypusk №5639 (263). 23.11. 2011
6. SHishkin S.V. Reforma finansirovaniya rossijskogo zdavoohraneniya// Nauchnye trudy / Institut ehkonomiki perekhodnogo perioda. M., 2000. s. 444
7. Die Privatklinik Jägerwinkel [EHlektronnyj resurs]// URL: <http://www.marianowicz.de/de/jaegerwinkel/willkommen/>

## РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

**Бармашов К.С.**, к.э.н., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В статье проведен анализ создания и развития бизнес-инкубаторов в России и за рубежом. Исследовано влияние бизнес-инкубаторов на малое и среднее предпринимательство. Уточнены недостатки в организации и работе российских бизнес-инкубаторов. Предложены рекомендации по повышению эффективности работы российских бизнес-инкубаторов.

**Ключевые слова:** бизнес инкубатор, жизненный цикл компании, конкурентоспособность, глобализация, инновационная стратегия.

**Abstract:** The article analyzes the creation and development of business incubators in Russia and abroad. The influence of business incubators on small and medium-sized businesses has been studied. Deficiencies in the organization and operation of Russian business incubators are specified. Recommendations are proposed to improve the efficiency of Russian business incubators.

**Keywords:** business incubator, company life cycle, competitiveness, globalization, innovation strategy.

Принципиальное отличие современной России состоит в том, что она стала полноценным участником рыночных отношений в глобальном измерении. В современных условиях продолжается усиливаться процесс глобализации и интернационализации мировой экономики, а значит и проблемы международной конкуренции выходят на передний план.

Основной предпосылкой формирования конкурентоспособности компании является производство и выпуск конкурентоспособной продукции. Для реализации данной предпосылки необходима эффективная организация работы каждой компании и соответствующее ее поведение на международном рынке.

Национальная конкурентоспособность компаний является основным показателем, который отражает состояние экономики России и перспективы ее развития в будущем. Сегодня необходимо находить нетрадиционные пути получения конкурентного преимущества компании. Это вызвано жизненной необходимостью, одним из способов дифференциации компаний. [5]

Сегодня не менее опасными для России является угроза, которая несет в себе глобализация, если рассматривать этот процесс исходя с позиций: как он проходит? что позволяют делать с собой государства – члены мирового сообщества? Открытость российской экономики способствует возможности ее трансформации в мировое экономическое сообщество под воздействием международной конкуренции.

Новый экономический тренд мирового развития ориентирован на инновационную парадигму, предполагающую интенсивное проведение научных исследований. Выбор инновационной стратегии поведения на мировом рынке определяют ресурсы компании, они создают нововведения и условия внешней экономической среды.

В настоящее время страны Запада пытаются влиять на российскую экономику посредством введения санкций в отношении ряда российских компаний, банковского сектора и отдельных физических лиц. В условиях действующих не один год экономических санкций вопрос развития отечественного производства является актуальным. Основным условием замещения импортного товара является повышение конкурентоспособности отечественного товара.

В условиях санкций ответные меры России в первую очередь дают большие возможности для наших товаропроизводителей открыть для себя новые рынки, а также расширить производство. Одним из важных конкурентных преимуществ России является использование емкого внутреннего рынка. Необходимо заполнить его конкурентоспособными, качественными товарами, которые должен производить реальный сектор отечественной экономики,

при этом сохраняя стабильность и сбалансированность внутреннего рынка, и экономики в целом. [6]

Сегодня наметено усиление мер государственной поддержки реального сектора экономики, для того, чтобы компании могли прокредитоваться, для быстрого создания необходимых мощностей. При этом идет поддержка научных и университетских центров, для обеспечения быстрой адаптации наших разработок к реальному производству.

С начала 1990-х годов Россия стала проводить экономические реформы. В этот период получили развитие различные виды предпринимательства.

В развитой рыночной экономике в западных странах современное предпринимательство представляет собой интегрированную совокупность компаний и фирм, сдвинутых объединений предпринимательских организаций, особый, новаторский стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач всевозможные ресурсы из разных источников. Именно такой подход имеет значение для развития предпринимательства в России.

По мнению американского ученого Р.С. Ронстада, предпринимательство представляет собой динамический процесс наращивания богатства, которое создается теми, кто умеет больше всех рисковать своими деньгами, имуществом, карьерой, кто не жалеет времени на создание собственного дела, кто предлагает новый товар или услугу.

Американские профессора Р.Х. Хизрич и М. Питерс утверждают, что предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.

Р. Хизрич считает, что сущность предпринимательства заключается в процессе создания чего-то нового, что может обладать определенной стоимостью.

С точки зрения российского ученого экономиста А.В. Бусыгина предпринимательство – это умение организовать собственный бизнес и успешно осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела.

Американский ученый А. Шапиро пишет, что практически во всех определениях предпринимательства речь идет о таком поведении, которое включает в себя организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов, для того, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, а так же взятие на себя ответственности за возможную неудачу, т. е. готовность рисковать. [8]

Российскому предпринимательству свойственны существенные региональные различия в отраслевой структуре. Общие проблемы предпринимательства по-разному, с различной остротой, проявляются в регионах Российской Федерации, в силу неодинаковых экономических, политических и организационных факторов.

На современном международном рынке высоких технологий Россия до недавнего времени занимала лишь незначительное место, из-за неразвитости патентного права и не соблюдения авторского права. Но с переходом экономики страны на инновационный путь развития, отказом от имиджа страны как «сырьевого придатка», правительство Российской Федерации разработало программу поддержки малого бизнеса. [13]

Любой бизнес проходит свой жизненный цикл через определенные этапы: становление (создание), рост, зрелость, упадок. Бизнес должен быть предсказуем в своем развитии, иметь четкий план управления компанией на разных жизненных циклах ее развития. Для этого необходим механизм управления компанией по стадиям ее жизненного цикла и направления его совершенствования.

В России были созданы условия для создания технопарков и бизнес-инкубаторов. Технопарки объединяют в себя различные компании, обладающие современными технологиями, нано- и биоинформационными технологиями, высшие учебные заведения и научные организации, обеспеченные научным и высокопрофессиональным персоналом. Создали инновационно-технологические центры, в состав которых вошли производственные помещения, имеющие современное оборудование. Эти центры на договорной основе могут предоставлять свои площади и оборудование для инновационных предприятий с целью реализации их инновационных проектов. Кроме этого, они берут на себя обязательства оказывать помощь в поиске источников финансирования для обеспечения коммерческого освоения и внедрения научных разработок на предприятии.

Другим инструментом экономического развития компаний были предложены бизнес инкубаторы, которые по своей сути должны способствовать

успешной самореализации предпринимателей с целью ускорения роста их бизнеса. При этом главной задачей бизнес инкубаторов должно являться создание успешно работающих компаний для обретения ими финансовой и организационной самостоятельности. Обычно договор о сотрудничестве заключается сроком на три года, но возможно сокращение или увеличение срока сотрудничества. Бизнес инкубаторы помогают компаниям помещениями офисными и производственными, при необходимости сервисным обслуживанием начинающих предпринимателей. Для этих целей было подписано Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2006 г. N 328-р о государственной программе "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий" (с изменениями и дополнениями), направленное на способствование развитию инновационных технологий. [12]

Государственная политика в отношении бизнес инкубаторов берет направление на общую поддержку малого и среднего бизнеса, развитие инновационного предпринимательства в ВУЗах России. Особое внимание начинает уделяться развитию высокотехнологичных отраслей экономики страны. Все эти основные направления не противоречат международной практике моделей развития бизнес-инкубаторов, которые представлены на рисунке 1.

При этом основными субъектами финансирования стали регионы, обладающие наукоёмкой перерабатывающей промышленностью и сельским хозяйством. Выбирались сначала регионы с повышенной безработицей. Бизнес-инкубатор может быть самостоятельной организацией или входить в состав технопарков. Бизнес-инкубаторы, входящие в технологические парки и являющиеся зачастую их ядром, занимались разработкой высоких современных технологий, которые должны были оказывать помощь мелкому и среднему бизнесу в области развития инновационного бизнеса.

Вся их деятельность была направлена на формирование экономической среды более совершенной для предпринимателей, оказание помощи высококвалифицированными кадрами представителей малого и среднего бизнеса, где были новые идеи, но не хватало соответствующих кадров.

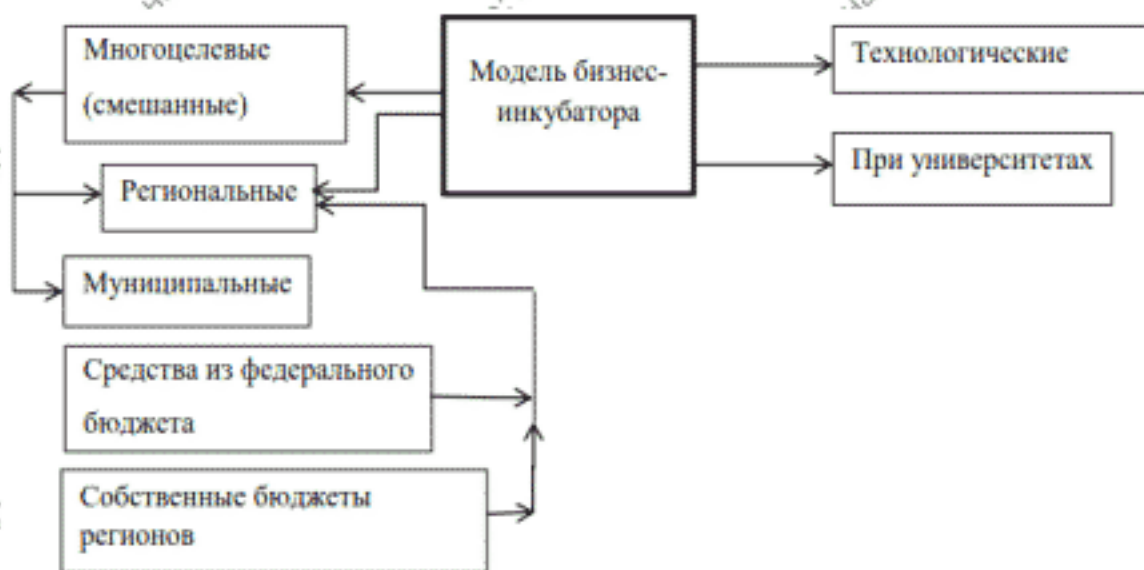


Рисунок 1 - Модели бизнес-инкубаторов

Наиболее часто создавались смешанные бизнес-инкубаторы, которые со временем укреплялись, формировались и начинали проводить работу по определенному направлению (специализации).

Для поддержки малого и среднего бизнеса, развития и продвижения инновационно-инвестиционных процессов, в России предусматривались и другие виды поддержки, направленные на

создание промышленных и экспертно-ориентированных зон, научно-технологических парков, территориально-производственных комплексов. Рассматривались вопросы создания виртуальных бизнес-инкубаторов и кооперационных сетей. Виртуальные бизнес-инкубаторы в основном объединяют и размещают информацию по поставщикам услуг для инкубаторов и получателей этих услуг.[9]

Технологические бизнес-инкубаторы, входящие в состав технологических парков, в большинстве своем территориально располагались недалеко от высших учебных заведений (университетов) и научно-исследовательских институтов и реже рядом с предприятиями.[2]

Поддержка малого и среднего бизнеса может осуществляться следующими структурами, представленными на рисунке 2.

Их главной целью является оказание помощи тем, кто только начинает заниматься бизнесом, так как начальная стадия является наиболее ответственной и сложной для предпринимателя, а также оказание помощи при решении управленческих и производственных задач в последующем. Первые

наши бизнес-инкубаторы открывались на свободных местах, которые можно было найти при заводах, предприятиях, т. е. в любых помещениях, которые хотя бы немного были приспособлены для формирования и выживания малого бизнеса, выполняли функцию создания новых рабочих мест. Такие бизнес-инкубаторы были ориентированы на нетехнологичный бизнес. Позднее появились бизнес-инкубаторы, которые стали способствовать развитию инновационно-инвестиционной деятельности компаний. Они уже поддерживали наукоемкое предпринимательство, оказывали помощь в создании привлекательных условий для инвесторов, при этом, не забывая осуществлять контроль за предпринимательской деятельностью.

Бизнес-инкубаторы условно можно разделить на три группы. Первая группа бизнес-инкубаторов в основном помогает решать задачи в регионе по направлениям развития малого и среднего бизнеса.

Вторая группа, созданная на базе крупных вузов, научных центров, работает над разработкой новых технологий, инноваций, оказывает помощь в поиске крупных инвесторов.

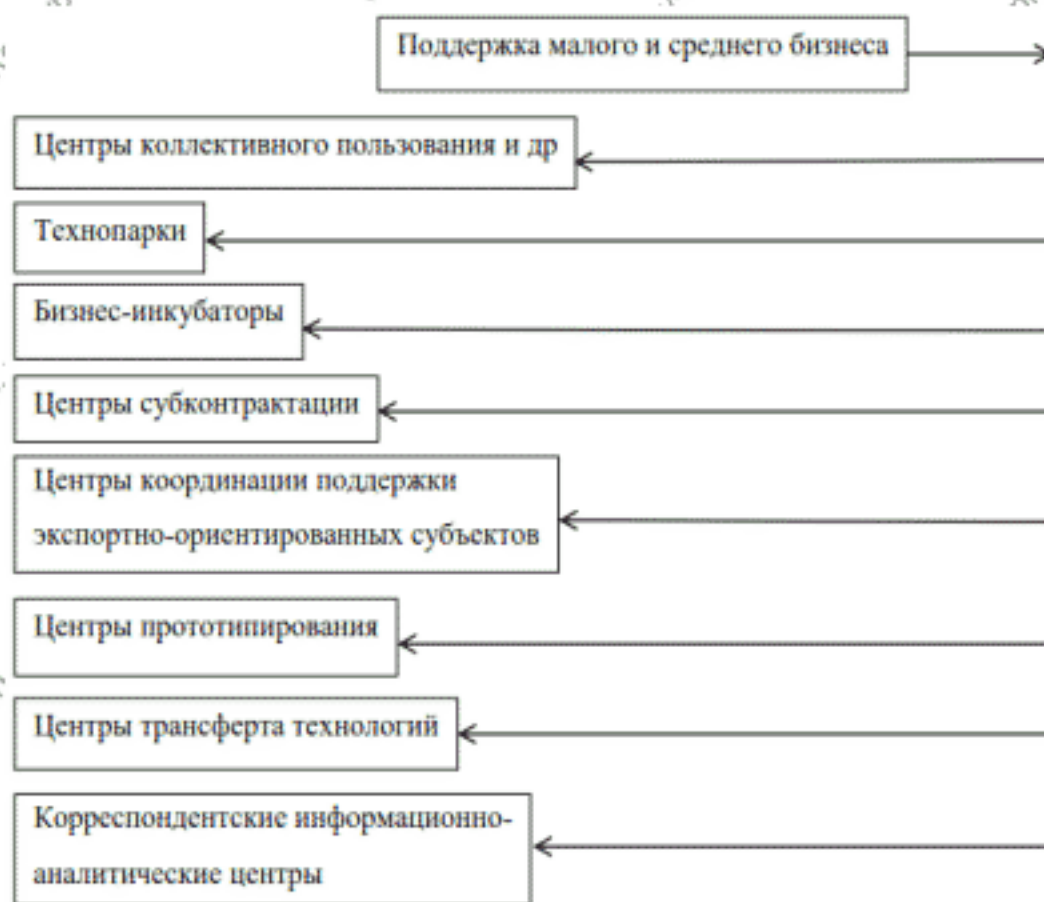


Рисунок 2 - Структуры, оказывающие поддержку развитию малого и среднего бизнеса

Третья группа проводит подготовку предпринимателей, оказывает помощь в получении льготной аренды помещения, помогает в приобретении оборудования, проводит консультации перед заключением договоров, помогает устанавливать деловые контакты на рынке.

Одним из наиболее сложных и существенных вопросов у предпринимателей всегда является вопрос аренды помещения, желательно, особенно в первый год работы, чтобы аренда была невысокой, так как развитие бизнеса на начальном этапе требует наибольшего вливания капитала. Другой проблемой является наличие необходимого оборудова-

ния, если не приобретение его в собственность, то его аренда. При этом оказывается помощь в технической эксплуатации здания. Начинающим предпринимателям оказывается необходимая помощь по следующим направлениям:

в подготовке всех учредительных документов, так как у многих предпринимателей возникают трудности при подготовке Устава;

при регистрации юридического лица (какую организационно-правовую форму выбрать), чтобы не получить отказ со стороны регистрирующих территориальных органов, правильно и в полном объеме подготовить необходимые документы;

в маркетинговых исследованиях рынка, чтобы правильно сориентироваться в выборе выпускаемых продуктов или оказываемых услуг;

в подборе и поиске инвесторов;

в поиске и предоставлении необходимой информации;

оказание помощи в разработке бизнес-планов;

психологическая поддержка.

Важным является оказание консультаций по вопросам налогообложения, кредитования, бухгалтерского учета. [10]

Не каждый предприниматель может стать членом бизнес инкубатора. Необходимо выполнять ряд следующих условий:

обосновать свой бизнес-план и доказать что он исполним и имеет реальные шансы на успех;

что продукция, которая будет выпускаться компанией, или услуги, которые будут предоставлять компания, будут качественными и конкурентоспособными на рынке;

что финансирование компании будет гарантированным из собственных средств или за счет инвесторов. [1]

Сам бизнес-инкубатор должен соответствовать определенным требованиям. У него в наличии должно быть не менее 70 рабочих мест, которые должны быть оборудованы соответствующей оргтехникой и необходимой мебелью; необходимо наличие помещения для проведения переговоров. Должны иметься обустроенные современной аппаратурой и техникой аудитории, в которых можно было бы проводить семинары, занятия для обучения предпринимателей.

Компании, участники бизнес инкубатора становятся более успешными и жизнеспособными на рынке, имеют стратегию своего развития. Они оздоравливают экономическую активность своего региона, способствуют его развитию и диверсификации, расширяют налогооблагаемую базу, как самого региона, так и России в целом. В конечном итоге в регионе более полно и эффективно используются трудовые ресурсы, и повышается занятость населения.

Одним из основных условий развития экономики России является инновационный путь. Инновационная восприимчивость бизнеса в России остается еще пока недостаточной для технологического прорыва в производстве, а, следовательно, для быстрого и эффективного развития экономики, которая позволила бы устойчиво закрепиться на международном рынке нашим компаниям. Современная инновационная экономика России должна базироваться на новых знаниях и возможностях, которые могут предоставить новые инновационные предприятия, прошедшие через бизнес инкубаторы и получившие иммунитет к преодолению сложностей и кризисов, умеющие решать задачи сегодняшнего дня. Сегодня Россия проводит реструктуризацию своей экономики, в основу которой положена одна из идей - развитие малого и среднего бизнеса, создание новых инновационных компаний. [4]

Идея создания бизнес-инкубаторов появилась в 1960-е годы в США. Первый бизнес-инкубатор был создан в Нью-Йорке в 1959 году. Большинство бизнес-инкубаторов создавалось при поддержке университетов и организациями, которые занимались экономическим развитием страны. Бизнес-инкубаторы начали создаваться по инициативе снизу после появления более или менее реального спроса со стороны экономики. Развитие бизнес-инкубаторов в мире было следствием прошедшего экономического спада, который пережили многие страны Запада, и их основной задачей было создание условий для становления региональных инновационных систем и развития малого бизнеса. [7]

Создавались бизнес-инкубаторы на деньги частных компаний. Руководство бизнес-инкубаторов в большинстве случаев осуществляют люди, имеющие большой опыт работы с бизнесом, с государственными и региональными органами власти, с финансовыми структурами. Руководство бизнес-инкубатором чаще всего коллективное, так как именно при нем создается совокупность компетенций, которая позволяет решать наиболее сложные задачи. Бизнес-инкубаторы нацелены на создание творческой среды, они не ограничены формальными показателями работы, к ним нет стандартных требований. Согласно официальной статистике США в целом около 87% начинающих компаний, развивающихся в бизнес инкубаторах, добились успеха и остались на рынке. 84% компаний остались работать в той сфере, по которой они получали поддержку.

На сегодняшний день бизнес-инкубаторы успешно работают и развиваются во многих странах мира. Так в Китае бизнес-инкубаторы находятся в структуре Министерства науки и технологий и оказывают основную помощь компаниям, которые занимаются технологиями.

В Швеции бизнес-инкубаторы создаются при крупных компаниях. Они предназначены для стимулирования новых идей, и реализация этих идей осуществляется внутри самой компании.

В Финляндии бизнес-инкубаторы, чаще всего создаются на базе определенного промышленного сектора, и они содействуют формированию субординационных отношений в конкретном регионе. Доступность и качество услуг в таком регионе имеет большое значение для мелкого бизнеса, обеспечивая его успешную работу и конкурентоспособность.

В Италии в бизнес-инкубаторах заинтересованы крупные фирмы, так как благодаря им возможно создание новых фирм и в случае кризиса или других неблагоприятных ситуациях излишний персонал переходит работать туда, не увеличивая безработицу в стране. Это является очень важным в районах, которые расположены далеко от промышленных центров и переживают экономический спад наиболее сильно.

В Германии с помощью бизнес-инкубаторов проводят преобразования крупных компаний, в результате чего не теряется кадровый потенциал, который имеет возможность перейти для дальнейшей работы на вновь созданные малые предприятия.[8]

Самыми яркими примерами бизнес-оазисов можно считать Hong Kong Science and Technology Parks Corporation (Гонконг) или Research Triangle Park (штат Северная Каролина, США). [3]

В России первый бизнес-инкубатор был создан в Зеленограде, в результате чего было предоставлено 400 новых рабочих мест в регионе. Большинство бизнес-инкубаторов в России были созданы по инициативе государства и зарегистрированы как некоммерческие организации, что позволило им получить доступ к грантам, различным фондам. Большие проблемы стали возникать при переходе бизнес-инкубаторов на самофинансирование. Это было вызвано отсутствием четкого механизма осуществления этого перехода. Кроме этого, не было учтено, что в члены бизнес-инкубаторов можно было принимать предприятия (компании), которые имели бы зрелые бизнес-идеи, проекты бизнес-планов, обеспечивающих эффективное функционирование компаний, отсутствие подготовленных лидеров, готовых развивать бизнес-идеи.

В отличие от многоцелевых бизнес-инкубаторов, которые финансируются в основном для развития предпринимательства в целом, финансирование технологических бизнес-инкубаторов на базе университетов направлено на развитие малых высоко-

технологических компаний. Развитие данных типов бизнес-инкубаторов сосредоточено в регионах с высокотехнологической производственной базой и со значительным научным потенциалом. Финансирование большинства бизнес-инкубаторов в России осуществляется из региональных и федеральных источников. [11]

Ежегодно в России растет число технологических парков и бизнес-инкубаторов. Затраты на их развитие исчисляются миллиардами, но ожидаемой отдачи страна пока не получила. Во всем мире технопарки создаются как организации, обеспечивающие высокий рост инновационных компаний в той или иной отрасли промышленности. На сегодняшний день российские бизнес-инкубаторы, к сожалению, принимают к себе всех желающих, не обеспечивая прохождения предприятиями необходимых конкурсов. К сожалению, у нас еще пока нет четких правил, по которым можно разграничить технопарки и бизнес-инкубаторы.

Основная часть бизнес-инкубаторов в России сосредоточена в европейской части страны. Из них большинство расположено в Москве и Санкт-Петербурге.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что бизнес-инкубаторы:

должны оказывать содействие для создания благоприятных условий начинающим и «молодым» инновационным компаниям, чтобы они могли укрепиться на уже существующем рынке и помочь найти новые рынки сбыта;

оказывать помощь в реализации задач по повышению конкурентоспособности самой компании;

помогать адаптироваться к постоянно изменяющимся внешним экономическим условиям;

необходимо разработать четкие требования к компаниям, которые хотят стать членами бизнес-инкубаторов;

принимать в члены бизнес-инкубаторов строго на конкурсной основе;

бизнес-инкубаторы должны находиться на самофинансировании, т. е. для их создания и работы должен использоваться в основном частный капитал.

Государство может только рекомендовать направления, по которым необходимы новые инновационные компании, направления, которые на сегодняшний день, являются актуальными.

#### Библиографический список

1. <http://ppp.ndmb.ic.sci-nnov.ru/uslugi.html>.
2. <http://smb.gov.ru/statistics/navy/report>.
3. <https://rg.ru/2014/06/10/inkubatory.html>.
4. Бармашов К.С., Бармашова Л.В., Инновации как ключевая составляющая устойчивого развития российской экономики, Экономика и предпринимательство, №12 ч. 4, 2013.
5. Бармашов К.С., Бармашова Л.В., Логистика как фактор повышения конкурентоспособности предприятия при интеграции экономики, MATERIALY MIĘDZYPRACOWNICZEJ NAUKOWEJ PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI. «KLUCZOWE ASPEKTY NAUKOWEJ DZIAŁALNOŚCI-2014», Volume 4. Ekonomiczne. Przemysł Nauka i studia. 2014.
6. Бармашова Л.В., Викторова Т.С., Кучерова Е.Н., Развитие промышленного предприятия на региональном уровне в условиях глобализации экономики, Монография, Вязьма, РИЦ ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме, 2014, 252с.
7. Васильченко С.А. Деятельность бизнес инкубаторов в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4-6.
8. Интернет-сайт бизнес-инкубатора: <http://www.gcbtc.org>.
9. Кравченко М. В. Особенности бизнес-инкубирования в России и за рубежом Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск.
10. Приложение № 5 к приказу Минэкономразвития РФ от 5 марта 2007 г. № 75 «О мерах по реализации в 2007 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства».
11. Сайт Ассоциации технопарков в сфере высоких технологий. URL: <http://www.nptechtopark.ru/documents/informatsionno-analiticheskie-dokumenty>.
12. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>.
13. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» <http://www.consultant.rudocument>.

#### References

1. <http://ppp.ndmb.ic.sci-nnov.ru/uslugi.html>.
2. <http://smb.gov.ru/statistics/navy/report>.
3. <https://rg.ru/2014/06/10/inkubatory.html>.
4. Barmashov K.S., Barmashova L.V., Innovacii kak klyuchevaya sostavlyayushchaya ustojchivogo razvitiya rossijskoj ehkonomiki, *Ehkonomika i predprinimatel'stvo*, №12 ch. 4, 2013.
5. Barmashov K.S., Barmashova L.V., Logistika kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiy pri integracii ehkonomik, *MATERIALY MIĘDZYPRACOWNICZEJ NAUKOWEJ PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI. «KLUCZOWE ASPEKTY NAUKOWEJ DZIAŁALNOŚCI-2014»*, Volume 4. *Ekonomiczne. Przemysł Nauka i studia*. 2014.
6. Barmashova L.V., Viktorova T.S., Kucherova E.N., *Razvitie promyshlennogo predpriyatiya na regional'nom urovne v usloviyah globalizacii ehkonomiki*, Monografiya, Vyaz'ma, RIC FGBOU VPO «MGIU» v g. Vyaz'me, 2014, 252s.
7. Vasil'chenko S.A. *Deyatel'nost' biznes inkubatorov v Rossii // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovaniy*. – 2016. – № 4-6.
8. *Internet-sajt biznes-inkubatora*: <http://www.gcbtc.org>.
9. Kravchenko M. V. *Osobennosti biznes-inkubirovaniya v Rossii i za rubezhom Sibirskij gosudarstvennyj tekhnologicheskij universitet, g. Krasnoyarsk*.
10. *Prilozhenie № 5 k prikazu Minekonomrazvitiya RF ot 5 marta 2007 g. № 75 «O merah po realizacii v 2007 godu meropriyatij po gosudarstvennoj podderzhke malogo predprinimatel'stva»*.
11. *Sajt Assoציאציית tekhnoparkov v sfere vysokih tekhnologij*. URL: <http://www.nptechtopark.ru/documents/informatsionno-analiticheskie-dokumenty>.
12. *Sistema GARANT*: <http://base.garant.ru>.
13. *Federal'nyj zakon ot 24.07.2007 goda № 209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii»* <http://www.consultant.rudocument>.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИЕЙ: ОРИЕНТАЦИЯ НА ЦЕЛЕВЫЕ АУДИТОРИИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА

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

**Иванченко О.В.**, к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

**Калиева О.М.**, к.э.н., доцент, Оренбургский государственный университет

**Козлякова И.А.**, аспирант, Ростовский государственный экономический университет

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы маркетингового управления территорией посредством формирования ее бренда, транслируемого целевым аудиториям потребителей. Внимание уделено внешней и внутренней маркетинговой среде региона. Акцент сделан на дифференциации представителей целевых аудиторий и их взаимодействии в рамках формирования и восприятия регионального бренда для повышения вовлеченности в проблемы территориального развития и привлечения необходимых инвестиций.

**Ключевые слова:** бренд региона, территория, управление, целевая аудитория, маркетинговая среда.

**Abstract:** In the article the questions of marketing management of the territory through the formation of her brand, broadcast to target audiences of consumers. Attention is paid to internal and external marketing environment of the region. Emphasis is placed on differentiation of members of the target audiences and their interaction within the formation and perception of a regional brand to increase involvement in the issues of territorial development and attract necessary investments.

**Keywords:** regional brand, territory management, target audience marketing environment.

В вопросах эффективного управления территориальным развитием в современных условиях значимая роль отводится нематериальным активам, которые способствуют росту вовлеченности населения и региональных властей в решение общих задач, повышению конкурентоспособности территориального образования за счет активизации бизнеса общества внутри территории привлечения инвестиций извне. Маркетинговый подход к управлению территорией позволяет дифференцировать

стержневые элементы, связанные с оценкой перспектив, что возможно за счет определения маркетинговой среды и вовлекаемых во взаимодействие целевых аудиторий, на которые направлен формируемый и транслируемый смысловой посыл регионального бренда [1].

Характеризуя маркетинговую среду, в ней традиционно выделяют внутреннюю и внешнюю, составляющие (рис.1).

Внутренняя среда	Внешняя среда	
	Микросреда	Макросреда
ресурсы территории; определенные параметры социально-экономического развития территории; ситуационные факторы, определяющие работу органов исполнительной и представительной власти территории.		
потребители ресурсов территории; территории – конкуренты; организации, осуществляющие деятельность на территории; вышестоящие по отношению к территории органы власти.		
политические факторы; экономические факторы; социокультурные факторы; технологические факторы.		

Рисунок 1 – Элементы внутренней и внешней маркетинговой среды территории [2]

В литературе принято при характеристике внутренней маркетинговой среды описывать ее тремя основными составляющими, такими как: природные ресурсы и географическое положение; технологические ресурсы; социальные ресурсы [2].

Во внешней макросреде территории выделяют политико-правовые факторы (Конституция РФ и все соответствующие нормативные документы, а также проводимая политика или разработанные и реализуемые федеральные целевые программы; макроэкономические факторы (курс национальной денежной валюты, уровень инфляции, меры государственного контроля над ценами и заработной платой, цены на энергоресурсы и величина тарифов на транспорте, федеральное финансирование целевых программ и др.); социально-культурные факторы (численность и динамика численности населения, половозрастная структура населения и тенденции ее изменения, социальная мобильность населения, качество и культура национальных отношений, сложившиеся культурные традиции, обычаи и др.); технологические факторы (государственная научно-техническая политика, развитие производственной инфраструктуры и энергоносителей, защита интел-

лектуальной собственности, введение технологических стандартов и стандартов качества продукции и услуг и др.).

Органы территориального управления не могут оказывать влияние на факторы макро и микро окружения; тем не менее, микросреда может корректироваться в долгосрочной перспективе под воздействием усилий со стороны региона. При формировании регионального бренда основной акцент делается на управление внутренней микросредой, формирующей потенциал территории, а также трансляции посыла регионального бренда во внутреннюю и внешнюю среду представителям целевых аудиторий. По данной причине ключевым также является вопрос о целевых аудиториях, на которые направлен транслируемый бренд.

Целевые аудитории имеют разную мотивацию в вопросах стратегического развития территории. Местные жители желают видеть свою территорию притягательной с позиции постоянного проживания, внешние инвесторы могут рассматривать ее только с позиции получения прибыли [3]. Целесообразно именовать представителей целевых аудиторий заинтересованными лицами территории. Согласно



такой терминологии Д. Визгалов относит к ним физические и юридические лица, которые имеют ключевое значение для территориального развития; представляют локальный интерес, возможно единовременный; не представляют интереса для территории [3].

Получается, что внешние аудитории нацелены на получение прибыли за счет региона, которая может быть получена на основании развития его потенциала; получаемая прибыль может полностью или частично выводиться за пределы региона.

Логично предположить, что внутренние субъекты связывают свое личное благополучие с благополучием региона своего постоянного проживания. Хотя, если говорить о представителях регионального бизнеса, они тоже могут вкладывать полученные в регионе средства за его пределами и, в этом смысле, транслируемый посыл создаваемого регионального бренда должен также способствовать тому, чтобы местный бизнес желал инвестировать в регион, где он локализован.

К субъектам маркетинговой деятельности на территориальном уровне относят: промышленные и сервисные организации; потребителей; организованных потребителей (сектор B2B); специалистов – маркетологов (осуществляющих определенные маркетинговые функции); контактные аудитории (все юридические и физические лица, каким-либо образом заинтересованные в результатах деятельности хозяйствующих субъектов рынка) [2, 3].

Если характеризовать мотивации заинтересованных лиц территории, которая создает и продвигает свой бренд, то в современной ситуации, наряду

с удовлетворением витальных потребностей, те потенци, которая территория предоставляет в аспекте социальной самореализации и роста в моральном и материальном плане. Говоря о целевых аудиториях, следует понимать, что они много ставные и участники одной группы заинтересованных лиц территории могут параллельно входить в другую. Так или иначе, можно укрупненно выделить представленные на территории общественные, управленческие и деловые интересы, которые имеют выражение в определенный момент и на пролонгированную перспективу. Эти интересы представляют собой компромисс между целями жителей, властных структур и бизнес-общественности внутри и за пределами территориального образования [4].

Решения по развитию территории, осуществляемые в рамках ее маркетингового управления, ориентированного на грамотную работу с целевыми аудиториями, зависят от правильной мотивировки населения, администрации и бизнес-сообщества. Построение регионального бренда, призванного консолидировать усилия внутренних и внешних потребителей региона существенным образом будет отражаться на развитии регионального социума.

Например, региональные властные структуры, в качестве заинтересованной аудитории, маркетинговые мероприятия и брендинг, в частности, воспринимают с точки зрения привлечения инвестиций для удовлетворения нужд жителей и осуществления перспективных проектов. В этом аспекте целесообразно схематично рассмотреть взаимодействие представителей территории с потенциальными инвесторами (рис. 2).

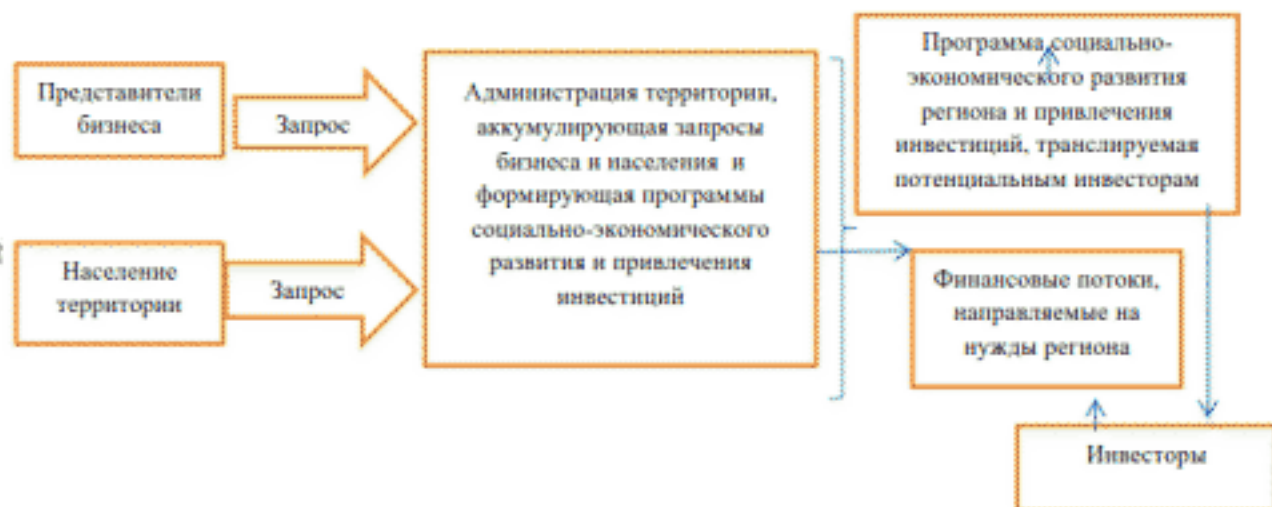


Рисунок 2 - Взаимодействие представителей территории с потенциальными инвесторами (составлено на основании источника [5])

Более детально исследовав мотивационные интенции представителей целевой аудитории, можно представить следующую их классификацию (рис. 3).

Опираясь на данную классификацию, можно отметить, что потребитель территории – это физическое или юридическое лицо, территория или орган власти, использующие или имеющие намерение использовать ресурсы данной территории в целях удовлетворения своих личных /служебных потребностей. Схожие взгляды представлены в соответствующей научной литературе [6, 7]. Так, в статье И. Важениной [6] выделены основные целевые группы потребителей территории в качестве товара – это реальные и потенциальные жители, уже суще-

ствующие и возможные инвесторы, имеющийся и желаемый бизнес, туристы, деловые посетители.

Приведенная выше в статье классификация включает заинтересованных лиц территории, организации, предприятия, вышестоящие органы власти, заинтересованные территории и потенциально заинтересованные территории. Классификация заинтересованных лиц территории включает внешних и внутренних потребителей территории. Важно понимать то, что региональный бренд создается посредством представителей данных аудиторий, именно в процессе реализации их взаимоотношений может происходить формирование бренда территории, транслируется и им и способствует их вовлеченности в развитие территории.



Рисунок 3 - Классификация потребителей территории

Применительно к Ростовской области в аспекте маркетингового управления территориальным развитием значимым представляется использование технологии «жизненный цикл бренда». Адаптируя ее к территориальному маркетингу региона в рамках популяризации событий в качестве драйвера развития туризма в Ростовской области, можно сформулировать следующие ее этапы [8]:

- формирование узнаваемости региона, в качестве места проведения различных популярных событийных;
- информирование о регионе (ключевые тезисы коммуникации и сообщения, которые транслируются из разных источников, имея основанные на культурно-исторической составляющей и/или комплексной событийной платформе) [9];
- формирование осведомленности о регионе (комплекс действий и мероприятий, демонстрирующих «ценность», уникальность территории, важность ее использования для представителей заинтересованных потребителей региона);
- формирование доверия, вовлеченности, лояльности к региону (взаимовязанные информационные оводы, выступающие мотиваторами внутренних и внешних целевых аудиторий);

- создание комплексной инфраструктуры событий в регионе, ориентированной на спортивные и развлекательные мероприятия.

В рамках различных событийных мероприятий в Ростовской области ключевая роль отводится в настоящее время популяризации спортивных мероприятий (футбола), велопробегов; а также событийного мероприятия, ориентированного на привлечение инвесторов и туристов, реализующего в рамках Международного фестиваля мотивационного кино и спорта «Bridge of Arts» (Мост Искусств) [4]. К преимуществам данного события, ориентированного, в том числе, на задачу формирования бренда региона следует отнести его нацеленность на интересы внутренних и внешних потребителей территории и возможность интеграции и развития социальных и бизнес ко-проектов, поскольку здесь прослеживается эффективное взаимодействие управления территорией, бизнеса и жителей региона.

В заключении отметим, что подобные событийные мероприятия выступают частным случаем и могут при комплексном подходе выступать составной частью маркетингового подхода к управлению территорией за счет формирования и трансляции смыслового содержания регионального бренда заинтересованным группам потребителей.

#### Библиографический список

1. Калиева О.М. Маркетинг территории: актуализация маркетингового управления. Формирование бренда // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. №9.2. С. 68-71.
2. Веттерберг, Г. Новое общество. О возможностях общественного сектора. / Г. Веттерберг // Маркетолог. – 2009. – № 1. – С. 61-65.
3. Визгалов, Д. В. Маркетинг города: практическое пособие Институт экономики города / Д. В. Визгалов. М.: Фонд «Институт экономики города». – 2012. – 110 с.
4. Бондаренко В.А., Козлякова И.А. К вопросу о технологиях маркетинга территорий: акцент на событийный маркетинг // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. №3. С. 40-44.
5. Бондаренко В.А. Маркетинг территорий: аспекты финансовой привлекательности инвестирования в территориальную инфраструктуру // Практический маркетинг. 2007. №3. С. 38-44.
6. Важенина, И. С. Имидж и бренд региона: сущность и особенности формирования / И.С. Важенина // Экономика региона. – 2009. – № 1. – С. 49-58.
7. Панкрухин, А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. – СПб. : Питер. – 2006. – 416 с.
8. Бондаренко В. А., Козлякова И. А. Территориальный маркетинг в развитии инфраструктурных проектов в регионе // Концепт. – 2016. – Приложение №2. Современные научные исследования: актуальные теории и концепции. Выпуск 4. – ART 46009. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46009.htm>. – ISSN 2304-120X.

9. Bondarenko V.A., Kozlov A.V. Маркетинговое исследование регионального культурно исторического фактора как условия attractiveness въездного туризма в Ростовской области // Практический маркетинг. 2011. №6(172). С. 33-39.

#### References

1. Kalieva O.M. Marketing territorii: aktualizaciya marketingovogo upravleniya formirovanie brenda // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2016. №9(2). S. 68-71.
2. Vetterberg, G. Novoe obshchestvo. O vozmozhnykh obshchestvennogo sektora. / G. Vetterberg // Marketolog. – 2009. – № 1. – S. 61-65.
3. Vizgalov, D. V. Marketing goroda: prakticheskoe posobie Institut ekonomiki goroda / D. V. Vizgalov. – M. : Fond «Institut ekonomiki goroda». – 2012. – 110 s.
4. Bondarenko V.A., Kozlyakova I.A. K voprosu o tekhnologiyah marketinga territorij: akcent na sobytijnyj marketing // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2016. №3. S. 40-44.
5. Bondarenko V.A. Marketing territorij: aspekty finansovoj privlekatel'nosti investirovaniya v territorial'nyyu infrastrukturu // Prakticheskij marketing. 2007. №3. S. 38-44.
6. Vazhenina, I. S. Imidzh i brend regiona: sushchnost' i osobennosti formirovaniya / I. S. Vazhenina // Ekonomika regiona. – 2009. – № 1. – S. 49-58.
7. Pankruhin, A. P. Marketing territorij / A. P. Pankruhin. – SPb. : Piter. – 2006. – 416 s.
8. Bondarenko V. A., Kozlyakova I. A. Territorial'nyj marketing v razviti i infrastrukturyh proektov v regione // Koncept. – 2016. – Prilozhenie №2. Sovremennye nauchnye issledovaniya: aktual'nye teorii i koncepty. Vypusk 4. – ART 46009. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46009.htm>. – ISSN 2304-120X.
9. Bondarenko V.A., Kozlov A.V. Marketingovoe issledovanie regional'nogo kul'turno istoricheskogo faktora kak usloviya attractiveness v'ezdno go turizma v Rostovskoj oblasti // Prakticheskij marketing. 2011. №6(172). S. 33-39.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА

**Васильева М.В.**, к.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в г. Пскове

**Костина Н.В.**, к.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в г. Пскове

Аннотация: в статье рассматриваются возможности развития компетенций современного специалиста в рамках требований внедряемых на рынок труда профессиональных стандартов. Приводится описание потенциала применения информационных технологий в учебном процессе студентов менеджеров, экономистов.

Ключевые слова: профессиональные стандарты, электронные ресурсы, скринкастинг, web-сайт.

Abstract: The article discusses the possibility of development of competences of a modern specialist as part of the requirements implemented in the labour market professional standards. Describes the potential application of information technology in the educational process of students as well as managers and economists.

Keywords: professional standards, digital resources, screencasting, web site.

Развитие современного рынка, его усложнение, рост неопределенности и жестокой конкурентной борьбы заставляет участников рыночных отношений, в том числе и профессионалов – соискателей вакансий, обучающихся и самообучающихся лиц, а также и работодателей, и представителей образовательного сектора активизировать деятельность по формированию и накоплению знаний, умений, навыков и компетенций с целью обеспечения соответствия запросам рынка и государства, предъявляемым во всех сферах взаимодействия системы трудовых отношений [5].

Требования, которым сегодня должен соответствовать выпускник образовательных программ вузов<sup>1</sup>, включают обширный список компетенций выпускников, так, например, согласно внедряемым с 01.07.2017 г.<sup>2</sup> Федеральным Государственным образовательным стандартам высшего образования (уровень бакалавриата) (далее ФГОС 3++) предполагается формирование трех групп компетенций: универсальных, общепрофессиональных и профессиональных ([10], [11]), в том числе в их рамках предусматривается развитие способности осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач (УК -1), определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК -2) и многие др. Накапливаемые универсальные компетенции непосредственно отражают возможности развития интеллектуального капитала студентов-менеджеров, их общий потенциал трудоустройства на рынке и в целом содействуют гуманизации труда во всех его проявлениях на всех уровнях самореализации выпускника.

С другой стороны, вопрос о содержании и востребованности конкретных знаний, умений, навыков и комплекса общепрофессиональных и профессиональных компетенций в определенных условиях хозяйствующего субъекта (отраслевые условия, виды деятельности, уровень спроса на рынке труда и пр.) остается открытым (широко известна фраза, обращенная к выпускнику: «Забудьте обо всем, чему вас учили ...»).

Современная нормативная база (ФЗ № 273 «Об образовании», Трудовой Кодекс РФ, Рекомендации Минобрнауки России и др.) предусматривает решение данной проблемы через использование образовательной организацией (профессиональных компетенций, указываемых в соответствующих профессиональных стандартах (определяющих возможность

для выпускника трудиться на определенной территории).

Но эта «свобода» в некоторых случаях может не помочь, а скорее навредить учебному процессу, так как разработка образовательных программ (в части формирования профессиональных компетенций) должна ориентироваться (по выбору образовательной организации) на существующие профессиональные стандарты, к сожалению достаточно много направлений обучения пока не могут использовать «подходящий» профстандарт, так как они находятся в стадии разработки, коррекции или согласования. Еще одной проблемой можно назвать отсутствие самих ФГОС (уровень бакалавриата, 3++) (отметим, что на Портале Федеральных государственных образовательных стандартов, адрес <http://fgosvo.ru/> на 06.04.2017 данный раздел находится в стадии обновления), этот момент также не дает возможности вузам привести в соответствие свою научно-методическую базу, начиная с коррекции Учебных планов, заканчивая комплексами программ в целом в отношении общепрофессиональных профессиональных компетенций.

Следует отметить, что существует закрепленная нормативно четкая взаимосвязь между ФГОС 3++<sup>3</sup> и профессиональным стандартом: профессиональные компетенции в ФГОС 3++ не указываются, они определяются образовательной организацией самостоятельно. На основе анализа профессиональных стандартов с учетом примерной основной образовательной программой, которая в этой части становится нормативной [13]. При этом рекомендуется использовать уже действующие профессиональные стандарты, избирательно подходить к отбору требуемых элементов. Что также является проблемой для вузов и частично тормозит процессы подготовки программ или в худшем случае дает некачественный продукт (так как процессы отбора элементов профстандартов не прописаны достаточно конкретно). А ведь с позиции государства, политика в области предложения образовательных услуг основным трендом определяет возможность образовательным учреждением (организацией) обеспечить качество услуги, в том числе с точки зрения ее соответствия «...федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы» [2].

При всей сложности уже внедренных стандартов с их комплексностью и принципиальностью в области определения качества образовательного процесса, профессиональные стандарты все еще остаются для большинства вузов (и преподавательского состава) некой «правовой» новацией.

Понятно, что идея в целом не нова (так, в ряде зарубежных стран стандарт является инструментом национальной образовательной политики [9]), но в реалиях российского образования и системы трудоустройства специалистов эта идея была инициирована президентом всего лишь 5 лет назад («Майские указы», 07.05.2012). Президентом РФ Путиным В.В. была поставлена задача перед профессиональным и научным сообществом сформировать ок. 800 профессиональных стандартов [14]. Сегодня эта задача уже выполнена, но работа продолжается (список профессиональных стандартов расширяется) и должна быть закончена к 2020 году (по состоянию на 01.03.2017г. приказами Минтруда России утверждено 966 профессиональных стандартов).

Отметим, что в профессиональные стандарты при их формировании разработчики «закладывают» требования к знаниям опережающего, перекрестного характера по отношению к соответствующему виду деятельности. Это позволяет и самим стандартам, и разрабатываемым на их основе образовательным программам, реализовывать прогнозную составляющую требований рынка труда, что как отмечается специалистами, является важнейшей положительной характеристикой данных документов. [11, с. 6]. Таким образом, профессиональные стандарты в идеале должны приблизить насколько это возможно процессы и программы обучения к требованиям работодателей к профессиональным компетенциям сотрудников, в том числе впервые участвующих в процессе поиска вакантного места, что, в конечном счете, должно содействовать интенсификации развития национальной и региональной экономики через призму роста производительности труда.

Те, кто впервые сталкиваются с термином «профессиональный стандарт», скорее всего, посчитают его неким копированием предыдущего опыта управленческих процедур в отношении оценки квалификации сотрудника (действующего или потенциального). На деле в профессиональных стандартах применяется не описательный подход к знаниям, умениям и навыкам работников, а функциональный, то есть в них четко структурируются основные производственные функции, их (работников) действия, а также необходимые знания и умения для их выполнения.

Кроме того, в профессиональный стандарт включаются перечни должностей и обязательные требования, касающиеся образования сотрудников; а также критерии, позволяющие оценить опыт работы. Для потенциального работника, ищущего возможность трудоустроиться, профессиональный стандарт позволяет понять – готов ли он (способен ли он) выполнять требования работодателя на конкретной должности. Для работающего сотрудника упрощается понимание процедуры оценки его компетенций (в данном случае данная оценка будет практически избежана от субъективизма со стороны работодателя). Также предусмотрена возможность провести оценку уровня сформированности требуемых работодателем (или рынком в целом) компетенций через участие в программе независимой оценки (этим занимаются Центры оценки квалификации). Для образовательных организаций утвержденные профессиональные стандарты должны стать отправной точкой оптимизации процессов реализации образовательных программ в части требований к профессиональным компетенциям вы-

пускников, к форматам (способам, методам) их формирования и оценки уровня их накопления и потенциала применения через уже конкретно сформулированную систему функционального поведения работника.

Понятно, что при этом значительную роль будет играть компетентность самого преподавателя, который не только должен обладать знаниями, умениями и навыками «по предмету» («по дисциплине»), но и владеть широчайшим научно-методическим (методологическим) аппаратом. При этом преподаватель должен разрабатывать такие программы занятий, чтобы их основным содержанием стали бы «нетиповые» задачи, исходные данные в которых определялись бы различными «нестандартными» ситуациями, и которые нельзя было бы решить через использование стандартных алгоритмических моделей. Эти характеристики современного учебного процесса определяют востребованность интерактивных технологий обучения, таких, например, как проектный метод; решение кейс-ситуаций, метод реконструкции профессиональной проблемы; контекстное обучение и др. Кроме того, должна более глубоко проследиваться практическая направленность обучения (это к вопросу формирования профессиональных компетенций по ФГОС 3+), ее можно углубить через взаимодействие с представителями рынка труда: возможно организовывать мастер-классы, формировать клиентскую базу работодателя в рамках работы с электронными базами данных (например, в рамках практики) и пр.

Еще раз акцентируем внимание на требованиях внедряемых профессиональных стандартов: для более полного соответствия их требованиям студенту, выпускнику необходимо иметь развитые навыки самообразования; умение найти и усвоить необходимую для решения поставленной задачи информацию. Именно эти компетенции позволяют студенту (выпускнику) дальше строить свою профессиональную карьеру, которую невозможно представить без постоянного обучения. Формирование компетенции самообразования, которая в ФГОС ВО 3++ обозначена как универсальная, безусловно, должно проходить совместно с развитием общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Возникает вопрос: какие методы и средства в этом направлении сегодня дают наибольший образовательный эффект?

Далее мы обобщили опыт применения электронных ресурсов (информационных технологий) для студентов направлений «Менеджмент» и «Экономика».

Практика показывает, что в рамках учебного процесса недостаточно активно применяется потенциал электронного ресурса сети Интернет, так, в рабочих программах дисциплин по учебным планам подготовки бакалавра по направлению «Менеджмент» и «Экономика» разделу «Использование информационных технологий» не уделяется достаточного внимания и зачастую он ограничивается стандартным описанием. Для решения данной проблемы, по нашему мнению, в процессе обучения будет актуально использовать современные информационные технологии: web-сайты, выполнение практических занятий в форме Интернет-проектов, создание аудио и видеоподкаст, а также скринкастинг.

Рассмотрим возможности применения информационных технологий при изучении дисциплины «Бизнес-планирование», которая относится к базовой части учебного плана менеджера и направлена непосредственно на формирование профессиональных компетенций.

Какие же электронные ресурсы и информационные технологии сегодня применяются в образовательном процессе? Наиболее распространено при-

менение мультимедийных технологий. Чаще всего как иллюстративное средство при проведении лекционных и практических занятий, а также при защите студентами текущих отчетов о проделанной работе и курсовых работ.

Использование мультимедиа оборудования на лекционных занятиях улучшает восприятие материала за счет визуализации. Использование данной технологии для практических занятий и отчетов студентов, позволяет студенту выбирать важный материал, представлять его в удобной для восприятия форме и структурировать свой доклад в соответствии с поставленными целями и задачами, таким образом, развиваются навыки презентации и защиты результатов своей работы. Практически этим и ограничивается большинство преподавателей.

Рассмотрим практическое задание с использованием web-сайтов по теме «Интеллектуальная собственность, ее охрана». Данное задание предполагает работу в группах не более 5 человек.

Этапы работы и сами задания для студентов выглядят следующим образом:

1. Изучение нормативного регулирования интеллектуальной собственности:

1.1. Ознакомьтесь со списком нормативно-правовых актов, регулирующих интеллектуальную собственность:

[http://www.rupto.ru/docs/norm\\_doc\\_RF#1](http://www.rupto.ru/docs/norm_doc_RF#1)

1.2. В ГК РФ найдите перечень охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации; понятие интеллектуальных прав, исключительного права, понятие лицензионного договора и его виды, понятие авторского права. Рассмотрите права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий - фирменное наименование, товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара, коммерческое обозначение: [http://www.rupto.ru/docs/fz/gk\\_4](http://www.rupto.ru/docs/fz/gk_4)

1.3. Найдите в сети интернет примеры средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, определите разницу между ними.

2. Изучение деятельности Роспатента:  
Ознакомьтесь с деятельностью и структурой Роспатента:

2.1 Функции Роспатента - <http://www.rupto.ru/about>

2.2. Подведомственные учреждения и их деятельность - <http://www.rupto.ru/about/subagencies>

3. Изучите объекты патентного права - <http://www.rupto.ru/activities/objects>

Общая информация об объектах патентного права; условия патентоспособности; сроки действия; досрочное прекращение действия; патентообладатель и автор; процедура патентования и её этапы; состав заявки; пошлины.

4. Изучите динамику выдачи патента на изобретение, полезную модель, а также количество заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания по РФ, по Северо-Западному округу и Псковской области за 2015-2016 годы. Сделайте выводы. [http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content\\_ru/ru/regions/stat/](http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/regions/stat/)

5. Сформируйте краткий отчет о проделанной работе в виде презентации (не более 10 слайдов).

6. Домашнее задание: Разработайте средства индивидуализации для своего разрабатываемого предприятия, опишите этапы их регистрации.

При проведении подобного занятия без использования сайтов, результаты данной работы ограничиваются формированием знаний о поставленной проблеме и возможностях эти знания применять.

Благодаря использованию информационных технологий у студента формируются навыки поиска актуальной информации и умение выделить необходимую информацию для решения поставленной проблемы, таким образом, углубляется формирование универсальных компетенций. На основе этого, у студента формируется способность к самостоятельному поиску и принятию оптимальных решений, что в работе менеджера является ключевым умением.

Не менее интересно использование в учебном процессе аудио и видеоподкаст, которые предполагают применение и создание аудио материалов и видеороликов.

В процессе изучения дисциплины «Бизнес-планирование» данные технологии возможно использовать как при проведении лекционных, так и практических занятий. В процессе лекционных занятий видеоподкасты чаще используются для ознакомления студентов с мнениями экспертов в разных отраслях знаний: налогообложение, юридические аспекты деятельности предпринимателя и другие, что позволяет улучшить восприятие информации, а также сформировать свою точку зрения на предлагаемую тему.

В процессе практических занятий данная технология используется в качестве инструмента изучения и представления результатов работы. В частности, данный метод используется при анализе рынка определенного субъекта (это м.б. отдельный населенный пункт) с целью выявления имеющихся конкурентов и конкурентных преимуществ создаваемого предприятия. Для выполнения данного задания студенты изучают деятельность предприятий-конкурентов, используя различные способы получения информации, в т.ч. и видео и аудио подкасты, создаваемые предприятиями-конкурентами, маркетологами и др. Отчет об основных конкурентах, их сильных и слабых сторонах, а также о конкурентных преимуществах студентов также представляют в формате аудио и видеоподкаст. Новый формат создания отчета о проделанной работе позволяет студентам подходить к каждой проблеме нестандартно и улучшает их креативное мышление. В условиях рынка стандартность мышления менеджера не способна вывести предприятие на принципиально новый уровень развития, в то время как эффективная работа предприятия требует принципиально новых подходов и решений, которые должны уметь предложить будущие выпускники.

В настоящее время развивается новое направление информационных технологий, ориентированное на образовательную деятельность - скринкастинг. Данный формат подкастинга предполагает использование ролика, в котором показываются пошаговые инструкции использования компьютерных программ, заполнения документов и др. В процессе изучения дисциплины «Бизнес-планирование» скринкастинг возможно применить для ознакомления студентов с этапами регистрации индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной ответственностью, благодаря чему студенты не только знакомятся с видом документов и с примером их заполнения, но и вырабатываются навыки к самостоятельному изучению материала без посторонней помощи. В условиях быстроменяющихся параметров внутренней и внешней среды предприятия, данный навык является необходимым условием эффективности управления, от которого зависит финансовое состояние предприятия.

Таким образом, использование электронных ресурсов (информационных технологий) в образовательном процессе играет существенную роль при формировании компетенций выпускника, позволяет студенту при помощи преподавателя научиться учиться и качественно улучшает подготовку студен-

та к самостоятельной профессиональной деятельности. Применение инструментов, активирующих процессы самопознания, самоподготовки, несомненно,

станет основой для подготовки современного менеджера-специалиста, соответствующего требованиям внедряемых профессиональных стандартов.

<sup>1</sup> Федеральные государственные образовательные стандарты профессионального образования, утвержденные до 1 июля 2016 года, подлежат приведению в соответствие с требованиями, установленными частью 7 статьи 11 (в редакции Федерального закона от 02.05.2015 N 122-ФЗ), в течение одного года с 1 июля 2016 года.

<sup>2</sup> В соответствии с Законом<sup>122-ФЗ</sup>, 661-м постановлением Правительства РФ и планом Минобрнауки (Примерный план работ по разработке и утверждению ФГОС ВО 3++, разработке ПООП), все проекты ФГОС ВО 3++ с учетом профессиональных стандартов, не позднее 30 декабря 2016 года будут переданы г. в НСПК, а к 1 июля 2017 года будут зарегистрированы Минюстом РФ. [14]

<sup>3</sup> Во ФГОС 3++ устанавливаются универсальные компетенции, единые (по уровням образования) для всех девяти областей образования. Общепрофессиональные компетенции являются едиными (по уровням образования) для укрупненной группы специальностей и направлений (УГСН).

<sup>4</sup> Профессиональные стандарты, в совокупности определяют характеристику квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции [3], [6], [7], [1] (Ранее использовалась квалификационная характеристика к определенной профессии).

#### Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, ст.195.2, ст.57 [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/> СПС Консультант +
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) "Об образовании в Российской Федерации"(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/> СПС Консультант +
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. №23 «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов» (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2014 г. № 970) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/> СПС Консультант +
4. О моделировании компетенций студентов - будущих педагогов в формате ФГОС ВПО и профессионального стандарта педагога, Кейв М.А. //Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева, № 3 (29) / 2014. - С.62-65
5. Профессиональные компетенции и способы их формирования в ВУЗе Сидикова Л. В. //Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» №1, 2014 [Электронный ресурс] URL: <http://economics.ihtb.ifmo.ru/file/article/8963.pdf> (дата доступа 02.03.2017)
6. Сайт Минтруда и социальной защиты <http://www.rosmintrud.ru/>, Презентация Применение профессиональных стандартов [Электронный ресурс] URL [http://www.rosmintrud.ru/labour/20/50/Prezentatsiya\\_25\\_04\\_16.pdf/](http://www.rosmintrud.ru/labour/20/50/Prezentatsiya_25_04_16.pdf/) (дата доступа 01.03.2017)
7. Сайт Минтруда и социальной защиты Рассмотрение пакета профессиональных стандартов в Национальном совете при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosmintrud.ru> <http://profstandart.rosmintrud.ru> (дата доступа 16.02.2017)
8. Профессиональные стандарты и их роль при проектировании основных образовательных программ подготовки педагогов, Копытова Н.Е., Макарова Л.Н. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки № 2 (166) / том 22 / 2017 [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата доступа 04.03.2017)
9. Профессиональный стандарт педагога: международный опыт и региональные компоненты, Мирошникова О.Х. // Наукovedenie. 2015. Т. 7. № 3. [Электронный ресурс] URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/53PVN315.pdf> (дата доступа 12-16.02.2017)
10. Методические рекомендации по проектированию и разработке проектов ФГОС ВО 3++ и ПООП для направлений подготовки, входящих в укрупненную группу направлений подготовки 43.00.00 «Сервис и туризм», с учетом профессиональных стандартов // Ердикова В.П. [Электронный ресурс] URL: <http://www.sutr.ru/umo/documents/...pdf> (дата доступа 01.04.2017)
11. Образовательные программы и профессиональные стандарты: поиск эффективного взаимодействия: Приложение: Финансист. Новости, события, мероприятия Финансового университета [Электронный ресурс] URL: <http://maofeo.ru/site/public/elfinder/documents/FINANSIST%20prilozhenie.pdf> (дата доступа 05.04.2017)
12. Агентство стратегических инициатив Путин В.В. «Профстандарты должны стать подлинным ориентиром для системы профессионального образования» [Электронный ресурс] URL: <http://asi.ru/news/14290/> (дата доступа 14.03.2017)
13. О модернизации ФГОС и примерных основных профессиональных образовательных программах [Электронный ресурс] URL: [http://www.timacad.ru/departments/umo/nms\\_prirod/mod\\_fgos.pdf](http://www.timacad.ru/departments/umo/nms_prirod/mod_fgos.pdf) (дата доступа 04.03.2017)
14. ФГОС ВО 3++: профессиональные стандарты, аккредитация, лицензирование [Электронный ресурс] URL: <http://www.proftcon.ru/seminary/spisok-seminarov/fgos-vo-3-professionalnye-standarty-akkreditatsiya-licenzirovanie-1824.html> (дата доступа 06.04.2017)
15. Мироненко О.В. Использование современных информационных технологий в образовательном процессе// Молодой ученый, №13 (93), 2015. - С.664-667 [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/93/20666/> (дата доступа 13.04.2017)

#### References

1. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii, st.195.2, st.57 [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.consultant.ru/> SPS Konsul'tant +
2. Federal'nyj zakon ot 29.12.2012 N 273-FZ (red. ot 03.07.2016, s izm. ot 19.12.2016) "Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii"(s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017) [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.consultant.ru/> SPS Konsul'tant +

3. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 22 yanvarja 2013 g. №23 «O Pravyah razrabotki, utverzhdeniya i primeneniya professional'nyh standartov» (v redakcii Postanovleniya Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 23 sentyabrya 2014 g. №970) [Elektronnyj resurs] URL: [http://www.consultant.ru/SPS/Konsultant/O\\_modelirovanii\\_kompetencij\\_studentov\\_-\\_budushchih\\_pedagogov\\_v\\_formate\\_FGOS\\_VPO\\_i\\_professional'nogo\\_standarta\\_pedagoga\\_Kejev\\_M.A.\\_//Vestnik\\_krasnoyarskogo\\_gosudarstvennogo\\_pedagogicheskogo\\_universiteta\\_im.\\_V.P.\\_Astafeva\\_№3\\_\(29\)\\_/2014.\\_-S.62-65](http://www.consultant.ru/SPS/Konsultant/O_modelirovanii_kompetencij_studentov_-_budushchih_pedagogov_v_formate_FGOS_VPO_i_professional'nogo_standarta_pedagoga_Kejev_M.A._//Vestnik_krasnoyarskogo_gosudarstvennogo_pedagogicheskogo_universiteta_im._V.P._Astafeva_№3_(29)_/2014._-S.62-65)
4. O modelirovanii kompetencij studentov - budushchih pedagogov v formate FGOS VPO i professional'nogo standarta pedagoga, Kejev M.A. //Vestnik krasnoyarskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.P. Astafeva, №3 (29) / 2014. - S.62-65
5. Professional'nye kompetencii i sposoby ih formirovaniya v VUZe Silakova L. V. //Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya «Ekonomika i ehkologicheskij menedzhment» №1, 2014 [Elektronnyj resurs] URL: <http://economics.ihtb.ifmo.ru/file/article/8963.pdf> (data dostupa 02.03.2017)
6. Sajt Mintruda i social'noj zashchity <http://www.rosmintrud.ru> / Prezentaciya Primenenie professional'nyh standartov [Elektronnyj resurs] URL [http://www.rosmintrud.ru/labour/20/50/Prezentaciya\\_25\\_04\\_16.pdf/](http://www.rosmintrud.ru/labour/20/50/Prezentaciya_25_04_16.pdf/) (data dostupa 01.03.2017)
7. Sajt Mintruda i social'noj zashchity Rassmotrenie paketa professional'nyh standartov v Nacional'nom sovete pri Prezidente Rossijskoj Federacii po professional'nyh kvalifikacijam. [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.rosmintrud.ru> <http://profstandart.rosmintrud.ru> (data dostupa 10.02.2017)
8. Professional'nye standarty i ih rol' pri proektirovanii osnovnyh obrazovatel'nyh programm podgotovki pedagogov, Kopytova N.E., Makarova L.N.// Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki № 2 (166) / tom 22 / 2017 [Elektronnyj resurs] URL: <http://cyberleninka.ru/> (data dostupa 04.03.2017)
9. Professional'nyj standart pedagoga: mezhdunarodnyj opyt i regional'nye komponenty, Mirosnikova O.H.// Naukovedenie. 2015. T. 7. № 3. [Elektronnyj resurs] URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/53PVN315.pdf> (data dostupa 12.16.02.2017)
10. Metodicheskie rekomendacii po proektirovaniyu i razrabotke projektov FGOS VO 3++ i POOP dlya napravlenij podgotovki, vkhodyashchih v ukрупnenuyu gruppu napravlenij podgotovki 43.00.00 «Servis i turizm», s uchetom professional'nyh standartov // Erdakova V.P. [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.sutr.ru/umo/documents/...pdf> (data dostupa 01.04.2017)
11. Obrazovatel'nye programmy i professional'nye standarty: polsk ehfektivnogo vzaimodejstviya: Prilozhenie: Finansist. Novosti, sobytija, meropriyatiya Finansovogo universiteta [Elektronnyj resurs] URL: <http://maofeo.ru/site/public/elfinder/documents/FINANSIST%20prilozhenie.pdf> (data dostupa 05.04.2017)
12. Agentstvo strategicheskikh iniciativ Putin V.V. «Profstandarty dolzhny stat' podlinnym orientirom dlya sistemy professional'nogo obrazovaniya» [Elektronnyj resurs] URL: <http://asi.ru/news/14290/> (data dostupa 14.03.2017)
13. O modernizacii FGOS i primernyh osnovnyh professional'nyh obrazovatel'nyh programmah [Elektronnyj resurs] URL: [http://www.timacad.ru/departments/umo/nms\\_prirod/mod\\_fgos.pdf](http://www.timacad.ru/departments/umo/nms_prirod/mod_fgos.pdf) (data dostupa 04.03.2017)
14. FGOS VO 3++: professional'nye standarty, akkreditaciya, licenzirovanie [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.profitcon.ru/seminary/spisok-seminarov/fgos-vo-3-professionalnye-standarty-akkreditaciya-licenzirovanie-1824.html> (data dostupa 06.04.2017)
15. Mirosnikova O.V. Ispol'zovanie sovremennyh informacionnyh tekhnologij v obrazovatel'nom processe// Molodoj uchenyj, №13 (93), 2015. - S.664-667 [Elektronnyj resurs] URL: <https://moluch.ru/archive/93/20666/> (data dostupa 13.04.2017)



## РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Дьяченко О.Н.**, к.э.н., доцент, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

**Аннотация:** В статье предложена оценка проблем и перспектив развития региональной туристской индустрии. Туризм в регионах России развивается очень неравномерно, что связано с особенностями туристского потенциала субъектов федерации. Единых механизмов развития туристской отрасли для всех регионов не существует. Необходимо индивидуальный подход к определению проблем и направлений их решения в конкретном регионе.  
**Ключевые слова:** туристская индустрия, туристский потенциал, виды туризма, туристский поток.

**Abstract:** In the article the assessment of problems and prospects of development of regional tourism industry. Tourism in Russian regions is developing very unevenly, which is connected with the peculiarities of the tourism potential of the regions. Common mechanisms for the development of the tourism sector for all regions does not exist. The individual approach to definition of problems and directions of their solution in a particular region.  
**Keywords:** tourism industry, tourism potential, tourism, tourist flow.

Брянская область как регион, значима для культурного общения России с Украиной, Беларусью и со странами дальнего зарубежья. Культурные традиции трех восточнославянских государств тесно связаны на Брянщине в памятниках архитектуры, в языке и в народном быте. На этой территории сохранились около 2-х тысяч памятников истории и культуры. Города Брянск, Трубчевск, Стародуб, Карачев, Севск возникли в период Киевской Руси, 13 городов и сельских поселений области являются историческими населёнными пунктами.

Туристско-рекреационная структура области включает 4 туристско-рекреационных района (дестинации), образуемых путем объединения соседствующих муниципальных районов: Брянский, Трубчевский, Стародубский и Новозыбковский.

Центрами туристско-рекреационных районов выступают исторические города, в которых имеются крупные ансамбли и комплексы памятников истории и культуры, сохраняется традиционная среда проживания и народная культура. Основные учреждения туризма и отдыха размещаются в исторических городах, в сохранившихся исторических усадьбах.

Кроме туристско-рекреационных центров определяют отдельные точки туристского значения – маршрутно-опорные центры. Здесь располагаются объекты, привлекательные для посетителей из-за высокого историко-культурного или природно-рекреационного потенциала.

Маршрутно-транзитными точками являются небольшие населенные пункты, имеющие на своей территории отдельные памятники истории и культуры или объекты рекреации. В этих населенных

пунктах необходимо развитие системы объектов кратковременного обслуживания.

Брянская область во многом сохранила сложившуюся веками национальную культуру и самобытность. Необходимо отметить, что территория области граничит с Беларусью и Украиной, что в дальнейшем обуславливает включение материального и нематериального наследия области в международные туристские продукты, создания маршрутов «славянской» тематики. В новых межрегиональных проектах Брянская область может занять достойное место и полностью раскрыть туристско-рекреационный потенциал, что будет способствовать росту уровня жизни в «экологически сложных» юго-западных районах области.

Несмотря на относительное развитие туристского комплекса в главных туристских центрах Брянской области, в целом туристская инфраструктура региона развита недостаточно.

Уровень потребления населением нашей области туристских услуг находится в прямой зависимости от материальной обеспеченности семьи. Особенно данный показатель стал актуален в период развития кризисных явлений в мировой экономике, наиболее ярко проявляясь в потреблении зарубежных туров.

В Брянской области в феврале 2017 года средний размер начисленной месячной заработной платы одного работника – 22706 рублей, размер доходов на душу населения – 24712 рублей, что по отношению к тому же периоду 2016 года составляет 99,8% и 107% соответственно. Расходы населения на сферу туризма на современном этапе представлены отдельными группами (табл. 1) [2].

Таблица 1 - Денежные расходы домашних хозяйств на санаторно-оздоровительные, экскурсионные услуги и услуги учреждений культуры Брянской области за 2015 г.

	Санаторно-оздоровительные услуги	Экскурсионные услуги	Услуги учреждений культуры
В среднем на члена домашнего хозяйства в год, руб.	28,8	459,7	687,0
Удельный вес в общем объеме расходов на услуги, %	0,3	4,9	7,3

В Брянской области до сих пор значительная доля населения (214,2 тыс. человек или 17,5% от общей численности населения) имеет доходы ниже прожиточного минимума (составляет около 9 тыс. руб.) [2]. Поэтому в зависимости от материального достатка семьи, в нашей области усилилась дифференциация жителей по уровню и набору потребляемых туристских услуг. По данным выборочного обследования домашних хозяйств в низкодоходных

семьях (первая группа) в 2015 году удельный вес затрат на санаторно-оздоровительные, экскурсионные и услуги учреждений культуры значительно ниже (до 8 раз), чем у высокодоходных слоев населения (десятая группа). В практику нашей повседневной жизни вошло понятие «услуги для богатых» (новые виды услуг физкультуры и спорта, рекреации, развлечений и досуга), которые в ряде

случаев просто недоступны для низкодоходных слоев населения.

Основная причина низкой динамики потребления туристско-экскурсионных услуг населением - в ежегодном повышении цен (в номинальном и реальном соотношении) на туристско-экскурсионные услуги, санаторно-оздоровительные услуги и услуги учреждений культуры.

Формирование цен на рынке туристско-экскурсионных услуг происходит под влиянием многих факторов, основные из них: соотношение спроса и предложения, потребительские и качественные характеристики объектов коллективных средств размещения, конкуренция. Рыночные цены гибко реагируют на каждый из перечисленных факторов. Особенно усиливается взаимосвязь в условиях экономической нестабильности. Колебания в ценовом диапазоне преимущественно связаны со снижением реальных доходов населения, а также политикой Брянских турфирм снизить свои финансовые потери из-за сократившегося спроса за счет увеличения цен на покупаемые туры.

Ниже представлены существующие в настоящее время рекреационные зоны Брянской области, а также даны рекомендации по дальнейшему развитию системы рекреационных территорий и объектов.

«Рекреационные зоны: Болвинская, Снежетьская, Супоневская, Верхнедеснянская, Ревнинская, Краснорожская, Судостьская, Нижнедеснянская, Унечская, Ипутьская. Основными центрами туристской привлекательности в Брянской области традиционно выступают исторические города и их предместья: Брянск, Трубчевск, Стародуб, Новозыбков, Севск, Карачев, а также сохранившиеся усадебные ансамбли и музеи-заповедники в с. Красный Рог (А.К. Толстого), историко-литературный музей-заповедник в с. Овстуг (Ф.И. Тютчева), с. Ляличи. На территории Дятьковского муниципального района ведется создание туристско-рекреационного кластера «Хрустальный город». Кроме того, в области имеются интересные и известные за ее пределами археологические памятники - городище Вшиж, историко-археологический музей «Палеолит» в с. Юдиново. В области развивается и культурно-познавательный туризм, связанный с посещением святынь (Свято-Успенский Свенский монастырь и еще 8 монастырских комплексов), а также с памятниками Великой Отечественной войны (Партизанская Поляна, Хацунь и др.). Исторические города Брянской области и на перспективу останутся основными центрами туристской привлекательности, сформируются в качестве центров туристско-рекреационных районов и дестинаций.» [5]

Не смотря на ряд сложностей, в Брянской области наблюдается стабильная положительная динамика развития туристской отрасли в период с 2012 по 2014 год по основным показателям [1]:

- увеличение туристского потока на 54%;
- увеличение объема платных услуг населению на 58,8%;
- увеличение средней численности работников туристской отрасли на 45,1%.

Расчет потребности в туристской инфраструктуре производится исходя из следующих прогнозных показателей туристской сферы в области [1]:

- увеличение турпотока на 4500 чел. посетителей ежегодно к 2020 г., из них 30% организованные туристы, рекреанты и экскурсанты;
- увеличение до 700 млн. руб. налоговых поступлений ежегодно;
- создание более 500 новых рабочих мест.

«Туристская привлекательность различных центров на территории Брянской области в силу объективных обстоятельств останется различной, однако

ожидается повсеместный рост туристского потока. Для формирования туристской инфраструктуры, достаточной для приема указанного количества посетителей, туристов и отдыхающих необходимо увеличение емкости номерного фонда коллективных средств размещения Брянской области на 125 единиц. Необходимо расширение санаторно-курортной сети Брянской области на базе использования собственных природных лечебных ресурсов, в этой связи предполагается строительство новых санаторно-оздоровительных объектов общей емкостью 1500 мест. В проекте предлагается строительство детских загородных оздоровительных учреждений общей емкостью более 2,5 тыс. мест, а также организация специализированных учреждений отдыха - конно-спортивных центров, кемпингов и объектов придорожного сервиса.» [5]

На территории области возможна организация многих видов туризма: маршрутов выходного дня, культурно-познавательного, паломнического, познавательно-делового, поощрительный (инcentив-туризм), событийный, агротуризм, научный и учебный, этнографический, социальный, музейный.

Развитие данных направлений туризма в области имеет как успешные примеры, так и проблемы [3]. Еще несколько лет назад предполагалось создать межгосударственный туристский маршрут «Славянское кольцо», проходящий по территории России, Беларуси и Украины (по Брянской, Смоленской областям России, Гомельской и Могилевской Белоруссии, а также Черниговской и Сумской Украины). Этот маршрут включал бы посещение крупнейших музеев, исторических памятников и центров православной культуры трех государств. Так и не созданы туристско-рекреационные кластеры: «Красноярский», «Брянский кремль», «Десна» на территории Брянского, Почепского и Трубчевского районов.

Восстановление историко-культурных объектов комплекса архитектурных сооружений Свенского и Николо-Одринского монастырей, церквей в районах области способствует возрождению паломничества на Брянщине. Традиционно успешными продолжают оставаться туристские патриотические туры «Партизанскими тропами Брянщины» для широкого круга посетителей, как внутри области, так и на межрегиональном уровне. С 2017 года должно начаться функционирование национального парка «Придеснянский», который будет включать и территорию заповедника «Брянский лес». Планируется, что на территории парка будет создан туристский кластер на основе экологических троп, что благоприятно для развития научного и учебного туризма. Однако, на данный момент не учитывается опыт соседней Орловской области, где создан на базе национального парка «Орловское полесье» зооветеринарный комплекс, позволяющий расширить и увеличить поток посетителей парка.

Развитие в Брянской области охотничьего и рыболовного туризма (как варианта маршрутов выходного дня) базируется на значительном рекреационном туристском потенциале: крупнейший в Центральной России лесной массив смешанных лесов, крупные речные системы рр. Десна, Ипуть и Снов [4]. В области имеется около 40 охотпользователей. Утверждено около 300 рыбопромысловых участка. На юго-западе области, можно предложить крупным компаниям в качестве социального проекта развивать такие формы как охотничий туризм, трофейная охота, используя опыт соседних регионов, к стати, и не имеющих таких замечательных лесов, как у нас в области.

Агротуризм, этнографический и событийный туризм в регионе особенно актуален для Брянской области в связи с ее уникальным положением на границе трех славянских государств и взаимопро-

никновением культур белорусского, русского и украинского народов на территории. Наиболее перспективно в этом плане использование исторических построек в качестве живых декораций для проведения мероприятий, основанных на элементах народной культуры и быта.

Важнейшей проблемой, от которой зависит перспективное развитие туризма в Брянском регионе, продолжает оставаться неразвитость туристской инфраструктуры. Если по строительству и реконструкции автомобильных дорог наметилась положительная динамика во многих населенных пунктах области, то в отношении строительства и модернизации средств размещения, оздоровительных учреждений прогресса не наблюдается, что в свою очередь оказывает негативное воздействие даже на прогнозируемое развитие туризма на Брянщине.

Предложенные варианты развития туристской сферы возможны только при комплексном решении основных проблем, путем создания условий для развития туристской деятельности в виде:

- совершенствование системы информационного обеспечения туриндустрии, продвижение регионального турпродукта на российском и международном туристских рынках;
- развитие социального и событийного туризма в Брянской области;
- стимулирование развития предпринимательской деятельности в туризме;
- улучшение качества туруслуг;
- формирование системы государственного (регионального) регулирования турдеятельности;
- строительство и модернизация объектов туристской инфраструктуры;
- создание и развитие туристско-рекреационных комплексов и туристско-рекреационных кластеров в районах перспективного рекреационного освоения Брянской области.

В целом, развитие любого регионального отраслевого рынка, туристского в том числе, невозможно без реальной поддержки (финансового, правового, информационного плана) со стороны местных и федеральных властей.

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства Брянской области от 30 декабря 2013 года N 858-п «Об утверждении государственной программы «Развитие культуры и туризма в Брянской области» (2014 - 2020 годы)» (с изменениями на 10.10.2016 N 519-п.).
2. Брянская область в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Брянскстат. - Брянск, 2016. -148с.
3. Дьяченко О.Н. Программный подход в развитии туристской отрасли экономики региона // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс] / ОАО "ИТКОР" — Электрон. журн. — М.: ИТКОР, 2016 — №2. — Режим доступа: <http://e-rej.ru/upload/iblock/604/604e455f34e032ba57dad10f4e6ff2a7.pdf>, свободный — Загл. с экрана. - С.-18.
4. Дьяченко О.Н. Ресурсный потенциал сферы туризма и эффективность его использования в Брянской области // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс] / ОАО "ИТКОР" — Электрон. журн. — М.: ИТКОР, 2016 — №4. — Режим доступа: <http://e-rej.ru/upload/iblock/b38/b38be3d41c569f098857daa475545d00.pdf> свободный — Загл. с экрана. - С.-17.
5. АДМИНИСТРАЦИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 14 июня 2011 г. N 528 ОБ УТВЕРЖДЕНИИ СХЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.

#### References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Bryanskoj oblasti ot 30 dekabrya 2013 goda N 858-p «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy «Razvitie kul'tury i turizma v Bryanskoj oblasti» (2014 - 2020 gody)» (s izmeneniyami na 10.10.2016 N 519-p.).
2. Bryanskaya oblast' v cifrah. 2016: Kraf. stat. sb. / Bryanskstat. - Bryansk, 2016. -148s.
3. D'yachenko O.N. Programmnyj podhod v razviti turistskoj otrasli ehkonomiki regiona // Rossijskij ehkonomicheskij internet-zhurnal [EHlektronnyj resurs] / ОАО "ИТКОР" — EHlektron. zhurn. — М.: ИТКОР, 2016 — №2. — Rezhim dostupa: <http://e-rej.ru/upload/iblock/604/604e455f34e032ba57dad10f4e6ff2a7.pdf>, svobodnyj — Zagl. s ehkrana. - S.-18.
4. D'yachenko O.N. Resursnyj potencial sfery turizma i ehfektivnost' ego ispol'zovaniya v Bryanskoj oblasti // Rossijskij ehkonomicheskij internet-zhurnal [EHlektronnyj resurs] / ОАО "ИТКОР" — EHlektron. zhurn. — М.: ИТКОР, 2016 — №4. — Rezhim dostupa: <http://e-rej.ru/upload/iblock/b38/b38be3d41c569f098857daa475545d00.pdf> svobodnyj — Zagl. s ehkrana. - S.-17.
5. ADMINISTRACIYA BRYANSKOJ OBLASTI POSTANOVLENIE ot 14 iyunya 2011 g. N 528 OB UTVERZHDENII SKHEMY TERRITORIAL'NOGO PLANIROVANIYA BRYANSKOJ OBLASTI.

## АУДИТ СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ: ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ

**Зябликов Д.В.**, к.э.н., доцент, Сибирский федеральный университет

**Аннотация:** В данной статье представлен новый подход к проведению социального аудита или аудита социальных систем, суть которого заключается в анализе соответствия формальных и неформальных институтов. Автор показывает, что эффективность проводимой социальной политики зависит от конгруэнтности предлагаемых методов регулирования неформальным социальным институтам. Доказательства строятся на анализе некоторых основных направлений социальной политики.

**Ключевые слова:** социальная политика, социальный аудит, социальные институты, формальные правила, неформальные ограничения, конгруэнтность, пенсионная система, демографическая политика, рынок труда

**Abstract:** This article presents a new approach to conducting social audit or audit of social systems, the essence of which is to analyze the correspondence of formal and informal institutions. The author shows that the effectiveness of the social policy pursued depends on the congruence of the proposed methods for regulating informal social institutions. Evidence is based on an analysis of some of the main areas of social policy.

**Keywords:** Social policy, social audit, social institutions, formal rules, informal restrictions, congruence, pension system, demographic policy, labor market.

### Введение

Социальный аудит – это механизм оценки эффективности социальной политики, проводимый, в рамках всей социальной политики, ее отдельного направления социальной политики или социального института. В настоящее время в литературе термин «социальный аудит» применяют чаще в отношении предприятия (организации). С появлением более зрелых рыночных отношений человеческие ресурсы становятся решающим фактором производства, что приводит к повышению социальной ответственности государства и бизнеса. На смену теории классовых антагонизмов приходит концепция социального партнерства, при котором социальный консенсус достигается в результате равноправного социального диалога. Сказанное вызывает необходимость применения социального аудита к более крупным социальным системам. Для проведения социального аудита важно определиться с критериями оценки. Так, например, к показателям социального аудита государственной социальной политики, в целом, могут относиться: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении; величина прожиточного минимума; минимальный размер оплаты труда; средняя величина пенсии и ее соответствие прожиточному минимуму и средней заработной плате; охват населения высшим и средним образованием; доля населения, проживающего в местах с неблагоприятной экологической обстановкой; средний уровень обеспеченности жильем; уровни рождаемости и смертности; индексы остроты и глубины бедности; уровень грамотности; сопоставление величины и динамики вложения в социальную сферу с ростом ВВП; индекс человеческого развития (в динамике) и др. [14, С. 50-52]. Также при проведении социального аудита государственной социальной политики важно также сопоставлять показатели России с другими странами.

Ключевой идеей этой работы является предложение механизма оценки эффективности социальных институтов как объекта социального аудита.

### Основная часть

Новым методом проведения социального аудита предлагается сопоставление формальных и неформальных институтов на предмет их соответствия или насколько соответствуют существующие механизмы регулирования социальной сферы стереотипам и правилам поведения, сложившимся в обществе.

Напомним, что деление социальных институтов на формальные и неформальные было заложено Д. Нормом [3, С. 18]. К неформальным ограничениям (институтам) относятся различные сложившиеся стереотипы поведения, которые регламентируют деятельность отдельных субъектов и корректируют

существующую модель социальной политики. Неформальный социальный институт – это принцип поведения или мировоззрения большей части общества. К таким институтам относят существующие в обществе правила или догмы поведения, которым следует большая часть населения, и, которые необходимо учитывать в процессе государственного регулирования в целом и в области социальной политики, в частности, как одной из его приоритетных сторон. Например, вряд ли вызовет сомнение тот факт, что ни одна женщина в мусульманской стране никогда не сможет достичь высот политической карьеры, какой бы талантливой она ни была, и какую бы экономическую программу она не разработала. Это связано с тем, что в мусульманских странах сложился неформальный институт: место и роль женщины в обществе.

К институтам, функционирующим как формальные правила относятся законодательно утвержденные нормы и правила, регламентирующие социальную политику: Конституция РФ, Гражданский кодекс, Трудовой кодекс и другие нормативно-правовые акты, направленные на регулирование отдельных сегментов социальной сферы [9, С. 35-51].

Важность сопоставления формальных и неформальных институтов была обоснована еще Лауреатом Нобелевской премии по экономике Д. Нормом. Сравнение формальных и неформальных институтов можно рассмотреть на примере. Так, если в стране сложился неформальный институт – приоритет на одного максимум двух детей в семье по причине сформированного института самореализации женщины в социуме, то формальные институты, регулирующие рождаемость должны это учитывать и помогать женщинам совмещать карьеру и детородную функцию. Если же демографическая политика будет ориентирована на призывы и лозунги к нуклеарной семье или запрет на аборт, то эффект от этих мероприятий будет ничтожен. Д. Норт писал, что невозможно скопировать готовую эффективную модель государственной политики в одной стране и внедрить ее в другую страну, так как в другой стране она натолкнется на непреодолимую преграду – социальные институты, сформированные в обществе данной страны.

Таким образом, один из методов проведения социального аудита – это сопоставление формальных и неформальных институтов на предмет их конгруэнтности, особенно если речь идет об оценке эффективности государственной социальной политики и (или) отдельных ее направлений.

Можно заключить на основании вышеизложенного, что существенной причиной неэффективности социальной политики вообще, и, в российской

экономике, в частности, является несоответствие формальных социальных институтов существующим неформальным.

Проведен социальный аудит тех направлений социальной политики, которые считаются значимыми для формирующейся модели социальной политики России [5, С. 299-302].

Демографическая политика обычно основывается на комплексе различных мер: экономических, административно-правовых, воспитательных и пропагандистских. Правительство России во главе с Президентом разработало Концепцию демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года. Основной ее целью на период до 2025 года является стабилизация численности населения к 2015 году на уровне 142-143 млн. человек и создание условий для ее роста к 2025 году до 145 млн. человек. Реализация демографической политики Российской Федерации предполагается осуществлять путем дальнейшего совершенствования законодательства в сфере семейного, налогового и жилищного права, здравоохранения, образования, социального обеспечения, трудовых отношений, миграционной политики с учетом мер международного права [2, С. 208-210].

Однако приоритетными мерами в области демографической политики должны выступать не меры административно-правового характера, не пропагандистского и не воспитательного, а только экономического [7, С. 18-25].

Модель социальной политики должна базироваться на сочетании формальных и неформальных институтов [6, С. 28-32]. Рассмотрим пример реали-

зации демографической политики в разных странах. Так, отношение к семье и детям в европейских (в том числе России) и азиатских странах различается. Так по результатам социологического опроса в 2013 году в России среди опрошенных женщин (67%) почти в 2 раза больше, чем среди мужчин (32%), не согласных с «естественным», традиционным взглядом на предназначение женщины. Чем выше образование у респондентов, тем чаще они выражали несогласие с мнением, что «женщина не должна работать, а ее предназначение – семья, муж, дети» [19]. Ломать, сложившиеся социальные институты, по заключению Д. Норта, можно столетиями, поэтому необходимы более радикальные меры, которые позволят исправить ситуацию с рождаемостью в России в относительно краткосрочном периоде. В нашей стране, в условиях уровня жизни значительно более низкого, чем в европейских странах, финансовые механизмы стимулирования дающие социальную защищенность, будут очень эффективны [16, С. 54-72]. При этом социальная защищенность – это понятие комплексное. Власти стимулов к рождаемости – это и обеспечение дошкольными учреждениями, и возможность обучения ребенка и другое. Так, например, в 1982 г. подавляющее большинство родителей (78,2%) оценивали свои возможности для обучения детей как хорошие. В 2013 году доля таких оценок сократилась до 28,5% [20].

Итоги сопоставления формальных и неформальных институтов, несоответствие которых ведет к неэффективности демографической политики, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Итоги демографической политики России

Формальный институт	Неформальный институт
- идеологическая борьба за семью как ячейку общества; ослабление роли государства	- люди «надеются» на помощь государства, как в советское время
- государство слабо оказывает помощь в воспитании; государственных детских садов не хватает, а качество их работы не соответствует европейским стандартам.	- растет количество женщин, ориентированных на карьеру

Источник: авторская разработка

Вывод из представленной таблицы говорит о том, что решение проблем демографии должно базироваться на экономических методах стимулирования, тогда как сегодня пособия Фонда социального страхования на материнство низки и не выполняют возложенную на них функцию [4, С. 210-219; 8, С. 137-142]. Проведенный анализ показал, что пособия по материнству не соответствуют основным международным стандартам [11, С. 133-138].

Если демографическая политика, как показано выше, должна решаться экономическими рычагами, то политика на рынке труда, которая представлена рядом серьезных и дорогостоящих программ недостаточна эффективна. Рассмотрим неформальный институт, который влияет на политику регулирования рынка труда. Известно, что в советское время безработицы не было, любому гражданину было гарантировано трудоустройство, и «тунеядство» было даже наказуемо. Таким образом, трудоустроивали на ту или иную работу всех без исключения, и все трудоспособное население было занято. Очевидно также, что у всех разные способности к труду и разные возможности. Всеобщая занятость и равенство в заработной плате означают, что труд был недостаточно эффективен, и от работника не требовалось особых стараний и высокой квалификации. Уклад рыночной экономики и появление собственников изменяет сущность рынка труда, однако неформальный социальный институт, сформированный в сознании людей, продолжает работать. Человек отказывается принимать действительность: по-

его мнению, его должны взять на работу, особенно, если он формально имеет образование. На индивида также оказывает влияние то, что рыночная экономика изменила систему образования. Ушла система государственных заказов, сейчас осуществляют набор на направления, наиболее востребованные населением, и закрываются с точки зрения населения не престижные. Вузы, особенно негосударственные, гонятся за «валом» студентов и дипломы обесцениваются, а у людей продолжает удерживаться в сознании, сформированный во времена советской экономики социальный институт: получил диплом, значит, ты специалист и можешь претендовать на хорошую работу. Тогда как у капиталистического работодателя уже сформировался неформальный институт, который выражается в высоких требованиях к будущим работникам, собственник готов оплачивать только эффективный труд [1, С. 90-93; 136 С. 106-109].

Решением сложившейся проблемы в сфере профессионального образования является перевод его на государственную систему финансирования и соответствующий контроль. Рынок не может обеспечить качественного образования, он может позволить охватить население образованием количественно. Таким образом, реформа образования – это еще одно направление, которое должно быть на современном этапе реализовано государством [10, С. 235-238].

Рассмотрим пример пенсионной системы, в частности сравнительный анализ новой, предлагаемой

пенсионной системы и старой, действовавшей до 2015 года. В качестве неформального института в России выступает «надежда» на государство, которое должно и «обязано» решать все проблемы граждан, при одновременном обвинении государства в том, что оно всех обманывает и обманет в будущем. Этот институт унаследован с советских времен. Однако, состояние экономики, бюджета и правительственные программы требуют того, чтобы граждане самостоятельно управляли своими пенсионными накоплениями: участвовал в накопительной системе, а также в корпоративных пенсионных системах [12, С. 52-56]. Без участия всех компонент пенсионная система не выдержит демографических шоков. Однако, в действительности, новая пенсионная формула «обещает» пенсию больше, если человек будет трудиться после пенсионного возраста, иметь большой стаж и т. д. При этом нет объяснения: где пенсионная система найдет средства для выплаты этих пенсий [15, С. 167-188]. Для граждан это может служить признаком того, что государство может опять обмануть, так как непонятно сможет ли оно выполнить свои обязательства. Исходя из пенсионной формулы, представленной в Федеральном законе № 167 "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации", следует, что, если гражданин останется в накопительной системе (на 6%), то максимальный индивидуальный коэффициент к страховой части у него будет меньше, и, следовательно, пенсия.

Таким образом, пенсионная формула вступает в противоречие с зарождающимися институтами пенсионной системы. Она опять возвращается к старым институтам, но в новых социально-экономических условиях, где государство берет на себя заботу, но неизвестно выполнит ли оно свои обязательства.

Для оценки степени конгруэнтности новой пенсионной системы существующих институтам необходимо основываться на результатах социологических опросов, а также мнении институтов гражданского общества. Институты гражданского общества это источник информации о существующих или зарождающихся неформальных институтах.

В частности, опросы показали, что население поддерживает следующие положения Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации:

- уход от уравнительного принципа исчисления пенсий, когда стаж играет незначительную роль;
- повышение минимального стажа для получения права на пенсию с 5 лет до 15 лет;
- стимулирование граждан работать за пределами стажа в 30-35 лет, за пределами общепризнанного пенсионного возраста;
- поощрение граждан, отложивших срок выхода на пенсию;
- зависимость размера пенсии от заработной платы и продолжительности стажа в совокупности;
- отказ от поднятия пенсионного возраста [17].

Необходимо отметить, что вопросы носят самый общий характер, при этом сформулированы таким образом, что отрицательный ответ не предполагается. Кроме того, как заметила сама Директор Института социального анализа и прогнозирования РАН-ХиГС, профессор ВШЭ Татьяна Малева – большинство российских граждан с этой пенсионной формулой не знакомы [18].

Кроме того, пенсионная система стимулирует к работе за пределами пенсионного возраста, тогда как рынок труда – стимулирует к уходу в тень. Он «выдавливает» пожилых на пенсию и благоприятствует теневой занятости. Пожилые люди оказываются не востребованы на рынке труда – системы переобучения и поиска работы для людей пенсионного возраста даже официально в рамках служб занятости фактически не существует. Зная это, рассчитывать на работу до старости» не приходится.

Теоретически зная, что размер пенсии зависит от официальной зарплаты, почти 40% граждан получают полностью либо частично зарплату «в конвертах». Размер текущего дохода «перевешивает» будущую социальную защищенность. В результате проблема дефицита бюджета Пенсионного фонда не решена.

В таблице 2 формальные и неформальные институты разграничены, исходя из классификации Д. Норта. Напомним, что формальные институты – это утверждения, имеющие законодательную силу; неформальные институты – это сложившиеся в обществе стереотипы, имеющие отношения к соответствующим формальным институтам.

Таблица 2 Критерии конгруэнтности институтов пенсионной системы России

Формальный институт	Неформальный институт
1. стимулирование граждан работать за пределами стажа в 30-35 лет, за пределами общепризнанного пенсионного возраста;	- рынок труда настроен на «вытеснение» работников пенсионного возраста – не соответствует формальному институту
2. зависимость размера пенсии от заработной платы и продолжительности стажа в совокупности;	- заработная плата платится в «черных конвертах», работодатели используют неформальную занятость - не соответствует формальному институту
3. отказ от поднятия пенсионного возраста	- граждане против поднятия пенсионного возраста - соответствует формальному институту
4. повышение минимального стажа для получения права на пенсию с 5 лет до 15 лет;	- по результатам опросов – граждане поддержали
5. поддержка новой пенсионной формулы	- институт не сформирован, так как большая часть граждан не осведомлена (условия ограниченной рациональности для принятия решения)

Источник: авторская разработка

Из приведенных данных видно несоответствие по первым двум позициям формальных и неформальных институтов. Это значит, что законы работать не будут до тех пор, пока не приведут в соответствие неформальные институты формальным. Например, можно заинтересовать работодателей в

сохранении на работе лиц пенсионного возраста посредством налоговых льгот.

Критериями конгруэнтности формальных и неформальных социальных институтов являются:

1. Ранки условий ограниченной рациональности – насколько широко новый закон или нововве-

дение были внедрены в «массы». Ведь, чтобы делать различные опросы – сначала надо познакомить людей с объектом опроса: вряд ли население России за столь короткий срок разобралось в новой пенсионной формуле

2. Уровень когнитивных способностей граждан. Не все граждане стараются познавать новые законы, не все проявляют интерес к новой пенсионной формуле, новым реформам и т.п.

3. Соответствие формальных и, главное, неформальных правил в смежных системах с формальными правилами в исследуемой системе. Например, неформальные правила российского рынка труда: заработная плата в конвертах, неформальная занятость, «выдавливание пенсионеров с рынка труда» и др. плохо стыкуются с формальной новой пенсионной формулой

4. Степень корреляции цели формальных институтов с целями общества, мнением институтов гражданского общества. Институты гражданского общества, как правило, выступают выразителями мнений большинства, поэтому их мнение и его соответствие с концепциями принимаемых решений крайне важно.

Приведенные выше примеры свидетельствуют о влиянии неформальных социальных институтов, которые, в случае, если они вступают в противоре-

чие с существующими формальными институтами, приводят к торможению или неэффективности социальной политики, что целесообразно учитывать при разработке стратегии социальной политики государства.

#### Заключение

1. Социальный аудит – это механизм оценки эффективности проводимой социальной политики. Социальный аудит должен применяться к оценке эффективности социальной политики государства, отдельных ее направлений, деятельности социальных институтов.

2. Кроме общеизвестных методов оценки при проведении социального аудита государственной социальной политики, в целом, или отдельных ее направлений предлагается использовать метод оценки, основанный на сопоставлении конгруэнтности формальных и неформальных социальных институтов.

3. Определены критерии конгруэнтности формальных и неформальных социальных институтов. К ним относятся: границы условий ограниченной рациональности; уровень когнитивных способностей граждан; стыковка формальных институтов данной системы с неформальными институтами смежных социальных систем; корреляция целей формальных институтов и целей гражданского общества.

#### Библиографический список

1. Малахова А. А. Оценка персонала организации на основе компетентностного подхода. Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2016. № 4. С. 90-103. А.А.
2. Мелькова И.И., Юсупова В.А., Малахова А.А. Демографическое старение как современная проблема экономики России: В сборнике: Академическая наука - проблемы и достижения материалы XI международной научно-практической конференции. НИЦ «Академический». 2017. С.208-210.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/Пер. с англ. А. Н. Нестеренко / М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. □ 194 с.
4. Сочнева Е. Н. Оценка системы пенсионного обеспечения России / Социальное и пенсионное право. 2014. № 1. С. 52-56
5. Сочнева Е. Н. Деятельность Фонда социального страхования Российской Федерации: анализ основных направлений / Экономика и предпринимательство. - 2014. № 10 (51). С. 137-142
6. Сочнева Е. Н. Нарращивание человеческого капитала как важное направление социально-экономической политики / Экономика и предпринимательство. 2014. № 10 (51). С. 235-238
7. Сочнева Е. Н. Анализ основных направлений деятельности Фонда социального страхования Российской Федерации // Публичное и частное право. Вып. III (XXVII). Московский психолого-социальный университет. - Москва, 2015. С. 210-219
8. Сочнева Е. Н. О необходимости и целесообразности ратификации некоторых конвенций Международной организации труда для социальной политики России / Мир образования - образование в мире. 2016. № 4. С. 133-138
9. Сочнева Е. Н. Институциональные основы социальной политики / Экономика и предпринимательство. 2011. № 3. С. 35-51
10. Сочнева Е. Н. Социальный аудит: институциональный подход / Человек и труд. 2009. № 11. С. 50-52
11. Сочнева Е. Н. Демографическая политика: какие меры приносят наибольший эффект / Человек и труд. 2008. № 12. С. 18-25.
12. Сочнева Е. Н. Государственное управление социальной сферой / Проблемы теории и практики управления. 2008. № 10. С. 28-32
13. Сочнева Е. Н. Анализ современной модели социальной политики в России / Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2008. № 3 (27). С. 299-302.
14. Сочнева Е. Н. Повышение эффективности политики борьбы с безработицей в Красноярском крае. Восточный вектор: социально-экономическое развитие Красноярского края: материалы Междунар. науч.-практ. конф. 29 октября 2015г. / отв. за вып. : З. А. Васильева, О. А. Алмабекова, И. И. Зырянова (и др.). - Электрон. дан. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2015. - секция 2. С. 106-109.
15. Сочнева Е.Н., Человеческий капитал: проблемы измерения и роста в российской экономике : монография / Е.Н. Сочнева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. 190 с.
16. Сочнева Е. Н. Формирование и развитие модели социальной политики в России: монография / М.: Изд. «АТИСО». 2014. 292 с.
17. Министр Максим Топилин представил результаты опросов общественного мнения по пенсионной тематике [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/pensions/razvitie/200>
18. Круглый стол на тему "Что думают россияне о пенсионной реформе? Результаты социологических опросов" [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/news/item/574-maleva-pensla.html>
19. Анализ социологического опроса, ОАО «Консалтинг» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://women-rm.nafof.ru/analiz.htm>.
20. Носкова А. В. Социальные аспекты решения демографической проблемы низкой рождаемости [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/27/1251385653/Noskova.pdf>

References

1. Malahova A. A. Ocenka personala organizacii na osnove kompetentnostnogo podhoda. Social'no-ehkonomicheskij i gumanitarnyj zhurnal Krasnoyarskogo GAU. 2016. № 4. S. 90-103. A.A.
2. Mel'kova I.I., YUsupova V.A., Malahova A.A. Demograficheskoe starenie kak sovremennaya problema ehkonomiki Rossii. V sbornike: Akademicheskaya nauka - problemy i dostizheniya materialy XI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. NIC «Akademicheskij». 2017. S. 208-210.
3. Nort D. Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ehkonomiki/Per. s angl. A. N. Nesterenko/ M.: Fond ehkonomicheskoy knigi «NACHALA», 1997. □ 194 s.
4. Sochneva E. N. Ocenka sistemy pensionnogo obespecheniya Rossii / Social'noe i pensionnoe pravo. 2014. № 1. S. 52-56.
5. Sochneva E. N. Deyatel'nost' Fonda social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii: analiz osnovnykh napravlenij / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 10 (51). S. 137-142.
6. Sochneva E. N. Narashchivanie chelovecheskogo kapitala kak vazhnoe napravlenie social'no-ehkonomicheskoy politiki / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 10 (51). S. 235-238.
7. Sochneva E. N. Analiz osnovnykh napravlenij deyatel'nosti Fonda social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii // Publichnoe i chastnoe pravo. Vyp. III (XXVII). Moskovskij psichologo-social'nyj universitet. – Moskva. 2015. S. 210-219.
8. Sochneva E. N. O neobходимosti i celesoobraznosti ratifikacii nekotorykh konvencij Mezhdunarodnoj organizacii truda dlya social'noj politiki Rossii / Mir obrazovaniya – obrazovanie v mire. 2016. № 4. S. 133-138.
9. Sochneva E. N. Institucional'nye osnovy social'noj politiki / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2011. № 3. S. 35-51.
10. Sochneva E. N. Social'nyj audit: institucional'nyj podhod / CHelovek i trud. 2009. № 11. S. 50-52.
11. Sochneva E. N. Demograficheskaya politika: kakie mery prinosyat naibol'shij ehffekt / CHelovek i trud. 2008. № 12. S. 18-25.
12. Sochneva E. N. Gosudarstvennoe upravlenie social'noj sfery / Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2008. № 10. S. 28-32.
13. Sochneva E. N. Analiz sovremennoj modeli social'noj politiki v Rossii / Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal. 2008. № 3 (27). S. 299-302.
14. Sochneva E. N. Povyshenie ehffektivnosti politiki bor'by s bezraboticej v Krasnoyarskom krae. Vostochnyj vektor : social'no-ehkonomicheskoe razvitie Krasnoyarskogo kraja : materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 29 oktyabrya 2015g. / otv. za vyp. : Z. A. Vasil'eva, O. A. Almabekova, I. I. Zyryanova [i dr.]. – EHlektron. dan. – Krasnoyarsk : Sib. feder. un-t, 2015. – sekciya 2. S. 106-109.
15. Sochneva E.N., CHelovecheskij kapital: problemy izmereniya i rosta v rossijskoj ehkonomike : monografiya / E.N. Sochneva. - Krasnoyarsk : Sib. feder. un-t, 2016. 190 c.
16. Sochneva E. N. Formirovanie i razvitiye modeli social'noj politiki v Rossii: monografiya / M.: Izd. «ATISO». 2014. 292 s.
17. Ministr Maksim Topilin predstavil rezul'taty oprosov obshchestvennogo mneniya po pensionnoj teme [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: <http://www.rosmintrud.ru/pensions/razvitie/200>
18. Kruglyj stol na temu "CHto dumayut rossiyane o pensionnoj reforme? Rezul'taty sociologicheskikh oprosov" [EHlektronnyj resurs]// Rezhim dostupa: <http://www.ranepa.ru/news/item/574-maleva-pensia.html>
19. Analiz sociologicheskogo oprosa, OAO «Konsalting» [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: <http://women-rm.narod.ru/analiz.htm>.
20. Noskova A. V. Social'nye aspekty resheniya demograficheskoy problemy nizkoj rozhdaemosti [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/27/1251385653/Noskova.pdf>



## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

**Изгалиева К.С.**, аспирант, Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности "ЦЕНТР"

**Кохно П.А.**, д.э.н., профессор, Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности "ЦЕНТР"

**Аннотация:** В статье показано, что современная российская наукоёмкая высокотехнологичная промышленность, включая оборонно-промышленный комплекс, характеризуется недостаточно высокими темпами создания производственных мощностей, что создает предпосылки невыполнения в полном объеме мероприятий государственных заказов в части выпуска приоритетных образцов конкурентной продукции, востребованной на внутреннем и мировых рынках. Для привлечения инвестиционных ресурсов на создание производственных мощностей промышленных предприятий помимо коммерческих кредитов предлагается использовать лизинговый механизм. Определяющим критерием при выборе формы финансирования долгосрочных инвестиций для привлекающего их промышленного предприятия является оценка конечного положительного эффекта. **Ключевые слова:** промышленное предприятие, федеральные целевые программы, лизинговый механизм, инвестиции, государственные субсидии.

**Abstract:** In article it is shown that the modern Russian knowledge-intensive hi-tech industry, including defense industry complex, is characterized by insufficiently high rates of creation of capacities that creates prerequisites of non-performance in full of actions of the state orders regarding release of priority samples of the competitive production demanded on internal and the world markets. For attraction of investment resources on creation of capacities of the industrial enterprises besides the commercial credits it is offered to use the leasing mechanism. The defining criterion at a choice of a form of financing of long-term investments for the industrial enterprise attracting them is the assessment of a final positive effect.

**Keywords:** Industrial enterprise, federal target programs, leasing mechanism, investments, state subsidies.

Современная российская наукоёмкая высокотехнологичная промышленность, включая оборонно-промышленный комплекс (ОПК), характеризуется недостаточно высокими темпами создания производственных мощностей, что создает предпосылки невыполнения в полном объеме (ненадлежащего выполнения) мероприятий государственных заказов в части выпуска приоритетных образцов конкурентной продукции гражданского и военного назначения, в первую очередь вооружения, военной и специальной техник (ВВСТ) [1, 2, 3]. Решение данной проблемы лежит на пути модернизации промышленного комплекса, в том числе ускоренного обновления оборудования предприятий ОПК<sup>1</sup>.

Для этого необходимо при реализации различных федеральных целевых программ (ФЦП) в области промышленного производства, включая ОПК, добиться резкого увеличения объемов инвестиций, что в рамках установленных лимитов бюджетного финансирования Программ не может быть обеспечено в полной мере. Такое положение не отвечает задачам в сфере ОПК, поставленным на общегосударственном уровне<sup>2</sup>, а также интересам обеспечения национальной безопасности и планам перехода российской экономики на инновационный путь<sup>3</sup>. Следовательно, необходимо найти такое решение проблемы дефицита инвестиций, которое позволило бы в рамках установленных лимитов бюджетных обязательств обеспечить решение задач развития всего промышленного комплекса.

Одним из направлений решения данной проблемы является кредитование предприятий коммерческими банками. Однако многие предприятия неохотно пользуются кредитной схемой, руководствуясь следующими соображениями:

- большинство предприятий уже несут бремя выплат по ранее полученным кредитам и дальнейшее увеличение кредитной нагрузки чревато нежелательным снижением показателей финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов;
- ставки по коммерческим кредитам, соотношенные с уровнем рентабельности предприятий, характеризуются как невыгодные и непривлекательные;
- отсутствие договорного закрепления ответственности государственного заказчика за закупку

в будущем конкретных образцов ВВСТ у конкретных предприятий служит источником неопределенностей относительно степени загрузки создаваемых мощностей и возможности получения от этого прибыли, которая и может служить источником погашения кредитов.

Следовательно, помимо коммерческих кредитов необходим поиск других (дополнительных) механизмов привлечения инвестиционных ресурсов для создания производственных мощностей. В качестве одного из таких механизмов рассмотрим лизинг.

Определяющим критерием при выборе формы финансирования долгосрочных инвестиций для привлекающей их стороны является оценка конечного положительного эффекта. Кроме того, лизинговый механизм может быть успешно внедрен только при заинтересованности всех субъектов инвестиционного процесса, включая:

- государство – в плане снижения суммарных затрат на государственные закупки гражданской и военной продукции, включая ВВСТ;
- предприятия – в плане удешевления приобретаемых основных производственных фондов (ОПФ), в том числе, по линии налоговой нагрузки на ОПФ в виде налога на имущество;
- сторонние финансирующие структуры – в плане расширения доходной базы при адекватных значениях кредитного риска.

Для проведения исследований в качестве модели соответствия критериям выбран организационно-экономический механизм реализации лизингового инвестиционного проекта.

В рамках исследования предлагаются предложения по совершенствованию механизма лизинга в промышленном комплексе РФ.

Этапы реализации механизма лизинга в рамках комплексной реализации ФЦП ОПК и государственной программы вооружения (ГПВ) представляет собой комплекс действий:

- проведение государством конкурсной процедуры отбора участников ФЦП (возможно параллельное получение предприятием государственного оборонного заказа (ГОЗ) и заключение договора);
- заключение контракта между государством и победителями конкурса;

- извещение государства предприятиями о намерении проведении лизинговых процедур;
- определение лимитов государственной финансовой поддержки и схемы реализации механизма лизинга, в том числе состав участников договора;
- заключение договора о проведении процедуры лизинга с предоставлением государством гарантий лизингодателю;
- внесение авансового платежа на счет лизингодателя;
- получение лизингодателем кредита в банке на закупку оборудования;
- проведение процедур закупки оборудования, страхование договора (оборудования);
- ввод оборудования в эксплуатацию;
- создание производственного задела для участия предприятия в ГПВ;
- получение предприятием ГОЗ и заключение договора;
- выпуск продукции и реализация ГОЗ;
- выплата лизинговых платежей лизингодателю, получение прибыли предприятием;
- погашение лизингодателем кредита.

Процедура реализации механизма лизинга включает в себя комплекс действий направленных на создание производственных мощностей. Заделом для проведения данной процедуры является заключение договора участия предприятия (победителя конкурса) в ФЦП. Механизм начинается с определения участия предприятия в ФЦП и ГПВ путем заключения контракта на выполнение мероприятий по созданию образцов вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ). В контракте оговариваются все условия его реализации, в том числе могут быть предусмотрены механизмы лизинга. Оговариваются ключевые моменты механизма: состав участников, функции государства, схемы финансирования и взаимодействия всех субъектов лизинга. В рамках созданных договоренностей участники реализуют финансовую и техническую сторону механизма.

Выбранный лизингодатель получает гарантии государства, стартует процесс заключения контракта на проведение лизинга. Для реализации договора лизинга используют либо отсрочку платежа, необходимую для выпуска продукции, либо частичное субсидирование на начальных стадиях ФЦП. Лизингодатель привлекает банк и страховую компанию, в рамках контракта выбирает поставщика и закупает оборудование. Государство перечисляет аванс (если он указан в договоре лизинга) лизингодателю; лизингодатель поставляет оборудование на предприятие. Результатирующим является создание производственных мощностей для реализации ГПВ.

В рамках ГПВ предприятие получает ГОЗ и приступает к выпуску продукции. По окончании производства государство закупает ВВСТ, созданную в рамках ГОЗ, тем самым, обеспечивая выплату лизинговых платежей. Соотношения выплат лизинговых платежей государства и предприятия определяется законодательством путем регулирования процента отражения стоимости лизинговых платежей на себестоимости продукции. После окончания лизингового договора оборудование переходит в собственность предприятия и может быть использовано как для военных, так и для гражданских нужд. Для взаиморасчета между лизингодателем и лизингополучателем используются лизинговые платежи.

По своему содержанию лизинговые механизмы относятся к прямым инвестициям, сущность которых заключается в возмещении лизингополучателем инвестиционных затрат (издержек) лизингодателю, а также выплате последнему вознаграждения.

В лизинговые платежи включаются издержки (расходы) лизингодателя по предоставлению услуги, а именно:

- амортизационные издержки, охватываемые срок действия договора лизинга;
- расходы по покрытию процентов по кредитам, на приобретение имущества-предмета лизинга;
- налог на добавленную стоимость.

Для расчета лизинговых платежей приведены формулы, в соответствии с которыми общая сумма платежей по договору лизинга включает полную стоимость лизингового имущества; сумму кредитных ресурсов, использованных лизингодателем для приобретения лизингового имущества; комиссионное вознаграждение лизингодателю; страховую сумму при условии, если лизинговое имущество застраховано лизингодателем; затраты лизингодателя, оговоренные в договоре. Величина лизинговых платежей не может быть меньше стоимости объекта лизинга, поскольку в противном случае не будет обеспечено его простое воспроизводство.

Для расчета общей суммы лизинговых платежей применяется формула:

$$ЛП = АО + ПК + KB + ДУ + НДС,$$

где:

ЛП — общая сумма лизинговых платежей, руб.;  
 АО — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году, руб., рассчитываемых по формуле:

$$АО = (BC \times H_n) \div 100\%,$$

где:

BC — балансовая стоимость лизингового имущества, руб.; H<sub>n</sub> — норма амортизационных отчислений, процентов;

ПК — плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы, руб., рассчитываемая по формуле:

$$ПК = (KP \times CT_n) \div 100\%$$

где:

CT<sub>n</sub> — ставка за кредит, процентов годовых,  
 KP — кредитные ресурсы, используемые на приобретение лизингового имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году, руб., рассчитываемые по формуле:

$$KP = Q \times (OC_n + OC_k) \div 2,$$

где:

Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества (Q = 1, если для приобретения были использованы только заемные средства), OC<sub>n</sub> и OC<sub>k</sub> — расчетная и остаточная стоимость лизингового имущества на начало и конец года, руб.;

KB — комиссионное вознаграждение лизингодателя, руб., рассчитываемое по формулам:

$$KB = p \times BC,$$

где:

p — ставка комиссионного вознаграждения в годовых процентах от балансовой стоимости лизингового имущества, BC — балансовая стоимость лизингового имущества, руб.;

$$KB_n = (OC_n + OC_k) \div 2 + (CT_n \div 100\%)$$

где:

OC<sub>n</sub> и OC<sub>k</sub> — расчетная остаточная стоимость лизингового имущества на начало и на конец года, руб.; CT<sub>n</sub> — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости лизингового имущества;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги по договору в расчетном году, руб., определяется по формуле:

$$ДУ_i = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) \times T$$

где:

P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, ..., P<sub>n</sub> — расход лизингодателя на каждую услугу, оговоренную в договоре в руб., T — срок договора в годах;

НДС — сумма налога на добавленную стоимость, уплачиваемая лизингополучателем за услуги лизингодателя, руб., и рассчитываемая по формуле:

$$НДС_i = (B_i \times CT_n) \div 100\%$$

где:  $CT_n$  — ставка НДС, в процентах,  $B_i$  — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году в руб. В сумму выручки включаются амортизационные отчисления, плата за пользование кредитными ресурсами, сумма комиссионного вознаграждения, плата за дополнительные услуги:

$$B_i = AO_i + BK_i + KB_i + DU_i$$

причем, если лизингополучатель является малым предприятием, то НДС в общую сумму лизинговых платежей не включается.

Если по договору лизинга предусмотрена ежегодная выплата, то расчет суммы выплаты осуществляется по формуле:

$$ЛВ_i = ЛП \div T$$

где:  $ЛП$  — общая сумма лизинговых платежей, руб.,  $T$  — срок лизингового договора в годах.

Если предусмотрена ежеквартальная выплата, то расчет суммы выплаты осуществляется по формуле:

$$ЛВ_i = ЛВ \div T \div 4$$

где:  $ЛВ$  — размер ежегодного взноса, руб.,

Если осуществляется ежемесячная выплата, то расчет суммы выплаты осуществляется по формуле:

$$ЛВ_i = ЛП \div T \div 12$$

Данный метод расчет лизинговых платежей может быть использован и для предприятий ОПК в соответствии с отраслевыми нормативно-правовыми документами.

Внедрение в процесс текущего финансирования предприятий ОПК, задействованных в реализации ФЦП лизинговых механизмов позволяет осуществлять текущее замещение бюджетных ассигнований сторонними ресурсами, но на платной возвратной основе. Соответственно, основным критерием оценки эффективности такого замещения, как представляется, должно выступать выполнение условия того, что обновление мощностей в рамках ФЦП выполняется опережающим темпом. Следует указать на то, что при направлении суммы текущей экономии государственных средств на покрытие иных расходных обязательств по линии бюджета любая схема организации альтернативного финансирования ФЦП будет эквивалентна прямому увеличению затрат на ФЦП на сумму процентных обязательств, по сути, отсрочку понесения затрат на финансирование программы.

Вопрос о проведении лизинга в рамках ФЦП должен учитывать участие предприятия в государственной программе вооружений (ГПВ), где мощности, приобретенные в рамках ФЦП, позволят наладить выпуск продукции, что в свою очередь приведет к выплате лизинговых платежей. При такой схеме реализации лизингового договора государство может форсировать процесс обновления производственных мощностей, не прибегая к увеличению финансирования в рамках ФЦП. Основные положения для реализации данного механизма: предоставление госгарантий лизингодателю; ответственность за планирование участия победителей ФЦП, использующих лизинг, участие в ГПВ; реализация схемы отсрочки платежа - государство гарантирует выплату лизинговых платежей после начала производства, либо компенсирует невозможность выплаты предприятием лизинговых платежей на ранних этапах государственным финансированием.

Внедрение данного механизма позволит отсрочить финансирование без потерь темпа обновления

производственных мощностей, частично переложив обязанности на предприятие. В свою очередь предприятие получает гарантии на получение государственного оборонного заказа (ГОЗ) и увеличивает производственные мощности без значительных привлечений капитала. Регулирование частных государственных отношений может быть выполнено путем определения процента от стоимости лизинговых платежей, имеющих возможность перенесения на себестоимость продукции в рамках реализации ГПВ. В случае невыполнения предприятием обязательств оборудование возвращается к лизингодателю, поэтому рекомендуется использовать в качестве лизингодателя госкомпании; в таком случае оборудование останется в руках государства.

В части государственных инициатив используется следующая практика: лизингополучателям доступна возможность использования мер государственной поддержки на региональном уровне. Данные меры регламентируются нормативно-правовыми актами регионов. Для осуществления мер господдержки созданы Фонды содействия кредитования малого бизнеса.

Способами поддержки лизингополучателей являются:

- предоставление региональными Фондами содействия малому бизнесу поручительства по лизинговым договорам в целях снижения рисковой составляющей процентной ставки лизинга;
- субсидирование части платежей по договорам лизинга, рассчитываемой как часть ставки рефинансирования Банка России.

Тесное взаимодействие региональных и федеральных органов позволит решить вопросы реализации ГПВ и ФЦП путем выведения региональной практики применения государственных инициатив на федеральный уровень. Опыт проведения субсидирования лизинговых платежей, как метод регулирования альтернативного (внебюджетного) финансирования, имеется в отраслевом законодательстве.

Так например, Постановление Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 г. №91 регулирует предоставление субсидирования промышленным компаниям, задействованных в отрасли производства авиатехники (самолетов, вертолетов) и комплектующих (авиационных двигателей), на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках и в государственной корпорации Внешэкономбанк в 2009-2011 годах на техническое перевооружение на срок до 5 лет, а также части затрат на уплату лизинговых платежей за технологическое оборудование компаниям по договорам лизинга, заключенным с 2006 года.

Согласно Постановлению, предприятие может рассчитывать на субсидию по лизинговым платежам в пределах лимитов бюджетных обязательств. Сумма субсидий равна 0,9 разницы между суммой выплаченных в расчетном периоде лизинговых платежей и стоимостью приобретенного лизинговой компанией технологического оборудования в составе данных платежей, но не более 0,9 ставки рефинансирования ЦБ РФ на дату уплаты данных платежей на текущую стоимость оборудования и на количество дней в году между двумя лизинговыми платежами в расчетном периоде, которое делится на количество дней в году, умноженное на 100%.

Данный опыт позволяет стимулировать использование лизинговых механизмов предприятиями с целью обновления производственных мощностей [9;10], а также осуществить приобретение основных производственных фондов без одновременной мобилизации финансовых ресурсов в размере полной стоимости приобретаемого актива [11].

- <sup>1</sup> По оценкам экспертов износ станочного парка на машиностроительных предприятиях ОПК составляет более 50%, при этом на предприятиях используется оборудование, выпущенное в 60-70-х годах прошлого века.
- <sup>2</sup> Указ Президента РФ от 12.05.2009 №537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».
- <sup>3</sup> Распоряжение правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

#### Библиографический список

1. Кохно П.А. Ядро промышленности и доходности: монография. – М.: Граница, 2017. – 320 с.
2. Кохно П.А., Кохно А.П. Методика оценки финансово-экономической эффективности деятельности отраслевой корпорации // Финансовый бизнес, 2016, №6. С. 19-29.
3. Изгалиева К.С. Коэффициенты эффективности инновационных проектов отраслевой корпорации с учётом групп основных затрат // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2.
4. Барулин С.В., Ковалева Т.М. Сущность финансов: новые реалии. // Финансы и кредит. – 2008. - № 5.
5. Кныш М.И. Стратегическое управление корпорациями : учеб. пособие / М.И. Кныш, Ю.П. Тютиков. – СПб., 2005.
6. Жарковская Е.П. Антикризисное управление. Учебник / Бродский Б.Е. – М.: ОМЕГА-Л, 2007.
7. Черникова Ю.В., Юн Б.Г., Григорьев В.В. Финансовое оздоровление предприятий. – М.: Дело, 2008.
8. Красева Т.А. Основы лизинга. – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – С. 63-69.
9. Изгалиева К.С., Кохно П.А. Управление НИОКР в интересах достижения цели инвестиционного проекта // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 80-93.
10. Ситников С.Е. Экономическая эффективность предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №2. С. 38-51.
11. Кохно А.П. Параграф 4.4. Методы оценки эффективности использования бюджетных средств на инвестиционные проекты с учётом их неопределённости в монографии: Военно-промышленное управление качеством / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 234 с. С. 155-164.
12. Гаген А. Информационное Агентство "Финансовый Юрист"// [www.financial-lawyer.ru](http://www.financial-lawyer.ru)

#### References

1. Kohno P.A. YAdro promyshlennosti i dohodnosti: monografiya. – M.: Granica, 2017. – 320 s.
2. Kohno P.A., Kohno A.P. Metodika ocenki finansovo-ehkonomicheskoy ehffektivnosti deyatel'nosti otraslevoj korporacii // Finansovyy biznes, 2016, №6 S. 19-29.
3. Izgalieva K.S. Koehfficienty ehffektivnosti innovacionnyh projektov otraslevoj korporacii s uchyotom grupp osnovnyh zatrat // Nauchnyj vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii, 2017, №2.
4. Barulin S.V., Kovaleva T.M. Sushchnost' finansov: novye realli. // Finansy i kredit. – 2008. - № 5.
5. Knysh M.I. Strategicheskoe upravlenie korporაციями : ucheb. posobie / M.I. Knysh, YU.P. Tyutikov. – SPb., 2005.
6. Zharkovskaya E.P. Antikrizisnoe upravlenie. Uchebnik / Brodskij B.E. – M.: OMEGA-L, 2007.
7. Chernikova YU.V., Yun B.G., Grigor'ev V.V. Finansovoe ozdorovlenie predpriyatij. – M.: Дело, 2008.
8. Kraseva T.A. Osnovy lizinga. – Rostov n/D: «Feniks», 2003. – S. 63-69.
9. Izgalieva K.S., Kohno P.A. Upravlenie NIOKR v interesah dostizheniya celi investicionnogo proekta // Nauchnyj vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii, 2017, №1. S. 80-93.
10. Sitnikov S.E. Ehkonomicheskaya ehffektivnost' predpriyatij oboronno-promyshlennogo kompleksa // Nauchnyj vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii, 2016, №2. S. 38-51.
11. Kohno A.P. Paragraf 4.4. Metody ocenki ehffektivnosti ispol'zovaniya byudzhjetnyh sredstv na investicionnye projekty s uchyotom ih neopredelyonnosti v monografii: Voennno-promyshlennoe upravlenie kachestvom / avtory Kohno P.A. i drugie. Otv. red. d.eh.n., prof. P.A. Kohno. – M.: YUr-VAK, 2016. – 234 s. - S. 155-164.
12. Gagen A. Informacionnoe Agentstvo "Finansovyy Yurist"// [www.financial-lawyer.ru](http://www.financial-lawyer.ru)

## ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**Исраилова З.Р.**, к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет  
**Мажигова Е.М.**, к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: в представленной работе проведена оценка промышленного сектора экономики Чеченской республики. Выявлен потенциал развития промышленности республики. Так как статистика свидетельствует, что в промышленном секторе Чеченской Республики достигнуты позитивные сдвиги, несмотря на то, что ряд достижений имел в последние годы неустойчивый характер. Развитие промышленного комплекса коррелирует с улучшением социально-экономической ситуации в силу того, что комплекс запускает механизмы интенсивного роста экономики за счет повышения производительности труда и эффективности использования ресурсов в условиях ограниченности возможностей экстенсивного развития.  
Ключевые слова: тенденция, анализ и оценка, промышленный сектор, экономическое развитие, промышленность, комплекс работ.

Abstract: In the presented work the evaluation of industrial sector of economy of the Chechen Republic. The identified potential industrial development of the Republic. As the statistics testifies, that in the industrial sector of the Chechen Republic, positive changes, despite the fact that several achievements had in recent years unsustainable. The development of the industrial complex correlates with the improvement of the socio-economic situation due to the fact that the complex triggers the intense economic growth through increased productivity and efficient use of resources in conditions of limited possibilities of extensive development.

Keywords: trend analysis and assessment, industrial sector, economic development, industry, the complex works.

Как известно, основными задачами всей экономической сферы являются восстановление прежних и создание новых рабочих мест. Правительственные планы экономического развития, предусматривающие восстановление части разрушенных предприятий, организацию большего числа цехов и филиалов предприятий легкой и пищевой промышленности, машиностроительного комплекса и их планируемое размещение преимущественно в сельской местности, что позволило бы задействовать имеющиеся резервы низкоквалифицированной рабочей силы, по экспертным оценкам, на данном этапе находятся под угрозой срыва и не укладываются в запланированные сроки. В итоге резкого смягчения ситуации на рынке труда в ближайшей перспективе не ожидается [1, С.454-455].

Природно-ресурсный потенциал Чеченской Республики определяет место нефтехимического комплекса в экономике региона. Тем не менее актуальным представляется преодоление сырьевой ориентации развития комплекса [2, С.148-150].

В Чеченской республике функционируют и осуществляют предпринимательскую деятельность следующие организации: [3, С.250-251].

1. ГУП ЗАВОД "ТРАНСМАШ"
2. ГУП "ОВТЭХНИКА"
3. ГУП ОЛЫТНЫЙ ЗАВОД МИНПРОМАГ
4. ГУП АРГУНСКИЙ ЗАВОД "ПИЩЕМАШ"
5. КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА "ДРУЖБА"
6. ГУП ГРОЗНЕНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД
7. ГУП ГРОЗНЕНСКИЙ ЭЛЕКТРОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД
8. ГУП "БЕРКАТ"
9. ГУП ГРОЗНЕНСКАЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА
10. ГУП ГУДЕРМЕССКИЙ ЗАВОД "МЕДИНСТРУМЕНТ"
11. ГУП СМУ МИНПРОМА
12. ГУП "ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ ПРОМЫСЛА"
13. ГУП "КВОН"
14. ГУП ИПК "ГРОЗНЕНСКИЙ РАБОЧИЙ"
15. ГУП НАДТЕРЕЧНАЯ МЕЖРАЙОННАЯ ТИПОГРАФИЯ"

16. ГУП "УРУС-МАРТАНОВСКАЯ ТИПОГРАФИЯ"
17. ГУП "ЧЕЧЕНКАРЬЕРОУПРАВЛЕНИЕ"
18. ЗАВОД МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД "СЕРНОВОДСКИЙ"
19. ЗАО "СТРОИТЕРМИНАЛ"
20. ГУП "ЧЕЧЕНСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ИМ.ИСМАИЛОВА"
21. ГУП ПТИЦЕФАБРИКА «СТАРОКУРТОВСКАЯ»
22. ОАО "ГРОЗТРУБОПРОВОДСТРОИ"
23. ГУП «ЧЕЧЕНПРОМСТРОИМАТЕРИАЛЫ»
24. ОАО "ЧЕЧАПРОМСТРОИ"
25. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ "ВАИНАХ"
26. ГРОЗНЕНСКАЯ ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ (ГТР)
27. ФКП "ДИРЕКЦИЯ ПО СТРОИТЕЛЬНО-ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫМ РАБОТАМ ЧР"
28. ФГУП "ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ"
29. ОАО "НУРЭНЕРГО"
30. ОАО «ГРОЗНЕФТЕГАЗ»

Нефтехимический комплекс Чеченской Республики представлен следующими видами экономической деятельности: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, нефтепереработка, производство и распределение газообразного топлива. Единственным предприятием, осуществляющим добычу нефти и газа на территории Чеченской Республики является ОАО «Грознефтегаз» — дочернее предприятие АО «НК «Роснефть» [4, С.250].

За 2015 год ОАО «Грознефтегаз» добыто нефти в объеме 448,08 тыс.т, или 91 %, попутного нефтяного газа — 178,44 млн.м3. или 93 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года [5, С.450-451].

Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых формирует основной вклад в экономику комплекса по всем рассматриваемым параметрам (выпуск — 92 %, ВРП — 97 %, инвестиции — 75 %, налоги — 99 %, численность занятых — 82 %, производительность труда — 1,445 млн руб./чел.), что свидетельствует о сырьевой специализации комплекса.

Таблица 1 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности на территории Чеченской республики (млн. руб.)

Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Года
5654	1700	2008
4987	1500	2009
5489	1890	2010
4598	2589	2011
6087	3500	2012
6557	4598	2013
7050	6000	2014
8500	6899	2015

Источник: автор

Как мы видим, согласно сведениям данной таблицы, в ЧР намечается надежное увеличение индустриального изготовления – согласно сопоставлению с 2008 годом в секторе «добыча полезных ископаемых» в 2015 году произошло увеличение на

2846, а в секторе «обрабатывающие производства» 5199, практически на 80%. Для более наглядного представления данного, построим следующую диаграмму, основываясь на эти статистические данные.

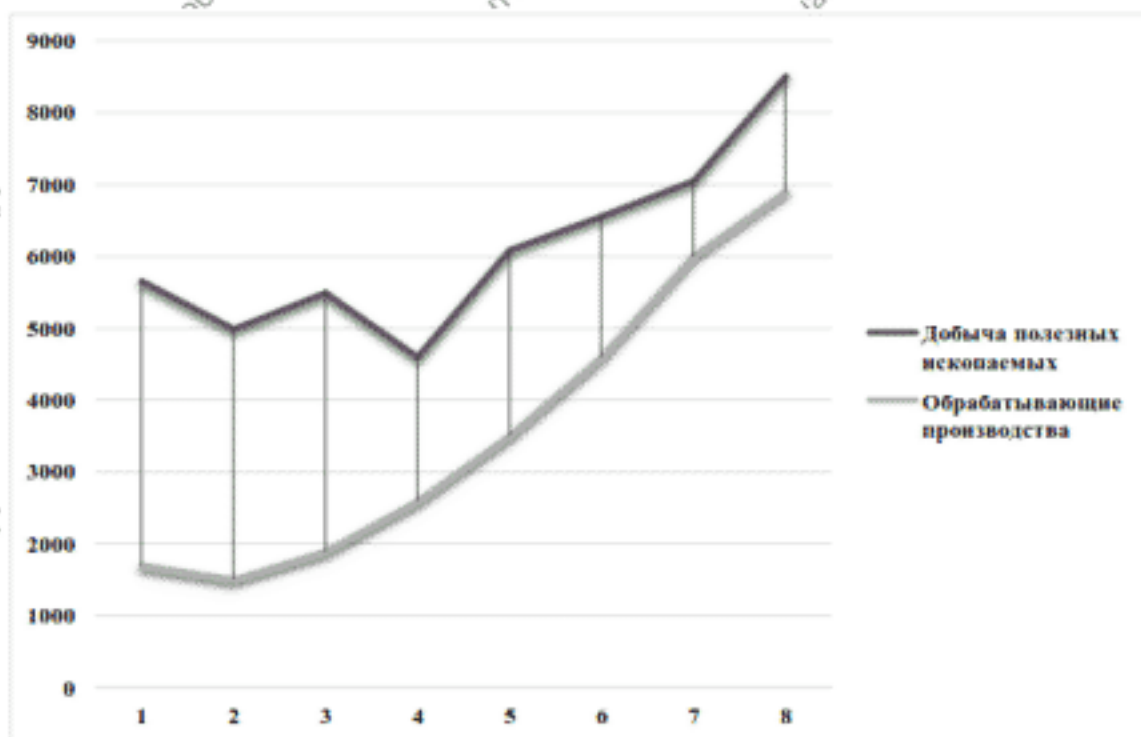


Рисунок 1 – Динамика объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности на территории Чеченской республики (млн. руб.)

В 2005–2015 годах в рамках решения задач посткризисного восстановления и развития экономики и социальной сферы Чечни проведены мероприятия по воссозданию материально-производственной базы ряда промышленных предприятий республики. На сегодняшний день промышленность Чеченской Республики, как и ее экономика в целом, находится в стадии посткризисного восстановительного роста[4].

На территории Чеченской республики лидирующими предприятиями комплекса являются:

1. ГУП «ЧЕЧЕНВТОРМЕТ»,
2. ООО «АТИЯ»
3. ООО «ЭЛЕКТРОПУЛЬТ-ГРОЗНЫЙ»
4. ГУП «ОРГТЕХНИКА»
5. ГУП КФ «ДРУЖБА»
6. ГУП АЛХАН-КАЛИНСКИЙ «ДОК»
7. ГУП «ИПК «ГРОЗНЕНСКИЙ РАБОЧИЙ»

8. ГУП «РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
9. ОАО «ЧЕЧЕНАВТО»
10. МУП «УПРАВЛЕНИЕ «ГОРЛИФТ»

На нефтехимический комплекс Чеченской Республики приходится 4 % выпуска продукции всей региональной экономики, 5 % добавленной стоимости, произведенной в регионе, 2 % инвестиционных вложений, 16 % налоговых выплат, 2 % средней численности занятых с производительностью труда 1,292 млн руб./чел. [6, С.300-302].

На долю обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды в рассматриваемом периоде приходилось 25,4–53,6% от общего объема промышленного производства. В 2010 году в структуре анализируемого показателя преобладала доля выпуска продукции обрабатывающих производств (36,1%), в 2011–2013 годах – доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды (57,6–59,6%).

Обрабатывающая промышленность Чечни характеризуется в том числе рядом отраслей и произ-

водства, находящихся в сферах ведения Министерства промышленности и энергетики Чеченской Республики: машиностроение и металлообработка, приборостроение и производство оборудования, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство медицинских инструментов, деревообрабатывающая промышленность, производство полиграфической продукции и прочие производства [3].

Состояние агропромышленного комплекса республики в настоящее время находится в плачевном состоянии. Это вызвано многими причинами, основные из них: первой причиной и, пожалуй, самой главной является то, что правительство страны не удовлетворяет в финансовом соотношении аграрное производство. Например, если сопоставить предоставляемые субсидии фермерам правительством России с другими странами, то можно увидеть колоссальную разницу: в Финляндии предоставляются субсидии в размере 1,6 тыс. долл., в Швеции – 800 тыс. долл., а в России всего от 10 до 15 долл. Следующая – вызвана двумя чеченскими войнами, из-за которых практически все ветви экономики были уничтожены (некоторые из них: по сравнению с 1991 г. поголовье коров снизилось на 38 тыс., овец на 500 тыс. голов, из 8 птицефабрик на данный момент работают лишь «Ставропольская», цех «Урус-Мартановский» птицефабрики построена еще одна «Центроевская» птицефабрика). Третью причину можно охарактеризовать, как не дальновидную политику правительства России 1991-1996-й гг.: были ликвидированы такие отрасли аграрного производства как овцеводство, крупный рогатый скот; приватизация; передел земли и мн. др. И, наконец, четвертая – вызван изнашиванием используемой техники, именно по этой причине в нашей республике остается необработанной более 100 тыс. га пашни.

На данный момент самым и важными направлениями развития АПК ЧР являются следующие: овцеводство, виноградарство, производство масличных культур, садоводство, улучшение земель путём удобрения и орошение и мн. др. Эти проблемы можно решить с помощью перехода на ресурсосберегающие машинные технологии, которые производят сельскохозяйственную продукцию; путём повышения эффективности государственной поддержки малых форм хозяйствования; развитие племенного животноводства, обеспечение закладки многолетних насаждений; обеспечение мероприятий по повышению плодородия почв, развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве.

В заключении можно прийти к выводу, что от эффективной деятельности АКП зависит жизнедеятельность и развитие не только республики и региона, но и страны в целом. Для того, чтобы население региона могло развиваться в ногу с другими регионами страны, необходимо провести мероприятия по усовершенствованию АПК республики, так как после событий 90-х гг. 20в., многие отрасли республики всё ещё находятся в крайне тяжёлом состоянии.

#### Библиографический список

1. Бристыон В.А., Бристыон А.А. Комплекс проблем развития межрегиональных продовольственных связей в России. Мониторинг управления экономико-математическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 10 (64). С. 454-455.
2. Махашин С.А. Промышленный комплекс Чеченской республики // Электронный журнал: Фундаментальные исследования науки и образования. – 2016. – №1 (часть 3). С. 148-150.
3. Исаева С.Ш., Исаев А.М. Создание и формирование механизма реализации подпрограмм развития народного хозяйства на территории Чеченской Республики). Молодой ученый. 2014. № 8-1. С. 250-251.
4. Шавалова Ш.А., Даудов Я.-Х.А. Финансовое развитие Чеченской Республики. Сборник ФГУ, Грозный, 2015 г. С. 250.

Как один из удачных примеров импортозамещения можно привести производство приводной техники для железнодорожных составов «Алтай-Грозный». В конце прошлого года в ГУП «Оргтехника» состоялась презентация совместного российско-немецкого предприятия. Как рассказал на церемонии министр промышленности Чеченской Республики ГаласТаймасханов, это производство является одним из этапов импортозамещения. «Данная продукция на сегодняшний день стопроцентно поставляется на российский рынок из-за границы, и мы планируем занять в нем свою нишу. В дальнейшем локализация производства будет доведена до 75 процентов», – сказал ГаласТаймасханов [7, С.125-130].

По словам управляющего немецкой компанией Виктора Фельда, на заводе будут производиться как отдельные компоненты приводной техники, так и целые комплексные многокомпонентные приводы системы и трансмиссии [8, С. 90-92].

Одно из главных направлений предприятия – это железнодорожная техника, подвижные составы как тяговые, так и вагонные, а также легкий рельсовый транспорт. В перспективе мы намереваемся производить продукцию и для оборонной промышленности, отметил он [9, С. 689].

Виктор Фельд подчеркнул, что у предприятия имеются собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки [10, С. 63-73]. Продукция запатентована и не нарушает патенты других производителей. При таких условиях годовой оборот предприятия достигнет около 200 млн рублей. Также республика заключила с немецкой и испанской компаниями крупный инвестиционный договор на строительство каскада гидроэлектростанций. Эти компании работают в 80 странах мира, в России это их первый энергетический проект [11, С. 333].

Главным источником в общем объеме инвестиций в основной капитал республики являются привлеченные средства. В связи с переходом с 2015 года к программному методу формирования республиканского бюджета было разработано 16 государственных программ Чеченской Республики (97 подпрограмм) [12, С. 250]. Реализация государственных программ направлена на решение социально-экономических проблем и оздоровление экономики республики [13, С. 253].

Таким образом, промышленность Чеченской Республики сегодня представлена в основном крупными филиалами естественных монополий Российской Федерации в сфере нефтегазодобычи и энергетики, [14, С.255] а также предприятиями промышленности, транспорта, связи агропромышленного комплекса и стройиндустрии, восстановленных в рамках федеральных целевых программ, осуществляющих свою экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

5. Бристыун В.А., Бристыун А.А. Комплекс проблем развития межрегиональных продовольственных связей в России. Мониторинг управления экономико-математическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 10 (64). С. 450-451.
6. Якубова М.Ю., Миленский В.А. Процесс модернизации производства. Электронный журнал: Фундаментальные исследования науки и образования. – 2016. – №5 (часть 2). С. 300-302.
7. Кузминский В.Л. Новая система управления промышленностью: все плюсы и минусы. Научный журнал: Проблемы науки и общества: 21 век. – 2016. – №5 (часть 2). С. 125-130.
8. Алехина, О.М. Стимулирующий эффект систем заработной платы / О.М. Алехина // Человек и труд. - 2006. - №1. - С. 90 - 92.
9. Андреев И.Н. Экономика и социология труда современного предприятия. - М.: ИНФРА-М, - 2013. С. 689
10. Гарнов А.А. Доходы, уровень жизни / А.А. Гарнов // Экономист. - 2008. - №5. - С. 63 - 73.
11. Лопырев А.Н. Теория организации и социология труда. - М.: ИНФРА-М, - 2011. С. 333
12. Исраилова З.Р., Барзаева М.А. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России: характеристика применения специальных налоговых режимов.//FGU Science. Научный журнал факультета государственного управления. Чеченский Государственный университет. Номер 1(9). 2016 год. С. 250.
13. Исраилова З.Р., Барзаева М.А. Экономика России: особая роль малого и среднего предпринимательства//FGU Science. Научный журнал факультета государственного управления. Чеченский Государственный университет. Номер 1(9). 2016 год.С. 253.
14. Исраилова З.Р., Булуева Л.А. Мотивирование персонала как фактор развития предпринимательской деятельности на примере компании ОАО «СТАЙЛ»//FGU Science. Научный журнал факультета государственного управления. Чеченский Государственный университет. Номер 1(9). 2016 год. С. 255.

#### References

1. Bristyun V.A., Bristyun A.A. Kompleks problem razvitiya mezhregional'nyh prodovol'stvennyh svyazey v Rossii. Monitoring upravleniya ehkonomiko-matematicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. № 10 (64). S. 454-455
2. Mahashin S.A. Promyshlennyj kompleks Chechenskoj respubliky// EHlektronnyj zhurnal: Fundamental'nye issledovaniya nauki i obrazovaniya. – 2016. – №1 (chast' 3). S. 148-150.
3. Isaeva S.SH., Isaev A.M. Sozdanie i formirovanie mekhanizma realizacii podprogramm razvitiya narodnogo hozyajstva na territorii Chechenskoj Respubliki. Molodoj uchenyj. 2014. № 8-1. S. 250-251.
4. SHavalova SH.A., Daudov YA-H.A. Finansovoe razvitie Chechenskoj Respubliki. Sbornik FGU, Groznyj, 2015 g. S. 250.
5. Bristyun V.A., Bristyun A.A. Kompleks problem razvitiya mezhregional'nyh prodovol'stvennyh svyazey v Rossii. Monitoring upravleniya ehkonomiko-matematicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. № 10 (64). S. 450-451.
6. YAkubova M.YU., Milenskij V.A. Process modernizacii proizvodstva. EHlektronnyj zhurnal: Fundamental'nye issledovaniya nauki i obrazovaniya. – 2016. – №5 (chast' 2). S. 300-302.
7. Kuzminskij V.L. Novaya sistema upravleniya promyshlennost'yu: vse plyusy i minusy. Nauchnyj zhurnal: Problemy nauki i obshchestva: 21 vek. – 2016. – №5 (chast' 2). S. 125-130.
8. Alekhina, O.M. Stimuliruyushchij ehffekt sistem zarabotnoj platy / O.M. Alekhina // CHelovek i trud. - 2006. - №1. - S. 90 - 92.
9. Andreev I.N. EHkonomika i sociologiya truda sovremennogo predpriyatiya. - M.: INFRA-M, - 2013. С. 689
10. Garnov, A.A. Dohody, uroven' zhizni / A.A. Garnov // EHkonomist. - 2008. - №5. - S. 63 - 73.
11. Lopyrev A.N. Teoriya organizacii i sociologiya truda. - M.: INFRA-M, - 2011. С. 333
12. Israilova Z.R., Barzaeva M.A. Problemy i perspektivy razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii: karakteristika primeneniya special'nyh nalogovyh rezhimov.//FGU Science. Nauchnyj zhurnal fakul'teta gosudarstvennogo upravleniya. Chechenskiy Gosudarstvennyj Universitet. Nomer 1(9). 2016 god. S. 250.
13. Israilova Z.R., Barzaeva M.A. EHkonomika Rossii: osobaya rol' malogo i srednego predprinimatel'stva//FGU Science. Nauchnyj zhurnal fakul'teta gosudarstvennogo upravleniya. Chechenskiy Gosudarstvennyj Universitet. Nomer 1(9). 2016 god.S. 253.
14. Israilova Z.R., Bulueva L.A. Motivirovanie personala kak faktor razvitiya predprinimatel'skoj deyatel'nosti na primere kompanii ОАО «СТАЙЛ»//FGU Science. Nauchnyj zhurnal fakul'teta gosudarstvennogo upravleniya. Chechenskiy Gosudarstvennyj Universitet. Nomer 1(9). 2016 god. S. 255.



## МЕТОДИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО ДЛЯ МСБ

**Исраилова З.Р.**, к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет  
**Мажигова Е.М.**, к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: В данной работе рассматриваются методические требования к формированию отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса. Перечислены высококачественные характеристики информации, представленной в финансовой отчетности, сформированной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Названы изменения, осуществляемые в бухгалтерской оценке, которые отражаются перспективно, с помощью его введения в прибыль или убытки. Также перечислены статьи в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса, отчет о финансовом состоянии малого предприятия обязан быть представлен. Ключевые слова: методические требования, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, малый и средний бизнес, международные стандарты, формирование, составление.

Abstract: This paper discusses the methodological requirements for the formation of statements in accordance with international financial reporting standards for small and medium-sized businesses. Listed high-quality features of the information presented in the financial statements, formed in accordance with the international financial reporting standards. These changes, implemented in an accounting estimate that is recognised prospectively, with the help of its introduction in profit or loss. Also listed articles in accordance with international financial reporting standards for small and medium-sized businesses, report on the financial status of a small business is required to be submitted.

Keywords: methodological requirements, financial statements, financial reporting, small and medium business, international standards, formation, preparation.

Целью финансовой отчетности малого предприятия считается обеспечение данных о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств, являющейся наиболее приоритетной для широкого круга пользователей при принятии финансовых решений. Высококачественными характеристиками информации, представленной в финансовой отчетности, сформированной в соответствии с МСФО, считаются нижеперечисленные показатели:

- 1) понятность;
- 2) существенность;
- 3) надежность;
- 4) осмотрительность;
- 5) полнота;
- 6) соизмеримость;
- 7) точность;
- 8) своевременность.

К основным элементам отчетности, сформированной по МСФО, относятся:

- 1) активы;
- 2) обязательства;
- 3) капитал;
- 4) доходы;
- 5) расходы.

Принятие активов, обязательств, доходов или расходов предполагает собой процесс введения в финансовую отчетность того, что отвечает их определению и удовлетворяет двум аспектам:

Первый аспект — в данном случае подразумевается возможность того, что каждая финансовая выгода, которая сопряжена со статьей, может быть как получена, так и утеряна;

Второй аспект — здесь имеется в виду фактические затраты или же стоимость статьи, которая может быть основательно оценена.

Таким образом, считается необходимым условием и требованием соблюдение данных (двух) критериев, как возможность предстоящей финансовой выгоды и надежность оценки.

Оценка предполагает собой процесс установления денежных величин, согласно которым предприятие обязано оценивать активы, обязательства, доходы и расходы в своей финансовой отчетности.

Как известно, МСФО дают две базы оценки:

Первое — историческая стоимость

Второе — справедливая стоимость

Историческая стоимость для актива — предполагает собой совокупность оплаченных денежных средств или же их эквивалентов, либо справедливую стоимость возмещения, который передан для приобретения актива в период его получения.

Историческая стоимость для обязательств — предполагает собой сумму поступлений в виде денежных средств, или же их эквивалентов, либо справедливую стоимость «неденежных» активов, полученных в бартер на обязательство в период зарождения обязательства или при условии, когда сумма денежных средств или эквивалентов денежных средств подлежит выплате, чтобы погасить обязательство в процессе обычного делового оборота.

Справедливая стоимость — сумма, на которую может быть обменян актив или произведен расчет обязательству между хорошо компетентными, независимыми сторонами, желающими осуществить подобную процедуру.

При первоначальном признании активы и обязательства оцениваются согласно исторической стоимости, за исключением отличительных случаев, когда МСФО требует применения справедливой стоимости.

Последующая оценка:

1. Финансовые активы и финансовые обязательства — согласно себестоимости (исторической стоимости) за минусом обесценения;

2. Нефинансовые активы:

- основные средства — по наименьшей из двух величин: остаточная стоимость, возмещаемая стоимость;

- резервы — по меньшей из двух величин: первоначальная стоимость, стоимость продажи за вычетом расходов на реализацию;

- капиталовложения в ассоциированные предприятия и совместную деятельность — согласно справедливой стоимости;

- инвестиционное имущество — по справедливой стоимости;

- биологические активы и сельскохозяйственная продукция (сельскохозяйственные активы) — по справедливой стоимости за вычетом расчетных сбытовых расходов.

3. Нефинансовые обязательства - в соответствии с расчетной оценки суммы, которая требуется с целью погашения обязательств на отчетную дату.

Если совершается изменение в бухгалтерской оценке, в этом случае данное следует раскрыть в пояснениях.

Изменение в бухгалтерской оценке – корректирование балансовой стоимости актива или обязательства, или средства периодического пользования актива, то, что возникает в следствии оценке нынешнего состояния активов и обязательств и ожидаемых будущую выгод и обязательств [1].

Изменения, осуществляемые, в бухгалтерской оценке отражаются перспективно, с помощью его введения в прибыль или убытки:

- периода, в котором были произведены изменения, в случае если оно оказывать влияние только лишь исключительно на данный период;
- периода, в котором были произведены изменения, и будущих периодов, в случае если оно влияет равно как на данный, так и в предстоящие периоды.

Если имеют место ошибки прошлых периодов и возникает необходимость их исправления, в этом случае следует применять ретроспективный способ. Но малые и средние компании могут в своей учетной практике использовать перспективный способ [2].

При этом под ошибками прошлых этапов предполагают пропуски или искажение в финансовой отчетности за один либо ряд этапов, возникающие по причине, либо неразумного использования надежной информации, которая:

- была в наличии, когда финансовая отчетность за эти этапы была подтверждена к выпуску
- имела право быть получена и установлена во внимание в ходе подготовки и представления данной финансовой отчетности.

Также ошибки могут заключать в себе итоги математических пропусков, ошибок при использовании учетной политики, рассеянности, неправильного толкования фактов, и мошенничества.

Основным принципом признания и оценки считается принцип начисления.

Признание в финансовых отчетах обязано иметь место:

- по активам - в случае если имеется возможность притока предстоящих финансовых выгод и актив имеет стоимость или цену, которая основательно может быть определена;
- по обязательствам - в случае если:
  - а) предприятия имеют место обязательства на конец отчетного периода в результате прошедших событий;
  - б) имеется возможность того, то что у предприятия появится отток ресурсов, включающих финансовые выгоды в счет погашения;
  - в) сумма погашения может быть надежно оценена [3].

Как известно, доход признается в отчете признается — доход о совокупном доходе (и/или в отчете о прибылях и убытках), с учетом того, что обладает место увеличения предстоящих и/или будущих финансовых выгод, непосредственно связанных/сопряженных с ростом и увеличением актива, либо сокращением обязательства, при том, что величина подобного изменения должна быть оценена надежно.

Расходом признается в отчете о совокупных расходах(или в отчете о прибылях и убытках) тогда, когда происходит снижение предстоящих финансовых выгод, сопряженных с сокращением актива или ростом обязательства и величина подобного изменения должна быть оценена надежно.

При подготовке финансовой отчетности, как правило, малые и средние предприятия обязаны

дать оценку, способствующей предложению данного вида деятельности, если в ней соблюдены все необходимые требования, то есть в соответствии с с МСФО для МСБ.

Предприятие является не способным продолжить основную деятельность непрерывно в тех случаях:

- если управление намерено либо ликвидировать предприятие;
- либо остановить его деятельность;
- либо вынуждено функционировать подобным образом в силу отсутствия реальных альтернатив.

При этом непрерывность деятельности оценивается на период не меньше 12 месяцев с отчетной даты, но не ограничиваясь этим сроком.

Полный комплект финансовой отчетности малого предприятия должен содержать в себе:

- отчет о финансовом состоянии на отчетную дату;
- отчет о совокупном доходе за отчетный период (или отчет о прибылях и убытках);
- отчет о модификациях в капитале за отчетный период;
- отчет о перемещении денежных средств за отчетный период;
- примечания, имеющие свой существенных компонентов учетной политики и прочую пояснительную информацию.

В соответствии с МСФО для МСБ, отчет о финансовом состоянии (как минимум) малого предприятия обязан быть представлен последующими статьями:

1. денежные средства и эквиваленты валютных денег;
2. торговая и иная дебиторская задолженность;
3. финансовые активы;
4. запасы;
5. основные средства;
6. инвестиционная собственность, отображенное в соответствии с справедливой стоимости посредством прибыль или убыток;
7. нематериальные активы;
8. биологические активы, отображенные в соответствии с себестоимости за вычетом накопленной амортизации и обесценения;
9. биологические активы, отображенные в соответствии со справедливой стоимости посредством прибыли или убыток;
10. инвестиции в группированные предприятия;
11. инвестиции в совместно регулируемые компании;
12. торговая и иная кредиторская задолженность;
13. финансовые обязательства (за минусом резервов и прочей задолженности);
14. обязательства и актив в согласовании с нынешним налогом;
15. отложенные налоговые обязательства и зарезервированные налоговые активы;
16. резервы;
17. неконтролируемая часть, изображенного в составе валютных денег в раздельности от денежных средств, причисляемого на собственников материнского предприятия;
18. капитал, приурочиваемый на собственников материнского предприятия.

Предприятие обязано систематизировать активы как краткосрочный, в случае если:

- его планируется реализовать либо он рассчитан с целью реализации или использования в рамках обычного операционного цикла компании;
- он рассчитанный в основном для целей торговли;

- его подразумевается осуществить в течение 12-ти месяцев ранее уже после отчетной даты;
- актив предполагает собою валютные ресурсы или их эквиваленты, в случае когда только не существует лимитирования на его (бартерный) обмен либо использование с целью погашения обязательств в течение как не менее 12-ти месяцев после отчетной даты.

Предприятие обязано систематизировать все другие активы как долгосрочные. В случае если обычный операционный цикл компании конкретно не установлен, его длительность принимается равной 12-ти месяцам.

Компания обязано систематизировать обязательства равно как краткосрочное в случаях, если:

- подразумевается погашения предприятием обязательства в рамках обычного операционного цикла компании;
- оно оставляет обязательство в основном для целей торговли;
- обязанность подлежит погашению в течение 12-ти месяцев ранее уже после завершения отчетного периода;
- у компании не имеется значительного возможности откладывать на потом закрытие обязательства в течение отчетного периода или меньше 12-ти месяцев уже после завершения отчетного периода.

Предприятием должны быть систематизированы другие обязательства как долгосрочные [4].

МСФО не устанавливает последовательность изложения статей либо формат, в котором статьи следует показывать. Образец дает список статей, которые достаточно отличаются по характеру или функциям, для того чтобы это работало посылом для отдельного представления в отчете о финансовом состоянии.

Помимо этого:

- отдельные статьи вводятся, в случае если объем, вид и функция статьи или совокупности схожих статей таковы, что для представления финансового положения компании целесообразно раздельное понимание;
- прилагаемые наименования и процедура расположения статей либо комплекс схожих статей могут меняться в соответствии с характером деятельности компании и ее операций, чтобы предоставить информацию, оптимальную для осмысления финансового положения компании.

Суждение о том, следует ли в отдельности показывать дополнительные статьи, опирается на оценке общих следующих показателей:

- вид и ликвидность активов;
  - роль активов в пределах предприятия;
  - средства, вид и сроки погашения обязательств.
- Компания обязано раскрыть в отчете о финансовом состоянии или в примечаниях последующие подклассы представленных статей:

- основные средства, с применением систематизации, которая подпадает с целью работы компании;
- трейдерская и прочая дебиторская задолженность, с отдельным указанием сумм, доступных получению от объединенных сторон, и дебиторской задолженности, образующейся из начисленных доходов, согласно которым ещё не выставлены счета;
- резервы, с единичным предписанием сумм по резервам:

- назначенные с целью реализации в процессе обычной работы;
- пребывающие в процессе изготовления с целью такой продажи;
- в варианте использованных материалов либо поставок, которые подлежат пользованию в процессе изготовления либо при оказании услуг;

- трейдерская и прочая кредиторская задолженность, с единичным предписанием сумм, доступных уплате трейдерским контрагентам, связанным сторонам, сумм отложенного дохода и начислений;
- запасы по выплате вознаграждений рабочим и иные резервы;

- классы денежных средств – подобные, как: финансируемый капитал, эмиссионный доход, нераспределенная прибыль и статьи прибыли и затрат, которые, в согласовании с условиями данного МСФО, признаются в составе прочего, подлежащего доходу и представляются в отдельности в составе денежных средств [5].

Малое предприятие, которое имеет в своем распоряжении акционерный капитал, обязано выявить или в отчете о финансовом состоянии, или в примечаниях, вытекающую информацию:

- применительно к каждому классу акционерного капитала:
  - число промоакций, разрешенных к выпуску;
  - число выданных и полностью уплаченных промоакций, а кроме того число промоакций, выданных, только не уплаченных целиком;
  - нарицательная стоимость промоакции или распоряжение на то, то что промоакции не обладают нарицательной стоимостью;
  - сопоставление числа промоакций в обращении на начало и в конец периода;
  - права, привилегии и лимитирования в соответствии сданному классу, в том числе лимитирования в соответствии с распределением дивидендов и возвращением валютных денег;
  - промоакции компании, принадлежащие лично предприятию или его дочерним или группированным компаниям;
  - промоакции, зарезервированные с целью выпуска в соответствии опционам и договорам осуществления промоакций, в том числе требование и суммы;
  - представление любого капитального резерва в составе денежных средств [6].

Малое предприятие с целью создания собственного финансового положения может представлять дополнительные статьи и промежуточные итоговые суммы.

Отчет о совокупном доходе демонстрирует величину прибыли и издержек и изменения остального общего дохода за минувший период. Создание и представление отчета о совокупном доходе регулируется МСФО «Представление финансовой отчетности».

Экономические результаты могут быть презентованы в одном, или в двух финансовых отчетах (метод одного или двух отчетов). В случае, когда формируется один отчет – отчет о совокупном доходе. В случае, когда формируется два отчета – отчет о прибылях и убытках и отчет о совокупном доходе. Выбор вида отчета обязан быть прикреплен в учетной политике.

Отчет о совокупном доходе складывается из двух разделов:

- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о прочем совокупном доходе.

Для развития первого раздела отчета разрешается применять метод функции затрат либо метод характера расходов. Наиболее привлекательным, формирующим наиболее наглядную информацию, признается метод функции затрат, включающий в себя следующие сведения:

- «прибыль»;
- начальная цена;
- валовая прибыль/убыток;
- прочие доходы;
- затраты на сбыт;
- управленческие затраты;

- прочие расходы;
- прибыль до налогов.

Предприятие обязано отдельно выявлять данные в соответствии с 3 видам прочего совокупного дохода и отображать:

- прибыль или убыток за период, причисляемый в:

- неконтролируемую часть;
- владельцев материнского предприятия;
- общий совокупный доход за период, причисляемый в:

- неконтролируемую часть;
- владельцев материнского предприятия.

Отчет об изменениях в капитале подразумевает прибыль или убытки за отчетный период, статьи доходов и расходов, общепринятых в составе прочего совокупного дохода за период, воздействие изменений в учетной политике и исправления ошибок, признанных за период, суммы вложений, совершенных владельцами капитала, и ресурсы дивидендов и иных распределений, оплаченных им за период.

Малое предприятие обязано представлять отчет об изменениях в капитале, демонстрируя в отчете:

- единый совокупный доход за период, отдельно указывая итоговые суммы, причисляемые на владельцев материнского предприятия и держателей неконтролирующей части;

- согласно каждому компоненту валютных денег, влияние ретроспективного использования либо ретроспективного пересчета;

- в соответствии компоненту валютных денег сверку между балансовой стоимостью на начало и на конец периода, в отдельности раскрывая изменения, инициированные:

- прибылью или убытком;
- каждой статьей прочего совокупного дохода;
- ресурсы инвестиций, произведенных владельцами, и ресурсы оплаченных им дивидендов и иных распределений, в отдельности представляя выпуски акций, операции с собственными акциями, дивиденды и иные распределения владельцам, и изменения в определенных частях участия в дочерних фирмах, которые отнюдь не приводят к потере контроля.

Отчет о прибыли за период и нераспределенной прибыли подразумевает прибыль или убыток компании и изменения в нераспределенной прибыли за прошедший период. В отчете о прибыли за период и нераспределенной прибыли учреждение обязано представлять следующие статьи:

- нераспределенная прибыль на начало отчетного периода;
- дивиденды, заявленные к выплате и выплаченные в отчетном периоде;
- пересчет нераспределенной прибыли в связи с корректировкой ошибок ранних периодов;
- пересчет нераспределенной прибыли в связи с преобразованиями в учетной политике;
- нераспределенная прибыль на конец отчетного периода.

Отчет о движении валютных денег содержит сведения о модификациях в валютных средствах и их эквивалентах за отчетный период. Отчет отображает изменения за отчетный период от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Эквивалентами валютных денег считаются краткосрочные, высоколиквидные вложения, которые вычитаются, в большей степени, с целью погашения краткосрочных денежных обязательств, а не с целью инвестирования или иных целей. Подобным способом, как принцип инвестиции подпадают под определение валютных эквивалентов, в том случае, когда они имеют короткий период погашения, к примеру, 3 месяца или менее со дня получения.

Операционная деятельность (под операционной деятельностью понимают деятельность предприятий, которая может принести выручку. Иначе говоря, денежные средства от операционной деятельности считаются итогом операций и иных событий, учитываемых при установлении прибыли или убытка. Образцами потоков денежных средств от операционной деятельности считаются:

- 1) денежные поступления от реализации товаров и оказания определенных услуг; потоки денежных средств в виде вознаграждений, гонораров, комиссионных вознаграждений и иные денежные средства, которые могут повлечь за собой прибыль;
- 2) денежные выплаты поставщикам за поставку товаров и обслуживание;
- 3) денежные выплаты сотрудникам в различных формах;
- 4) денежные выплаты или возвраты налогов на прибыль, которые не могут быть непосредственно перенесены на финансово-инвестиционную деятельность; денежные средства и платежи в рамках инвестиционных соглашений, договоров займа и других соглашений, удерживаемых с целью заключения сделок либо в трейдерских целях, рассматриваемые в качестве товаров приобретенных только с целью их последующей продажи.

Такие операции как реализация единицы оборудования производственным предприятием, могут послужить фактором к возникновению прибыли или убытка, которые признаются в свойстве прибыли или убытка.

Но, движение валютных денег, сопряженное с аналогичными операциями, систематизируется равно как перемещение валютных денег от инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – под инвестиционной деятельностью понимается приобретение или убытие долгосрочных активов и иных вложений никак не вступающих в состав денежных эквивалентов.

Стандартами потоков валютных денег с инвестировать деятельности считаются:

- 1) денежные выплаты с целью получения основных средств,
- 2) нематериальных активов и других долгосрочных активов;
- 3) денежные поступления с реализации основных средств;
- 4) нематериальных и других долгосрочных активов;
- 5) денежные выплаты с целью получения лобулярных или долговых инструментов иных компаний и частей участия в коллективной деятельности; валютные поступления с реализации лобулярных либо долговых приборов прочих компаний и частей участия в общественной;
- 6) валютные авансы и займы, предоставленные вторым лицам;
- 7) доход валютных денег с возврата авансов и займов
- 8) предоставленные вторым лицам
- 9) поступления денежных средств от возврата авансов и займов предоставленных иным личностям
- 10) денежные выплаты согласно фьючерсным и форвардным договорам
- 11) опционам и сводам, помимо случаев, когда данные договоры вычитается с целью решения сделок либо в трейдерских целях, либо данные выплаты систематизируются как финансовая деятельность;
- 12) денежные поступления согласно фьючерсным и форвардным договорам, опционам и соглашениям «своп», помимо случаев, когда договоры заключены в коммерческих либо трейдерских целях.

Правительственные планы экономического развития, предусматривающие восстановление части разрушенных предприятий, организацию большего числа цехов и филиалов предприятий легкой и пищевой промышленности, машиностроительного комплекса и их планируемое размещение преимущественно в сельской местности, что позволило бы задействовать имеющиеся резервы низкоквалифицированной рабочей силы, по экспертным оценкам, на данном этапе находятся под угрозой срыва и не укладываются в запланированные сроки. В итоге резкого смягчения ситуации на рынке труда в ближайшей перспективе не ожидается.

Доля импорта в различных отраслях экономики по оценкам экспортеров крайне велика. В сфере гражданского самолетостроения, доля импорта составляет 80% комплектующих, в сфере тяжелого машиностроения – порядка 70%, в нефтегазовом оборудовании – 60%, около 50% в энергетическом оборудовании, в фармацевтике и пищевой индустрии зависимость сопоставима, в сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции – от 50% до 90% деталей и т.д.

Финансовая деятельность – деятельность, которая содержит итоги изменений в объеме и составе внесенного капитала и заемных средств компании. Стандартами потоков валютных денег с финансовой деятельности являются:

- 1) денежные поступления от эмиссии акций или иных долевого инструментов, денежные выплаты владельцам с целью получения либо погашения акций компании;
- 2) денежные поступления от выпуска долговых обязательств;
- 3) займов;
- 4) векселей;
- 5) облигаций;
- 6) вкладных и других краткосрочных либо долгосрочных заимствований, валютные выплаты в соответствии с ссудным орудиям;
- 7) валютные выплаты арендатора с целью сокращения непогашенной задолженности в соответствии с финансовой аренды.

Функциями финансовой деятельности являются следующие:

- сбор, обработка и систематизация информации;
- координация работы по разработке совместно со структурными подразделениями организации;
- подготовка и доведение до структурных подразделений организаций, форм для разработки прогнозов и методических указаний по их заполнению, рекомендованных Минэкономразвитием Российской Федерации;
- формирование информационной базы данных по отраслям;
- подготовка ежеквартальной информации о состоянии экономики и социальной сферы организации;
- введение новых правил способствующих эффективному развитию организации;
- обеспечение конфиденциальности информации;
- введение новых программ в соответствии с надлежащими законами и требованиями закона.

Малое предприятие обязано представлять данные о движении денежных средств от операционной деятельности, применяя либо:

- косвенный метод, при котором доход либо расход меняется с учетом результатов операций неденежного характера, различных отсроченных или начисленных прошлых или грядущих денежных поступлений либо выплат от операционной деятельности и статей прибыли либо затрат, сопряженных с движением денежных средств от инвестиционной или финансовой деятельности;

- прямой метод, при котором выявляется информация о ключевых типах валовых денежных поступлений и выплат.

При применении косвенного способа чистый поток валютных денег от операционной деятельности обуславливается посредством корректирования прибыли или убытка с учетом следующих обстоятельств:

- изменения в резервах и дебиторской и кредиторской задолженности от операционной деятельности в течение периода;

- неденежные статьи, такие как износ, оценочные резервы, отложенный налог, накопленный доход (затраты) пока что никак не приобретенный (не уплаченный) в виде валютных денег, нерезализованные прибыли и убытки от многокурсовой разницы, нераспределенные прибыли группированных компаний, а помимо этого неконтролирующие части акционеров;

- прочие статьи, ведущие к появлению потоков валютных денег от инвестиционной или финансовой деятельности.

При использовании прямого способа, чистый поток валютных денег от операционной деятельности ведется с помощью выявления сведений об основных типах валовых денежных поступлений и валютных выплат. Такая информация имеет возможность быть получена:

- с учетных записей компании;
- с помощью корректирования продаж, себестоимости и других статей отчета о всеобщей прибыли (либо отчета о прибылях и убытках, в случае даже если подобного рода ведется) с учетом последующих факторов:

- модификации в резервах и дебиторской и кредиторской задолженности от операционной деятельности в течение периода;

- иные неденежные статьи;
- иные статьи, ведущие к возникновению потоков валютных денег от инвестиционной или же финансовой деятельности.

Таким образом, ограниченность ресурсов, держит данные порывы к полному сокращению импорта, на уровне фанатичных, несостоятельных высказываний. Для полного раскрытия всей картины отметим и о том, что определенный набор импортных, высокого качества товаров заменить нецелесообразно, ввиду отсутствия национальных технологий и производств, к тому же товар отечественного производства может быть не конкурентным не только в плане качества, но и по цене. Существования импорта естественное явление для любого государство, нет ничего плохого в существовании импорта, однако импорт должен существовать, на уровне благоприятного минимума. Для недопущения фанатичного ограничения конкуренции каждое решение, действие должно быть взвешено и тщательно проанализировано в соответствии с МСФО для МСБ.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Министерство финансов России приказ № 180 от 1 июля 2004г.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса.

5. ПБУ 1/2008 – «Учетная политика организации» (в ред. приказов Минфина России от 11.03.2009 № 22н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, от 18.12.2012 № 164н).
6. ПБУ 2/2008 – «Учет договоров строительного подряда» (утверждено приказом Минфина России от 24.11.2008 № 116н, с изменениями от 23.04.2009 № 35н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н).

#### References

1. Federal'nyj zakon «O buhgalterskom uчете» № 402-FZ ot 06.12.2011 g.
2. Konceptiya razvitiya buhgalterskogo ucheta i otchetnosti v Rossijskoj Federacii na srednesrochnuju perspektivu. Ministerstvo finansov Rossii prikaz № 180 ot 1 iyulya 2004g.
3. Mezhduнародnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 1 «Predstavlenie finansovoj otchetnosti».
4. Mezhduнародnyj standart finansovoj otchetnosti (IFRS) dlya predpriyatij malogo i srednego biznesa.
5. PBU 1/2008 – «Uchetnaya politika organizacii» (v red. prikazov Minfina Rossii ot 11.03.2009 № 22n, ot 25.10.2010 № 132n, ot 08.11.2010 № 144n, ot 27.04.2012 № 55n, ot 18.12.2012 № 164n).
6. PBU 2/2008 – «Uchet dogovorov stroitel'nogo podryada» (utverzhdeno prikazom Minfina Rossii ot 24.11.2008 № 116n, s izmeneniyami ot 23.04.2009 № 35n, ot 25.10.2010 № 132n, ot 08.11.2010 № 144n, ot 27.04.2012 № 55n).

## ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Каширская Л.В.**, д.э.н., профессор, Астраханский государственный университет  
**Зурнаджянц Ю.А.**, к.э.н., доцент, Астраханский ГМУ Минздрава России  
**Карабашева М.Р.**, ассистент, Астраханский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрен порядок функционирования рыночной среды в современной России, которая оказывает большое влияние на социально-экономические процессы, происходящие в обществе, в том числе и на муниципальном уровне. Сделан вывод о том, что для планирования финансового раздела программы социально – экономического развития муниципального образования региона необходимо сместить акценты с управления расходами на управление результатами и переход преимущественно к программно-целевым методам бюджетного планирования.

В статье представлено предложение по совершенствованию планирования социально – экономического развития на примере муниципального образования региона.

Ключевые слова: программа социально – экономического развития, муниципальное образование, планирование, оценка состояния транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог, автомобильные дороги и автомобильный транспорт.

Abstract: In article the order of functioning of the market environment in modern Russia which has a great influence on the social and economic processes happening in society including at the municipal level is considered. The conclusion that for planning of the financial section of the program socially – economic development of municipality of the region it is necessary to displace emphases from cost management on management of results and transition mainly to program and target methods of budget planning is drawn.

The planning suggestion for improvement socially – economic development on the example of municipality of the region is presented in article.

Keywords: the program socially – economic development, municipality, planning, an assessment of a condition of a transport and operational state automobile the road, highways and the motor transport.

Необходимость построения новых подходов к планированию социально – экономического развития муниципального образования, а также востребованность его в условиях проводимых преобразований местного самоуправления определяют актуальность статьи.

Наиболее остро в муниципальных образованиях регионов стоят проблемы реконструкций и проведения своевременного ремонта автомобильных дорог и улично-дорожной сети, оснащения пересечений и примыканий основных направлений необходимым количеством искусственных дорожных сооружений, повышения качества предоставляемых населению услуг в сфере пассажирских перевозок автомобильным транспортом с развитием сети автобусных маршрутов, создания условий для развития объектов придорожной инфраструктуры.

Несмотря на регулярную оценку состояния дорог, включение этого направления в Программу финансирования социально – экономического развития муниципальных образований регионов, проблема потребности в капитальном ремонте отдельных участков поселенческого и межпоселенческого дорожного покрытия дорог местного значения остаются и являются регулярными из года в год. Кардинальному решению возникающих по этому вопросу проблем мешает высокая проходимость трасс, территориальные особенности почвы и т.д.

Систематическое внимание к результатам, которых муниципальные образования регионов желают достичь в процессе планирования, позволяет принимающим решения лицам:

- выявлять плохо работающие программы, сигнализируя о необходимости принятия мер;
- выявлять хорошо работающие программы, которые, предположительно, в изменениях не нуждаются;
- устанавливать ценность действующих программ на основе результатов, а не расходов, продуктов и общих заявлений о ценности программ;
- оценивать новые программы с точки зрения предполагаемых результатов, а не только расходов или общих заявлений о потенциальной ценности программы;

- сравнивать несколько предлагаемых вариантов с точки зрения ожидаемых результатов и затрат;

- выявлять виды деятельности со сходными показателями результативности, чтобы определить, нужно ли их координировать, пересматривать, сокращать или отменять;

- более эффективно обосновывать направления расходования бюджетных средств перед руководством, выборными должностными лицами и общественностью;

- устанавливать взаимосвязь между объемом ресурсов (денежные средства и персонал) и ожидаемыми результатами;

- создавать предпосылки для повышения подконтрольности организации за счет установления разумных показателей результативности на бюджетный год и сравнения фактических показателей с плановыми.

Данные, полученные в ходе мониторинга результативности должны анализироваться регулярно, чтобы на их основе можно было определить, какие изменения следует внести в программу для ее улучшения.

Предлагаемые процедуры для проведения систематического анализа включают:

- 1) анализ изменений во времени;
- 2) анализ категорий разбивки полученных данных по каждому показателю для определения того, где получены хорошие, удовлетворительные или плохие результаты;
- 3) сравнение результатов программы с результатами аналогичных программ, выявление примеров лучшей практики;
- 4) анализ исключений, т.е. значений показателя, выпадающих из установленного интервала значений для данного показателя;
- 5) получение и анализ поясняющей информации;
- 6) определение взаимосвязи между основными видами показателей результативности;
- 7) анализ показателей результативности в областях, за которые организация несет особую от-

ответственности или на которые она может повлиять в наибольшей степени;

8) комплексный анализ нескольких показателей для получения общей картины результатов деятельности;

9) использование мониторинговых данных за прошлые периоды для инициации новых процедур и их последующей оценки [1].

Рекомендуемые действия при определении целевых установок:

1. Проанализировать стратегический план организации. Закладываемые в бюджет показатели должны быть согласованы со стратегическим планом.

2. Проанализировать имеющиеся данные о связи между ресурсами (финансированием и трудовыми ресурсами), продуктами и результатами. Ознакомиться со всей приложенной пояснительной информацией. На основе этих данных определить целевые установки, согласующиеся с объемом ресурсов, которые предполагается выделить на реализацию программы.

3. Рассмотреть каждый из факторов, (внешние ресурсы, общая обстановка, изменения в законода-

тельстве или иных требованиях, предполагаемые изменения в самой программе), и скорректировать значения целевых установок с учетом этих факторов.

4. Рассмотреть результаты, полученные другими организациями или при других условиях. Например, результаты лучше работающих отделов или организаций, предоставляющих аналогичные услуги, на которые может равняться данная программа.

5. Проанализировать результаты и рекомендации любых последних отчетов об оценке программы. Подумать, какое значение для будущей работы имеют отмеченные в отчетах прошлые достижения и выявленные проблемы.

6. Провести программный анализ, анализ эффективности затрат и/или анализ затрат и результатов для оценки будущих эффектов от реализации программы.

Таким образом, рекомендуемые мероприятия по совершенствованию планирования социально – экономического развития муниципального образования могут быть представлены в виде последовательной цепочки действий, а именно (рисунок 1):



Рисунок 1 - Схема мероприятия по совершенствованию планирования социально – экономического развития муниципального образования

На основании приведенной схемы продемонстрируем мероприятие по управлению эффективным планированием одной из наиболее востребованных подпрограмм Программы социально – экономического развития муниципальных образований регионов.

Основной целью при планировании социально – экономического развития муниципального образования является не только целевое расходование средств, но и их эффективное и экономное расходование.

«От уровня транспортно-эксплуатационного состояния и развития сети автомобильных дорог общего пользования, обеспечивающих связи между регионами и населенными пунктами области, во многом зависит решение задач достижения устой-

чивого экономического роста, улучшения условий предпринимательской деятельности и повышения качества жизни населения, проведения структурных реформ. Развитие дорожной сети должно соответствовать темпам социально-экономического развития России и обеспечивать потребность в перевозках в соответствии с ростом автомобилизации. Однако в настоящее время социально-экономическое развитие России во многом сдерживается из-за нарастающих ограничений при эксплуатации автомобильных дорог, основными из которых являются исчерпание пропускной способности и высокая степень износа значительной части дорог.» [3]

Состояние автодорог муниципальных образований регионов можно оценить на диаграмме (рисунок 2).



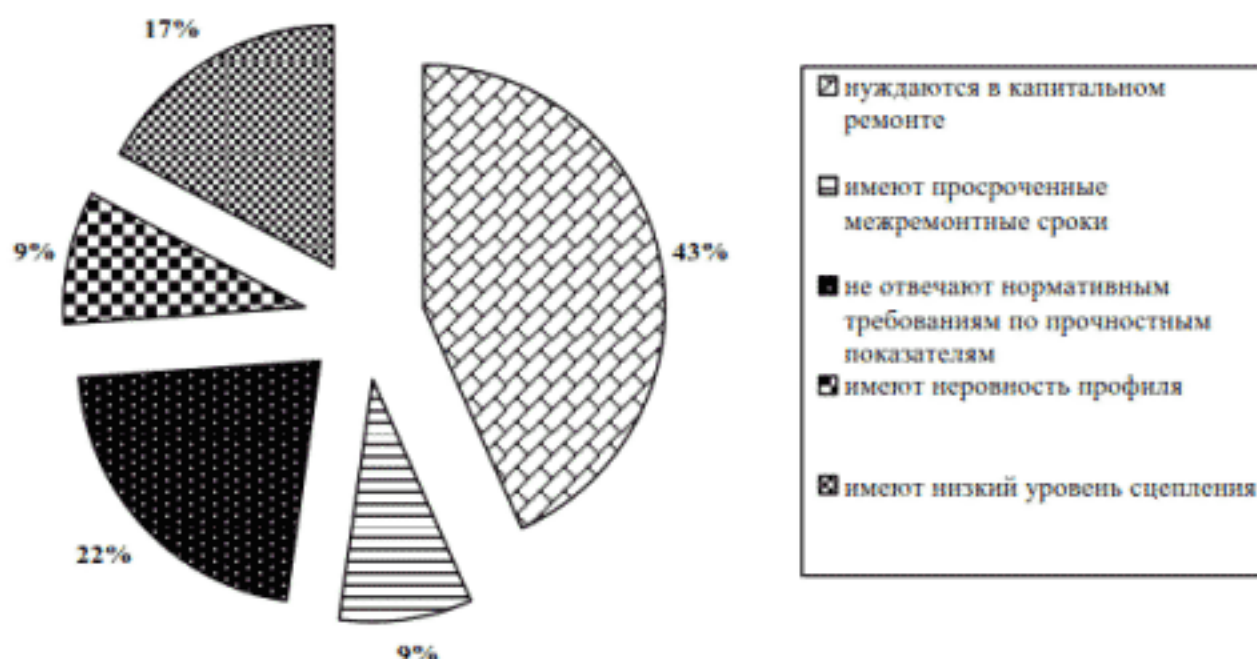


Рисунок 2 - Состояние автодорог муниципальных образований

Таким образом, «более половины протяженности сети региональных автодорог и около четверти искусственных сооружений нуждаются в капитальном ремонте, 9 % автодорог имеют просроченные межремонтные сроки и неровность профиля, 22 % не отвечают нормативным требованиям по прочностным показателям и 17 % имеют низкий уровень сцепления. Для ликвидации недоремонта и дальнейшего обеспечения нормативного содержания региональных автодорог необходимо ежегодно производить ремонт не менее 26 км автодорог и 2 мостов и/или путепроводов, а выделяемых в по-

следние годы бюджетных средств хватает только на приведение в надлежащее состояние 7 – 8 км автодорог и 1 искусственного сооружения.» [3]

«Именно поэтому, особое значение приобретает осуществление мероприятий и оперативная оценка состояния транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог, направленных на сохранение и развитие существующей сети дорог, улучшение транспортно-эксплуатационных качеств дорожной сети и повышение безопасности движения.» [3] Так анализ и оценка состояния покрытия дорог показали следующие результаты (таблица 1):

Таблица 1 - Показатели недоремонта автодорог муниципального образования региона за период 2012 – 2016 годов

Наименование показателей	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Протяженность автодорог всего, км. : в том числе	2284,3	2298,6	2232,2	2192,2	2188,9
Протяженность автодорог с твердым покрытием, км.	2115,7	2135,4	2073,6	2040,3	2036,3
Потребность в ежегодном ремонте исходя из 6-летнего межремонтного срока, км.	353	356	346	340	339
Фактически отремонтировано и реконструировано, км.	141,1	81,2	87,63	95,34	44,00
Недоремонт, км.	212	295	258	245	295

В связи с полученными показателями, необходимо на следующем этапе закрепить комплекс мероприятий в Программе социально – экономического развития муниципального образования региона. В данном разделе в табличной форме представлены комплексы мероприятий по планированию, обеспе-

чивающих достижение целей по приоритетным направлениям на каждом этапе реализации Программы социально – экономического развития муниципального образования «Автомобильные дороги и автомобильный транспорт».

Таблица 2 – Комплекс мероприятий по реализации программы «Автомобильные дороги и автомобильный транспорт»

Цель/ задача	Содержание мероприятий
1. Повышение связности существующих и новых планировочных территорий за счет строительства автомобильных дорог и улично-дорожной сети МО «Володарский район» с учетом перспективного развития территории	Разработка комплексного документа развития сети автомобильных дорог и пассажирских перевозок автомобильным транспортом на долгосрочный период Строительство автомобильных дорог и улично-дорожной сети муниципального образования региона с учетом перспективного развития территории
2. Комплексная реконструкция и проведение своевременного ремонта автомобильных дорог и улично-дорожной сети МО «Володарский район», а также искусственных дорожных сооружений на них	Реконструкция, капитальный ремонт дорожной сети местного значения вне границ населенных пунктов в границах муниципального района Реконструкция, капитальный ремонт улично-дорожной сети в границах муниципального образования региона
3. Оснащение пересечений и примыканий основных направлений необходимым количеством искусственных дорожных сооружений, призванных обеспечить надлежащую пропускную способность и высокую скорость движения транспорта, ликвидировать заторы на конфликтных участках и повысить безопасность движения	Организационное содействие в подготовке проектно-сметной документации для строительства путепроводов на основных проблемных участках пересечения автомобильных и железных дорог Софинансирование мероприятий по строительству путепроводов на основных проблемных участках пересечения автомобильных и железных дорог.
4. Повышение качества предоставляемых населению услуг в сфере пассажирских перевозок автомобильным транспортом с развитием сети автобусных маршрутов, охватывающих все населенные пункты, в том числе увеличение количества рейсов, модернизация подвижного состава, комплексное благоустройство пунктов отправления и прибытия пассажиров; обеспечение координации расписания пассажирского автотранспорта с движением пригородного железнодорожного сообщения	Мероприятия по содействию развития транспортной инфраструктуры за счет создания и внедрения интеллектуальных транспортных систем, системы управления развитием дорожного хозяйства и других систем Мероприятия по реконструкции, модернизации и обновлению материально-технической базы Разработка плана развития сети автобусных маршрутов, охватывающих все населенные пункты муниципального района, в том числе увеличение количества рейсов
5. Создание условий для развития объектов придорожной инфраструктуры, объектов обслуживания автотранспорта с учетом соблюдения условий безопасности движения	Организация пешеходных переходов и установка светофоров, установка и ремонт дорожных знаков в границах населенных пунктов Обустройство заездных карманов и посадочных площадок в местах остановки автобусов, осуществляющих перевозку детей к месту учёбы и обратно Создание единой системы информационного обеспечения участников дорожного движения в комплексе услуг, предоставляемых в сфере дорожного сервиса на автодорогах муниципального образования региона Регулярное освещение вопросов безопасности дорожного движения в печати и на радио, размещение социальной рекламы по пропаганде безопасности дорожного движения на улицах и автодорогах района Усовершенствование контрольно-надзорной деятельности в области обеспечения безопасности дорожного движения путем приобретения современного оборудования и внедрения прогрессивных технологий Регулярное освещение в средствах массовой информации проблем и результатов работы по обеспечению безопасности дорожного движения муниципального образования региона Создание условий для развития объектов придорожной инфраструктуры

Диагностика и оценка состояния автомобильных дорог и дорожных сооружений производится систематически через установленные промежутки времени на протяжении всего срока службы дорог и дорожных сооружений.

Общая оценка качества и состояния автомобильных дорог производится по показателям потребительских свойств, обеспечиваемых фактическим уровнем эксплуатационного содержания, геометрическими параметрами, техническими характеристиками, инженерным оборудованием и обустройством.

По результатам применения методик оценки транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог в процессе эксплуатации выявляют

участки дорог, не отвечающие нормативным требованиям к их транспортно-эксплуатационному состоянию, определяют виды и состав основных работ и мероприятий по содержанию, ремонту и реконструкции с целью повышения их транспортно-эксплуатационного состояния до требуемого уровня. На этой основе должны производиться коррективы в программу развития социально-экономического развития муниципального образования.

Так, на следующем этапе планирования программы должны быть исследованы нормативы работ, оценены параметры диагностики и обследования.

Таблица 3 - Периодичность диагностики и обследования автомобильных дорог

Параметры и элементы	Федеральные дороги		Местные дороги (территориальные)
	Магистральные	Прочие	
Геометрические параметры плана и профиля (ширина проезжей части и обочин, продольные и поперечные уклоны, радиусы горизонтальных кривых, ширина разделительной полосы и др.)	При первичной диагностике эксплуатируемых дорог. При повторной диагностике только на участках изменения геометрических параметров после проведения соответствующих ремонтных мероприятий или реконструкции		
Ровность покрытия проезжей части: на участках с неудовлетворительной ровностью	Ежегодно	Раз в 2 года	Раз в 3 года
на остальных участках	Раз в 2 года	Раз в 3 года	Раз в 3 года
Сцепные свойства дорожных покрытий	Ежегодно	Раз в 2 года	Раз в 3 года
Визуальная регистрация дефектов дорожных одежд и покрытий с целью определения их состояния	Ежегодно	Ежегодно	Ежегодно
Прочность дорожной одежды, оценка состояния и системы водоотвода:			
на участках с $k_{ст} < 0,80$	Ежегодно	Ежегодно	Раз в 3 года
на остальных участках	Раз в 3 года	Раз в 4 года	Раз в 5 лет
а также после проведения работ по ремонту и реконструкции			
Состояние дорожных устройств и обстановки дороги (площадки отдыха, площадки для стоянки автомобилей, автобусные остановки и автопавильоны, дорожные знаки и указатели, ограждения и др.)	Раз в 3 года	Раз в 4 года	Раз в 5 лет
Состояние водопропускных труб	Раз в 3 года	Раз в 4 года	Раз в 5 лет
Учет интенсивности движения и состава транспортного потока	Ежегодно	Раз в 3 года	Раз в 5 лет
Сбор информации об аварийности с выявлением участков концентрации ДТП и их детальным обследованием	Ежегодно	Ежегодно	Ежегодно
Формирование и обновление банка данных о состоянии дорог	Ежегодно	Ежегодно	Ежегодно

Используя полученную информацию о пределах изменения любых исследуемых характеристик муниципального образования региона и варьируя исходный набор исследуемых параметров, возможно оперативное внесение в программу комплексной оценки социально – экономического развития мероприятий по повышению эффективности хозяйствования муниципального образования, т. к. достаточно просто сопоставить фактические данные определенного показателя с его «шкалой оценок», предварительно индивидуально сформированной для всех показателей, и графически интерпретировать полученные в конкретном отчетном периоде результаты [2].

Для интерпретации в целом результатов хозяйствования при использовании графического метода

достаточно оценить положение предлагаемой «линии комплексной оценки социально – экономического развития муниципального образования региона, которая должна быть для стабильно развивающегося муниципального образования выше уровня «3».

При формировании областного бюджета на очередной финансовый год и плановый период должны уточняться стоимости дорожных работ исходя из повышения цен на основные материалы, используемые при строительстве, реконструкции, модернизации автомобильных дорог, а также изменения тарифов на паспортизацию, инвентаризацию объектов недвижимости и прочие виды работ.

Таблица 4. Оперативная оценка параметров направления программы социально – экономического развития в целях эффективного использования средств и материальных ресурсов муниципального образования региона

Индикаторы	2016 год				2017 год				Изменения, вносимые в программу социально – экономического развития		
	неудовлетворительно	плохо	удовлетворительно	хорошо	отлично	неудовлетворительно	плохо	удовлетворительно		хорошо	отлично
Данные экспертов	Состояние дорожных устройств и обстановки дороги			х							
	Состояние водопропускных труб			х							
	Интенсивность движения и состава транспорта потока			х							
	Аварийность дорог			х							1. Увеличение финансирования 2. Увеличение пешеходных переходов, оборудованных светофорами 3. Уменьшение сроков периодичности обследования
Обновление банка данных о состоянии дорог			х								Уменьшение сроков периодичности обследования
Оперативная оценка параметров направления программы социально – экономического развития			х								

Следующим этапом планирования раздела программы социально – экономического развития муниципального образования с учетом оперативной оценки и полученных выше индикаторов эффективности программы развития «Автомобильные дороги и автомобильный транспорт» является формирование бюджета и оценка возможности и источников финансирования.

Предполагаемый объем финансирования, который обеспечит ремонт автомобильных дорог в 2017 – 2019 годах должен составить 23412,98 млн. рублей, из них: средства федерального бюджета – 15143,87 млн. рублей, областного бюджета – 8219,71 млн. рублей, средства бюджетов муниципальных образований – 47,0 млн. рублей, внебюджетных средства – 2,4 млн. рублей.

Таблица 5 - Предполагаемый объем финансирования муниципального образования региона в 2017 – 2019 годах

Период (год)	Федеральный бюджет (млн. руб.)	Областной бюджет (млн. руб.)	Местные бюджеты (млн. руб.)	Доходы от предпринимательской деятельности (млн. руб.)	Итого (млн. руб.)
2017	695,14	1500,00	10,00	0,80	2205,94
2018	9258,73	2891,21	17,00	0,80	12167,74
2019	5190,00	3828,50	20,00	0,80	9039,30
ИТОГО	15143,87	8219,71	47,00	2,40	23412,98

Необходим переход на финансирование по нормативу финансовых затрат на содержание, ремонт и капитальный ремонт автодорог регионального значения, что даст возможность в полном объеме выполнять весь комплекс работ по содержанию региональных автодорог, произвести капитальный ремонт 1475 км региональных автодорог и соответственно выйти на нормативные сроки ремонта и капитального ремонта дорожной сети, ликвидировать основные очаги дорожно-транспортных происшествий.

Таким образом, необходимость оперативной оценки каждой подпрограммы Программы социально – экономического развития муниципального образования способствует своевременной корректировке среднесрочного или долгосрочного планирования, что, в свою очередь, ведет к рациональному и обоснованному использованию материальных и финансовых ресурсов муниципального образования.

**Библиографический список**

1. Формирование комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований. Учебно-методическое пособие. / В. И. Иванов, А. В. Квашнин, В. И. Псарёв, Т. В. Псарёва. Под общ. ред. Т. В. Псарёвой. - Новосибирск, 2005. - 344 с.
2. Каширская Л.В., Кашкарова И.А., Карабашева М.Р. Вопросы применения экономической экспертизы: возможности и перспективы//Экономика и управление: проблемы и решения.-2015.-№12, том 3(48). 2015 декабрь.- С. 194-203.
3. Постановление ПРАВИТЕЛЬСТВА АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ от 04.05.2008 N 184-П "О КОНЦЕПЦИИ ОТРАСЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ "РАЗВИТИЕ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ на 2009 - 2011 ГОДЫ"

**References**

1. Formirovaniye kompleksnyh programm social'no-ehkonomicheskogo raz-vitiya municipal'nyh obrazovaniy. Uchebno-metodicheskoe posobie. / V. I. Ivanov, A. V. Kvasninin, V. I. Psaryov, T. V. Psaryova. Pod obshch. red. T. V. Psaryovoj. - Novosibirsk, 2005. - 344 s.
2. Kashirskaya L.V., Kashkarova I.A., Karabasheva M.R. Voprosy primeneniya ehkonomicheskoy ehkspertizy: vozmozhnosti i perspektivy//Ehkonomika i upravleniye: problemy i resheniya.-2015.-№12, tom 3(48) -2015 dekabr'. - S. 194-203.
3. Postanovlenie PRAVITEL'STVA ASTRAHANSKOJ OBLASTI ot 04.05.2008 N 184-P "O KONCEPCII OTRASLEVOJ CELEVOJ PROGRAMMY "RAZVITIE DOROZHNOGO HOZYAJSTVA ASTRAHANSKOJ OBLASTI na 2009 - 2011 GODY"

## ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Кацкарлова И.А.**, старший преподаватель, Астраханский ГМУ Минздрава России  
**Карабашева М.Р.**, ассистент, Астраханский государственный университет  
**Смородинова Т.Г.**, Астраханский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы налоговой нагрузки малого предприятия, при традиционной системе налогообложения. Исследована динамика налоговых платежей, осуществлен анализ налогового бремени отдельно налогоплательщика – юридического лица, приведена методика оценки налоговой нагрузки. Сделан вывод, что посредством аналитических коэффициентов можно формировать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения предприятия.

Ключевые слова: хозяйствующие субъекты, малое предприятие, традиционная система налогообложения, доходы, аналитические коэффициенты, налоговая нагрузка.

Abstract: In article questions of tax burden of small enterprise are considered, at traditional system of the taxation. Dynamics of tax payments is investigated, the analysis of tax burden separately of the taxpayer – the legal entity is carried out, the technique of an assessment of tax burden is given. The conclusion is drawn that by means of analytical coefficients it is possible to form conclusions about the tendencies which developed in system of the taxation of the enterprise.

Keywords: economic entities, small enterprise, traditional system of the taxation, income, analytical coefficients, tax burden.

Хозяйствующие субъекты, посредством уплаты налогов, позволяют обеспечить увеличение потоков формирования доходной части бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов за счет снижения налоговых издержек при их грамотном планировании с использованием действующего законодательства[1].

Рассмотрим малое предприятие, в котором действует традиционная система налогообложения. Это система налогообложения, предусматривает потенциальное взимание всех установленных законодательством РФ налогов.

Для наглядности описания действующей системы (налогооблагаемая база, ставки, льготы и прочее) составим таблицу 1[2].

Таблица 1 - Действующая система налогообложения предприятия

Наименование налога	Налогооблагаемая база	Ставка %	Примечания
Налог на прибыль	Финансовый результат отчетного периода	20	Расчет ведется на основании данных аналитических регистров нал. учета. и бух. отчетности
НДС	Выручка от реализации услуг и прочих видов деятельности	18	Сумма начисленного налога уменьшается на сумму НДС по приобретаемым, принятым к учету и оплаченным средствам. Декларация представляется ежемесячно.
НДФЛ	Начисленная заработная плата	13	Составляется справка о доходах физ. лица за год на основании налоговой карточки.
Страховые взносы во внебюджетные фонды			Расчет по страховым взносам – представляется ежеквартально. Декларация ежегодно.
- ПФР	Начисленный ФОТ	22	
- ФСС	Начисленный ФОТ	2,9	
- ФФОМС	Начисленный ФОТ	5,1	
На имущество	Среднегод. стоимость имущества	2,2	В соответствии с гл. 30 НК РФ ст. 381 п. 7, имущество, используемое для нужд культуры и отдыха не облагается налогом.
Транспортный налог	Мощность двигателя транспорт. средства	Индивидуально на каждую единицу мощности двигателя транспортного средства	Порядок исчисления и сроки уплаты налога, авансовых платежей содержатся в ст. 362 и 363 НК.
Налог за негативное воздействие на окружающую среду	Тонна израсходованного топлива; Объем офисного мусора	Ставка рассчитывается в пределах установленных лимитов, компенсации за загрязнение в максимально допустимых объемах	Платежи рассчитываются и отчетность сдается ежеквартально

Доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от

фактического поступления денежных средств, иного имущества и (или) имущественных прав.

По доходам, относящимся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, и в случае если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов на основании распоряжения по предприятию.

К доходам, учитываемым при определении налоговой базы по налогу на прибыль, относятся:

- доходы от выполнения работ, оказания услуг;
- прочие доходы.

Размер доходов определяется по первичным документам и документам налогового учета.

На основании представленных деклараций проанализируем структуру и динамику налоговых платежей на предприятии за период 2015-2016 гг.

Динамика налогов, уплачиваемых предприятием за период 2015-2016 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика налогов, уплачиваемых предприятием за период 2015-2016 гг.

Вид платежа	Сумма платежа			Изменение			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолют., (+;-)		Относит., (+;-)	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Страховые взносы во внебюджетные фонды- всего, в том числе:	1271,8	1362,9	1425,0	+91,1	+62,1	107	104,5
- ОПФ	926,4	992,8	1038,0	+66,4	+45,2	107	104,5
- ФСС	122,1	130,8	136,8	+8,7	+6	107	104,5
- ФФОМС	214,7	230,1	240,6	+15,4	+10,5	107	104,5
- травматизм	8,6	9,2	9,6	+0,6	+0,4	107	104,5
2. Налог на имущество организаций	36,3	40,2	35,4	+3,9	-4,8	110,9	88,0
3. Транспортный налог	2,3	2,5	2,8	+0,2	+0,3	108	112
4. Земельный налог	3,2	4,9	4,9	+1,7	0	153	100
5. Налог за загрязнение окружающей среды	21,0	21,6	24,0	+0,6	+2,4	102,8	111,1
6. Налог на доходы физических лиц	698,1	701,5	796,2	+3,4	+94,7	100,5	113,5
7. Налог на добавленную стоимость	1089,1	1109,0	1192,4	+19,9	+83,4	101,8	107,5
8. Налог на прибыль организаций	311,6	374,4	283,7	+62,8	-90,7	120,1	75,7
Итого	3433,4	3617,0	3764,4	+183,6	+147,4	105,3	104,0

По данным таблицы 2 видно, что налоговая нагрузка предприятия в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 147,4 тыс. руб. или на 4%.

Увеличение страховых взносов во внебюджетные фонды (на 4,5%) и налога на доходы физических лиц (на 13,5%) связано с увеличением численности работающего персонала и как следствие фонда оплаты труда. Соответственно произошло увеличение всех зарплатных налогов: отчислений в пенсионный фонд, в ФСС, ФФОМС.

В 2016 г. наблюдается увеличение всех страховых взносов во внебюджетные фонды. Это связано с ростом численности работающих и увеличением ФОТ на предприятии.

В связи с увеличением выручки, как по основному виду предоставляемых услуг, так и по нетрадиционным видам услуг в 2016 г. по сравнению с 2014 г., наблюдается увеличение налога на добавленную стоимость общей суммой на 103,3 тыс. руб. или на 9,3%.

Транспортный налог в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился в общей сумме на 0,5 тыс. руб. или на 20%. Это объясняется тем, что предприятием в 2016 г. был приобретен новый легковой автомобиль.

В 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился налог за загрязнение окружающей среды на 13,9%. Это связано с тем, что было больше израсходовано топлива и увеличился объем офисного мусора.

В 2016 г. предприятием уплачен налог на прибыль в сумме 283,7 т. руб., что ниже предыдущего года на 90,7 т. руб. Это объясняется снижением величины налогооблагаемой прибыли.

Теперь проведем анализ структуры налогов, уплачиваемых предприятием за период 2015-2016 гг. (см. таб. 3).

По данным таблицы 3 можно судить, что структура налогов предприятия за период 2015-2016 гг. мало чем изменилась.

Наибольшую долю в общей сумме налоговых бремени составляют так называемые зарплатные налоги, их доля составляет почти 40% от общей суммы уплачиваемых налогов. В связи с увеличением ФОТ на предприятии увеличилась и доля этих налогов.

Вторым по величине налогом с наибольшим удельным весом является налог на добавленную стоимость. В виду специфики деятельности предприятия, а именно розничной продажи разных товаров, этот вид налога преобладает в общей сумме уплачиваемых налогов. За анализируемый период удельный вес этого налога в общей сумме налогов не изменился.

Таким образом, в результате налогового анализа удалось выяснить, что наибольшую нагрузку предприятия несет, выплачивая НДС, а также налоги с заработной платы, т. е. страховые взносы во внебюджетные фонды.

Таблица 3 - Структура налогов, уплачиваемых предприятием за период 2015-2016 гг., тыс. руб.

Вид платежа	Сумма платежа						Изменение			
	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Абсолют., (+;-)		Относит., (+;-)	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Страховые взносы во внебюджетные фонды- всего, в том числе:	1271,8	37,0	1362,9	37,7	1425,0	37,8	+91,1	+ 62,1	+0,7	+0,1
- ОПФ	926,4	26,9	992,8	27,4	1038,0	27,5	+66,4	+45,2	+0,5	+0,1
- ФСС	122,1	3,5	130,8	3,6	136,8	3,6	+8,7	+6	+0,1	0
- ФФОМС	214,7	6,2	230,1	6,4	240,6	6,4	+15,4	+20,5	+0,2	0
- травматизм	8,6	0,4	9,2	0,3	9,6	0,3	+0,6	+0,4	+0,1	0
2. Налог на имущество организаций	36,3	1,05	40,2	1,1	35,4	0,9	+ 3,9	- 4,8	+0,05	-0,2
3. Транспортный налог	2,3	0,06	2,5	0,1	2,8	0,1	+0,2	+ 0,3	+0,04	0
4. Земельный налог	3,2	0,09	4,9	0,1	4,9	0,13	+1,7	0	+0,01	+0,03
5. Налог за загрязнение окружающей среды	21,0	0,6	21,6	0,6	24,0	0,64	+0,6	+2,4	0	+0,04
6. Налог на доходы физических лиц	698,0	20,4	701,5	19,4	796,2	21,1	+3,4	+94,7	+1,0	+1,7
7. Налог на добавленную стоимость	1089,1	31,8	1109,0	30,7	1192,4	31,6	+19,9	+83,4	-1,1	+1,1
Итого	3433,4	100	3617,0	100	3764,4	100	+183,6	+147,4	x	x

Теперь проанализируем структуру налогов и сборов предприятия по источнику уплаты налога. Для этого сгруппируем налоги, уплаченные предприятием, по видам источников уплаты налоговых средств (таб. 4).

Как видно из таблицы 4, структура налоговой нагрузки в зависимости от источника уплаты налогов представлена 4 группами.

Таблица 4 - Удельный вес налогов и сборов предприятия по видам источников уплаты налоговых средств за период 2015-2016 гг.

Вид платежа	Сумма платежа						Изменение			
	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Абсолют., (+;-)		Относит., (+;-)	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Косвенные налоги: НДС	1089,1	31,7	1109,0	30,7	1192,4	31,6	+19,9	+83,4	-1,0	+1,1
2. Прямые налоги, включаемые в себестоимость	1969,8	57,3	2064,4	57,1	2221,2	58,9	+94,6	+156,8	-0,3	+1,8
3. Налог на прибыль	341,6	9,0	374,4	10,3	283,7	7,73	+62,8	90,7	+1,3	-2,6
4. Налоги и сборы, уплачиваемые с чистой прибыли	62,9	2,0	69,2	1,9	67,1	1,8	+6,3	-2,1	-0,1	-0,1
Итого	3433,4	100	3617,0	100	3764,4	100	+183,6	+147,4	x	x

Наибольшую долю занимают налоги, включаемые в себестоимость. Их доля в 2016 г. составила 58,9 %, что на 1,8 % больше, чем в 2015 г. и на 1,5% больше, чем в 2014 г.

Доля косвенных налогов в общей структуре в 2016 г. по сравнению с 2014 г. осталась можно ска-

зать неизменной. На их долю в 2014 г. приходилось 31,7% . 2016 г. - 31,6%.

Расчет структуры налоговой нагрузки в зависимости от источника уплаты налогов и сборов необходим для расчета аналитических коэффициентов налоговой нагрузки [3]. Произведем расчет данных показателей (табл. 5).



Таблица 5 - Аналитические коэффициенты налоговой нагрузки предприятия за период 2015-2016 гг.

Налог	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение			
				Абсолют., (+;-)		Относит., (+;-)	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Отношение суммы всех косвенных налогов и сборов к выручке от реализации	0,0025	0,0023	0,0019	-0,0002	- 0,004	92	82,6
Отношение суммы всех прямых налогов и сборов к выручке от реализации	0,0046	0,0044	0,0036	-0,0002	- 0,008	95,6	81,8
Отношение суммы налога на прибыль предприятий к выручке от реализации	0,00073	0,0008	0,00047	+0,0065	-0,00033	109	58,7
Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с чистой прибыли, к величине чистой прибыли	0,00079	0,00093	0,00091	+0,00014	- 0,0002	117,7	97,8
Отношение сумм налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, к величине себестоимости	0,0041	0,0041	0,0034		-0,007	-	82,9
Отношение сумм всех налогов и сборов к выручке от реализации x 100	0,80	0,77	0,62	-0,03	-0,15	96,2	80,5

Как видно из таблицы 5, отношение всех рассчитанных коэффициентов, прослеживается увеличение налоговой нагрузки в 2016 г. по сравнению с 2014-2015 гг.

Общий коэффициент налоговой нагрузки на выручку показывает, что на каждые 100 руб. налогов в 2015 г. приходится 0,80 руб. выручки от продаж, в 2015 г. - 0,77 руб., а в 2016 г. уже 0,62 руб. Налоговая нагрузка в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 3,8% (100-96,2), а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличение составило 19,5% (100-80,5).

Таким образом, на основе рассчитанных данных можно сделать вывод, что несмотря на некоторое увеличение налоговой нагрузки, в целом налоговая нагрузка в предприятия имеет довольно приемлемый уровень.

Полученные аналитические коэффициенты представляют собой устойчивые количественные характеристики, динамика которых позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения предприятия.

#### Библиографический список

1. Каширская, Л.В. Формирование методологических карт для производства бухгалтерской экспертизы бюджетных учреждений /Л.В. Каширская// Международный бухгалтерский учет. - 2011. -№ 45 (195) - 2011 декабрь.- С.45-53.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. - Загл. с экрана.
3. Kashirskaya L.V. Order of carrying out tax examination of the largest taxpayers// Sciences of Europe (Praha, Czech Republic).- VOL 1, No 10(10) (2016) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://european-science.org/wp-content/uploads/2017/01/VOL-1-No-10-10-2016.pdf>. - Загл. с экрана.

#### References

1. Kashirskaya, L.V. Formirovaniye metodologicheskikh kart dlya proizvodstva buhgalterskoj ehkspertizy byudzhethnyh uchrezhdenij /L.V. Kashirskaya// Mezhdunarodnyj buhgalterskiy uchet. - 2011. -№ 45 (195) - 2011 dekabr' - S.45-53.
2. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii. CHast' 2. (s izmeneniyami i dopolneniyami) [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>. - Zagl. s ehkrana.
3. Kashirskaya L.V. Order of carrying out tax examination of the largest taxpayers// Sciences of Europe (Praha, Czech Republic).- VOL 1, No 10(10) (2016) [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://european-science.org/wp-content/uploads/2017/01/VOL-1-No-10-10-2016.pdf>. - Zagl. s ehkrana.

## СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ДАУНШИФТЕРОВ

**Кешева Р.Т.**, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова  
**Мустафаева З.А.**, д.э.н., профессор, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

**Аннотация:** в статье рассматривается социальное поведение и потребительские предпочтения дауншифтеров, предмет работы – поведенческие модели дауншифтеров, цель – выявление потребностей дауншифтеров. Исследование проводилось методом опроса, в котором участвовали дауншифтеры, желающие сменить место жительства. Результаты работы – определение предпочтений дауншифтеров по поводу места проживания и условий. Анализ результатов позволит в дальнейшем предложить различные варианты местности и условий для проживания дауншифтеров в Кабардино-Балкарской Республике.

**Ключевые слова:** дауншифтинг, дауншифтеры, реколонизация, потребительские предпочтения, общество потребления.

**Abstract:** the article deals with social behavior and consumer preferences downshiffters, the subject of the work – behavioral model of downshiffters, the purpose is to identify the needs of downshiffters. The study was conducted survey method, which involved downshiffters who wish to change their place of residence. Results: the identification of the preferences of downshiffters about the location and conditions. Analysis of the results will allow in the future to offer different types of terrain and living conditions of the downshiffters in the Kabardino-Balkar Republic.

**Keywords:** дауншифтинг, дауншифтеры, реколонизация, потребительские предпочтения, общество потребления.

В современном мире устанавливается тенденция превосходства человека, который потребляет, над человеком, который производит. Возрастающее с каждым днем потребление вещей и все большее проникновение товаров и услуг в жизнь человека позволяет говорить о развитии общества потребления. В качестве основной причины появления такого общества выступает массовое индустриальное производство.

Активное потребление товаров требует от современного человека наличие достаточного количества денежных средств, а для того, чтобы они были, человеку приходится много работать. И тут возникает противоречие: человек много работает, хорошо зарабатывает, но у него отсутствует свободное время, необходимое для активного потребления. И как следствие этого и зарождается феномен дауншифтинга.

Научно-теоретическая изученность рассматриваемого явления настолько мала, что даже и само название явления имеет различные вариации, меняясь от страны к стране. Основные вопросы дауншифтинга получили освещение в работах Дж.Дрейка, А.В.Котлярова, С.В.Махеевой, Е.В.Лисовой, Т.Ферриса, Д. Энлжина, Дж. Селенти, Г.А.Запольских, Д. Игитян а также тема дауншифтинга отражена в различных статьях других исследователей. Но единого представления об этом явлении пока еще не сформировано.

Впервые термин «дауншифтинг» был употреблен американской журналисткой Сарой Бен Братной в статье под названием «Жизнь на пониженной передаче: дауншифтинг и новый взгляд на успех в 90-е». Эта работа была опубликована 31 декабря 1991 года в американской газете «Вашингтон Пост». По другому предположению, автором термина считается Джеральд Селент, руководитель нью-йоркского Института по изучению трендов (Trends Research Institute), который впервые употребил его в 1994 г. [2]. В различных источниках можно найти оба варианта авторства термина.

Наиболее популярным является такое определение, как дауншифтинг (англ. downshifting, переключение автомобиля на более низкую передачу, а также замедление или ослабление какого-либо процесса) – это переход с высокооплачиваемой, но связанной с чрезмерным стрессом, нагрузками и отнимающей все свободное время работы на более спокойную, хотя и низкооплачиваемую по сравнению с

прежней, не требующую квалификации или постоянного присутствия в офисе [1].

Как правило, взгляды, близкие к дауншифтерам, поддерживают люди с довольно высоким интеллектом, нравственно развивающиеся и понимающие, что смысл жизни мало зависит от гонки за потреблением. Согласно пирамиде потребностей А.Маслоу, дауншифтеры находятся на высшей ступени иерархии потребностей.

Дауншифтинг как социальное явление широко распространен в развитых странах с хорошей экономической и политической ситуацией (таб.1) [3]. В некоторых странах (Англии, Америке, Австралии) даже имеются целые деревни, поселения, созданные дауншифтерами. Дауншифтинг не воспринимается наиболее развитыми странами в качестве негативного процесса, и, более того, ими предпринимаются попытки разработать различные программы по выявлению дауншифтеров и даже по поддержке их.

Относительно России можно сказать, что она находится в противоречивом положении: с одной стороны, представляет собой кризисное общество, которое уступает развитым Западным странам в социально-экономическом развитии; а с другой – в России все больше и больше распространяется западная культура потребления.

Число россиян, имеющих возможность использовать аналогичный стиль жизни групп со средним доходом развитых стран, мало по сравнению с Западом. Поэтому дауншифтинг в западном понимании пока не может быть популярен в России. У нас это больше похоже на переименование западного образца, как очередной модной тенденции. И на сегодня остается вопрос, оставит ли это явление значительный след в развитии российского общества потребления.

Сейчас в России имеются несколько деревень и поселений, образованных дауншифтерами с общими интересами или целями: наиболее популярны такие области, как Тверская, Вологодская, Костромская, Архангельская, Ярославская. Там сегодня происходит своего рода реколонизация – заселение и освоение пустующих деревень.

В Кабардино-Балкарской Республике нет каких-либо специально созданных условий для дауншифтеров (в том числе и потенциальных). На наш взгляд, было бы целесообразным существование подобных поселений для поднятия состояния заброшенных деревень, для поддержания физического и психологического здоровья населения, и в це-

лом для развития экономики республики. Созданию условий должны предшествовать исследования по

выявлению потребностей и предпочтений дауншифтеров.

Таблица 1 - Рейтинг стран по качеству жизни, индексу процветания и по уровню счастья населения за 2016г.

Рейтинг по качеству жизни	Страна	Рейтинг по уровню процветания	Страна	Рейтинг по уровню счастья	Страна
1	Дания	1	Новая Зеландия	1	Дания
2	Швейцария	2	Норвегия	2	Швейцария
3	Австралия	3	Финляндия	3	Исландия
4	Нов. Зеландия	4	Швейцария	4	Норвегия
5	Германия	5	Канада	5	Финляндия
6	Австрия	6	Австралия	6	Канада
7	Нидерланды	7	Нидерланды	7	Нидерланды
8	Испания	8	Швеция	8	Нов. Зеландия
9	Финляндия	9	Дания	9	Австралия
10	США	10	Великобритания	10	Швеция
11	Португалия	11	Германия	11	Израиль
12	Швеция	12	Люксембург	12	Австрия
13	Великобритания	13	Ирландия	13	США
14	Норвегия	14	Исландия	14	Коста-Рика
15	Канада	15	Австрия	15	Пуэрто-Рико
16	Япония	16	Бельгия	16	Германия
17	Франция	17	США	17	Бразилия
18	Эстония	18	Франция	18	Бельгия
19	Ирландия	19	Сингапур	19	Ирландия
20	Южная Корея	20	Словения	20	Люксембург

Нами было проведено исследование методом опроса, в котором участвовали уже состоявшиеся дауншифтеры, желающие сменить место жительства.

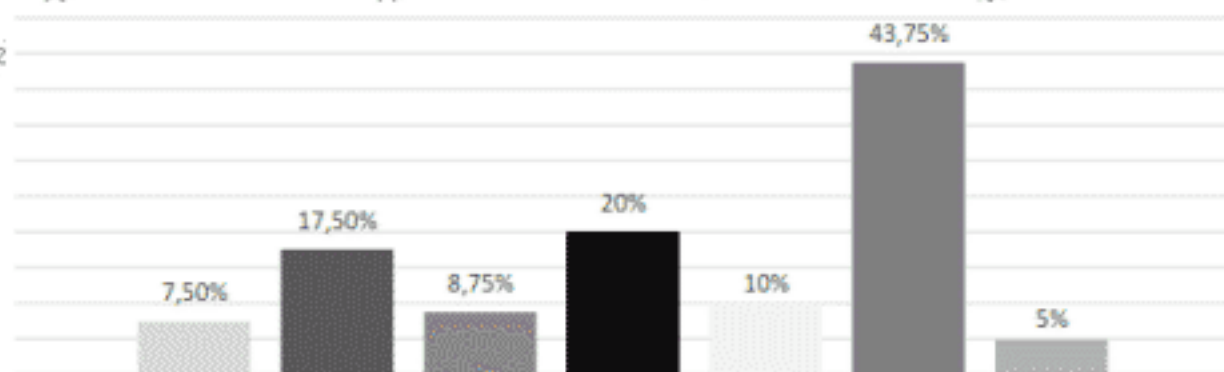
На вопрос о том, какого рода работа выполнялась участниками опроса до того, как стать даун-

шифтером, некоторые респонденты (25%) предпочли не отвечать. Среди ответивших на вопрос (75%) оказались люди различных профессий (таб.2):

Таблица 2. Структура ответов респондентов на вопрос: «Какого рода работу Вы выполняли до того, как стать дауншифтером?»

Род деятельности	Профессия
Педагогическая деятельность (11,66%)	Завуч школы, учителя, преподаватели ВУЗа
Здравоохранение (6,66%)	Врачи разных специальностей, медицинские сестры
Менеджмент различных уровней (26,66%)	Менеджер среднего звена, менеджер по продажам, руководитель/директора фирм, предприниматели, начальник отдела продаж, менеджер спа-салона, помощник директора в юридической фирме, специалист по подбору персонала, администратор кафе, зав. кафедрой университета, администратор салона красоты, зам. директора и др.
Продажа, торговля (6,66%)	Продавцы
Маркетинговая деятельность (6,66%)	Мерчендайзер, маркетолог, специалист по рекламе
Арт-деятельность, дизайн (8,33%)	Арт-директор, дизайнер мебели и интерьеров, ведущий дизайнер, флорист
Офисная деятельность (15%)	Бухгалтер, офисное бумаготворчество, экономист
ИТ-деятельность (5%)	ИТ-администратор, специалист по выбору закупке программного обеспечения, администрирование программных комплексов
Другое (15,33%)	Риелтор, инженер, моряк, грузчик, строитель, банкир, тренер, научный сотрудник

Наиболее популярным типом дауншифтинга среди опрошенных является уход с работы и занятие своим делом/хобби (рис.1).



- Понижение в должности по собственной инициативе (7,50%)
- Изменение рабочего графика на гибкий, свободный (17,50%)
- Сокращение рабочего времени (8,75%)
- Переход на удаленную работу (20%)
- Уход с работы и поиск новой, более подходящей, работы (10%)
- Уход с работы и занятие своим делом/хобби (43,75%)

Рисунок 1 - Ответы респондентов на вопрос «Какой тип дауншифтинга вы осуществили?»

Большинство дауншифтеров, выбравших удаленную работу, осуществляют ее с помощью электронных средств связи (рис.2).

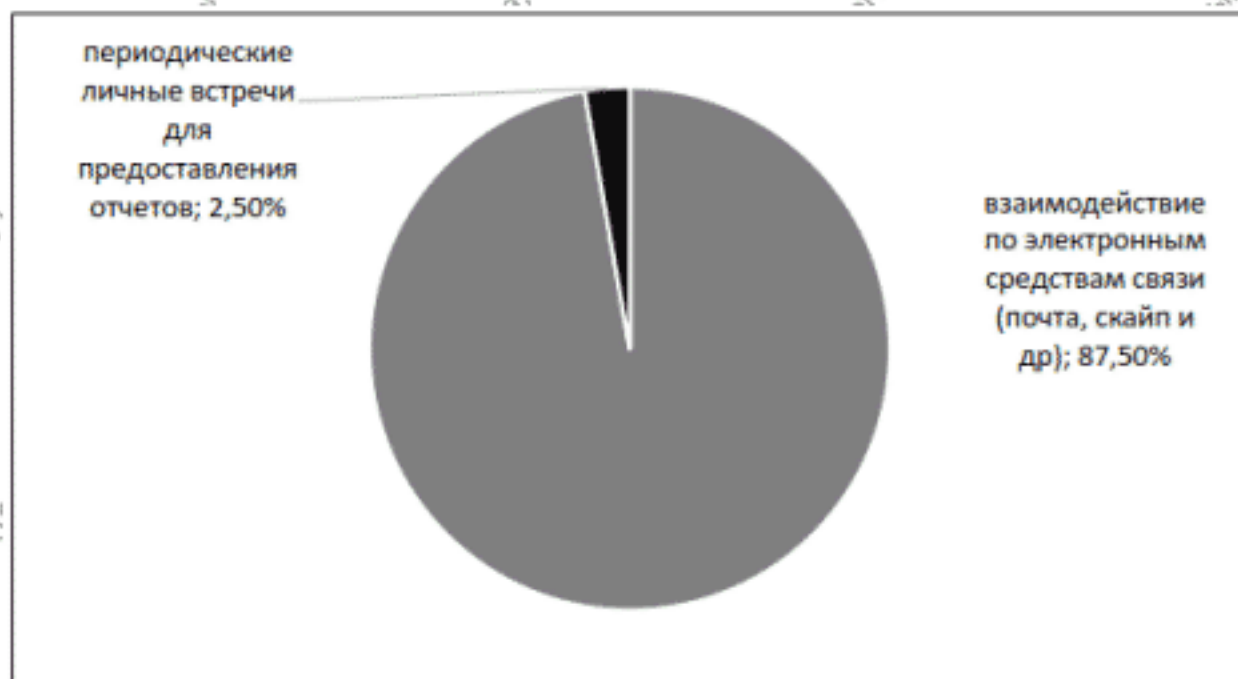


Рисунок 2 - Способы осуществления удаленной работы

В случае выбора сокращенного рабочего дня и изменения рабочего графика на гибкий, свободный, больше половины респондентов (57,14%) предпочитают появляться на работе 1-2 раза в неделю,

38,1%- каждый день по полдня, 4,67%- 1 раз в месяц.

На вопрос о том, в какой местности дауншифтеры предпочли бы проживать, были получены следующие ответы (рис.3):

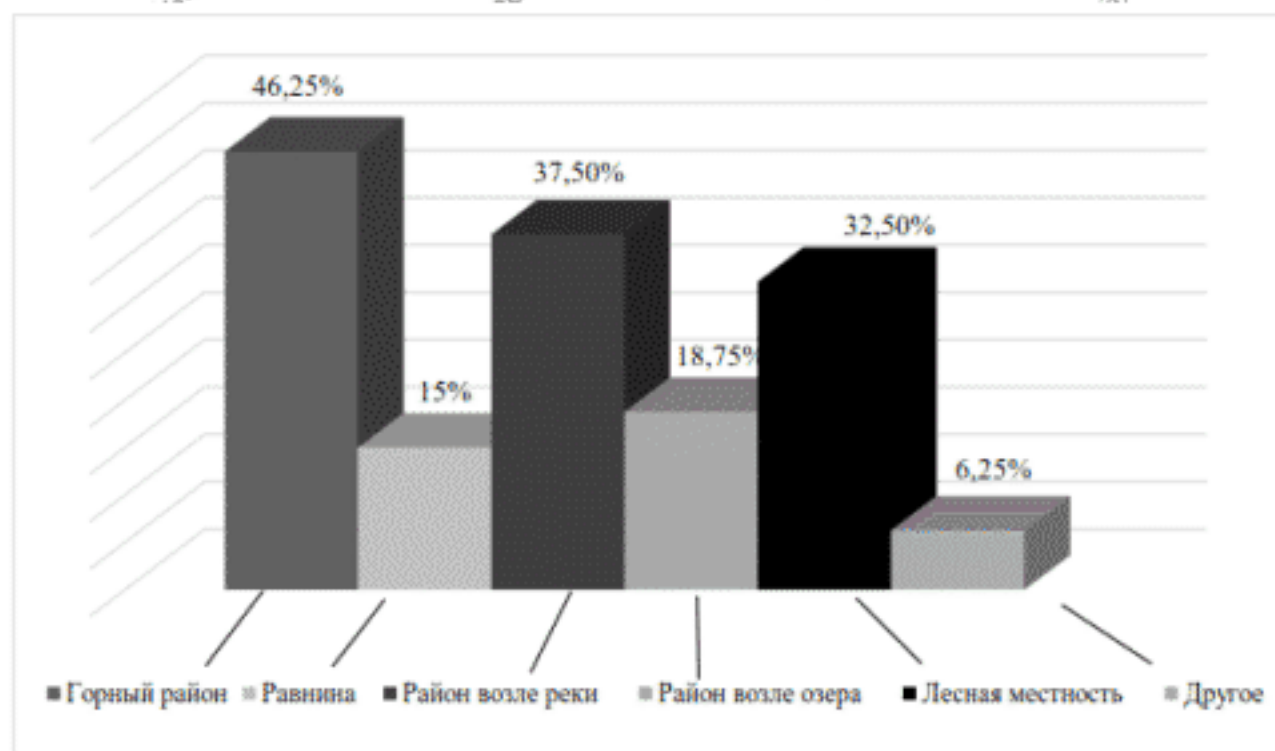


Рисунок 3 - Ответы дауншифтеров на вопрос «В какой местности Вы предпочли бы проживать?»

Среди респондентов были также те (6,25%), которые хотели бы проживать вблизи моря или океана.

Большинство дауншифтеров (67,50%) хотели бы проживать в выбранной ими местности в небольшом

обществе до 50 человек, 18,75% желали бы жить только с членами семьи, 7,50% респондентов – в большом обществе (больше 50 человек), 6,25% предпочли бы проживать одни (рис.4).



Рисунок 4 - Социальное окружение, в котором хотели бы проживать дауншифтеры

В ходе опроса также удалось выявить, что больше половины дауншифтеров в свободное время хотели бы заниматься земледелием (рис.5).

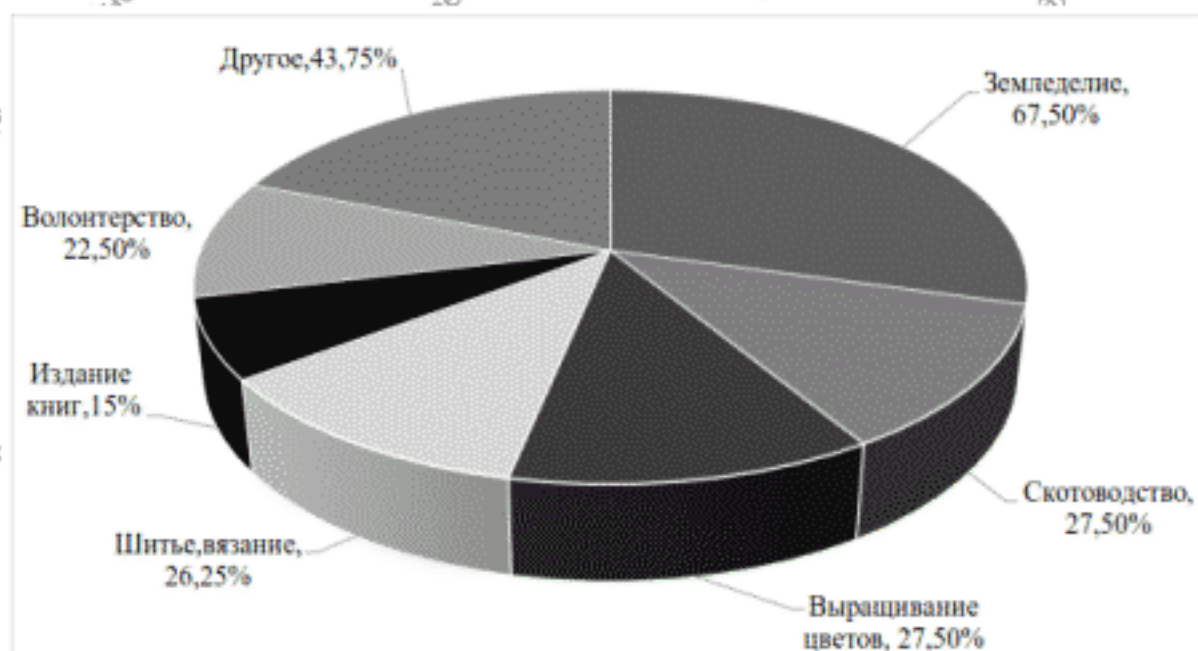


Рисунок 5 - Ответы респондентов на вопрос о том, чем они хотели бы заниматься в данной местности в свободное от работы время

Респондентами также были предложены и свои варианты: сбор лекарственных трав, зеленый туризм, производство продуктов питания, ремесленничество, дрессировка собак, рыбалка, услуги по маникюру, парикмахерские услуги, кузнечество, столярные работы, пчеловодство, ореховый и плодовый сад, фотосъемки, плотничество, юридические консультации на дому.

Большинство дауншифтеров хотели бы получать от выбранной ими деятельности одновременно и моральное удовлетворение, и доход. Но все же больше тех, кому более важно моральное удовлетворение (82,5%), нежели доход (72,5%).

На вопрос о том, на какие финансовые средства дауншифтеры планируют жить в данной местности, были получены следующие результаты (таб.3):

Таблица 3 - Финансовые средства, на которые планируют жить дауншифтеры в выбранной местности

Варианты ответов	%
Заработная плата (так как не собираюсь оставлять основную работу)	37,5
Доходы от сдачи своей квартиры/дома в аренду	36,25
Имеются сбережения в банке	15
Пенсия	7,50
Пособия (в связи с безработицей, болезнями, семейными обстоятельствами)	5
Доходы от своего дела/бизнеса	57,50

Больше половины респондентов предпочли бы купить дом в данной местности (рис.6):

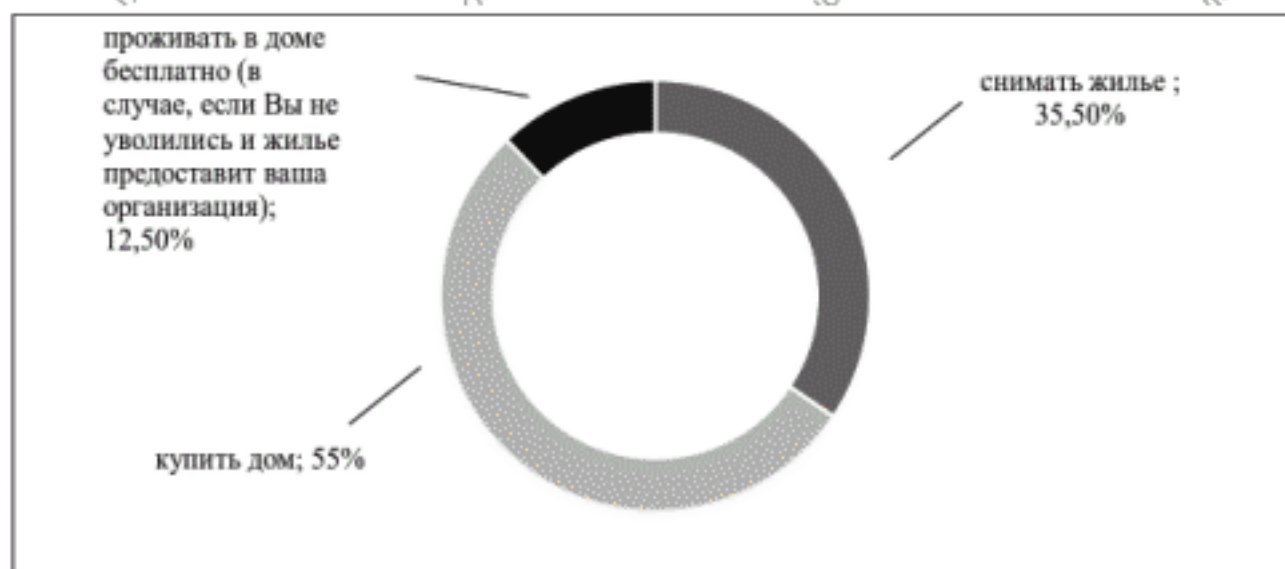


Рисунок 6 - Предпочтения дауншифтеров в отношении жилья

В процессе исследования мы попросили дауншифтеров представить, что в данной местности у них уже имеется жилье, в котором имеются элементарные бытовые условия (вода, газ, электричество, отопление, минимальный набор необходимой сантехники, мебели). Нас интересовало, что они еще добавили бы в этот список. В результате, практически все респонденты ответили, что хотели бы, что-

бы у них имелся быстрый интернет и хорошая сеть (для звонков). Среди ответов были и другие варианты: бассейн, спортзал, гараж, кондиционер, микроволновка, баня, очистные сооружения.

На вопрос о том, на какой период дауншифтеры хотели бы переехать в данную местность, получены следующие ответы (рис.7):

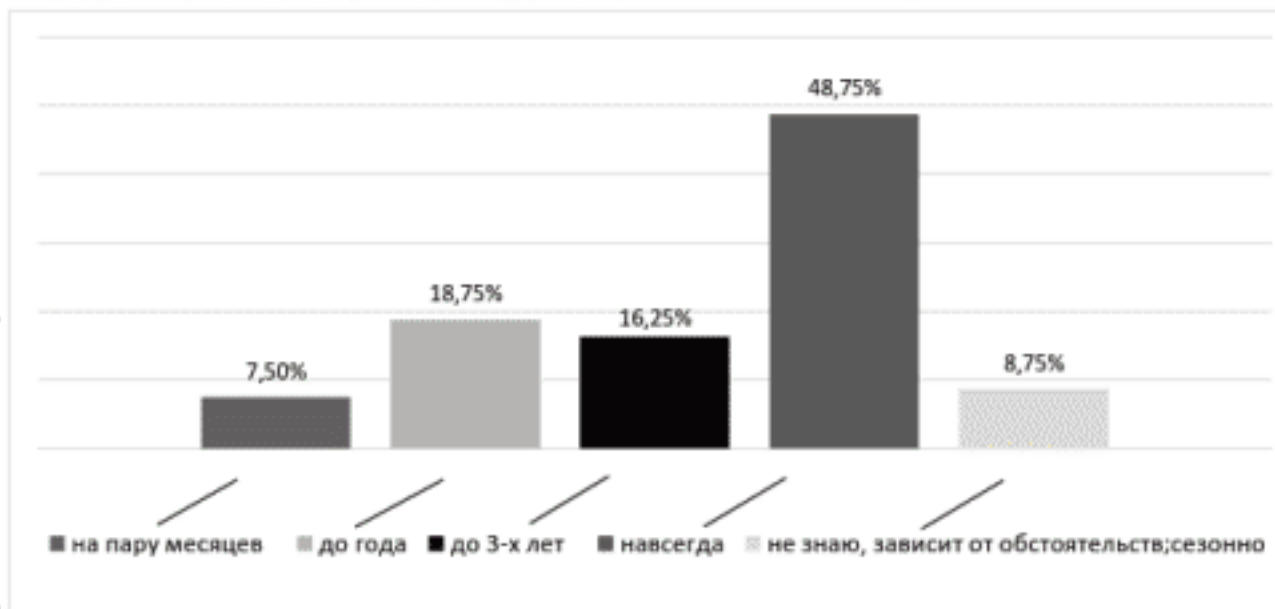


Рисунок 7 - Ответы респондентов на вопрос «На какой период Вы бы хотели переехать в данную местность?»

Было выявлено, что респонденты, имеющие детей, нуждаются в дополнительных условиях по уходу за ними (рис.8).

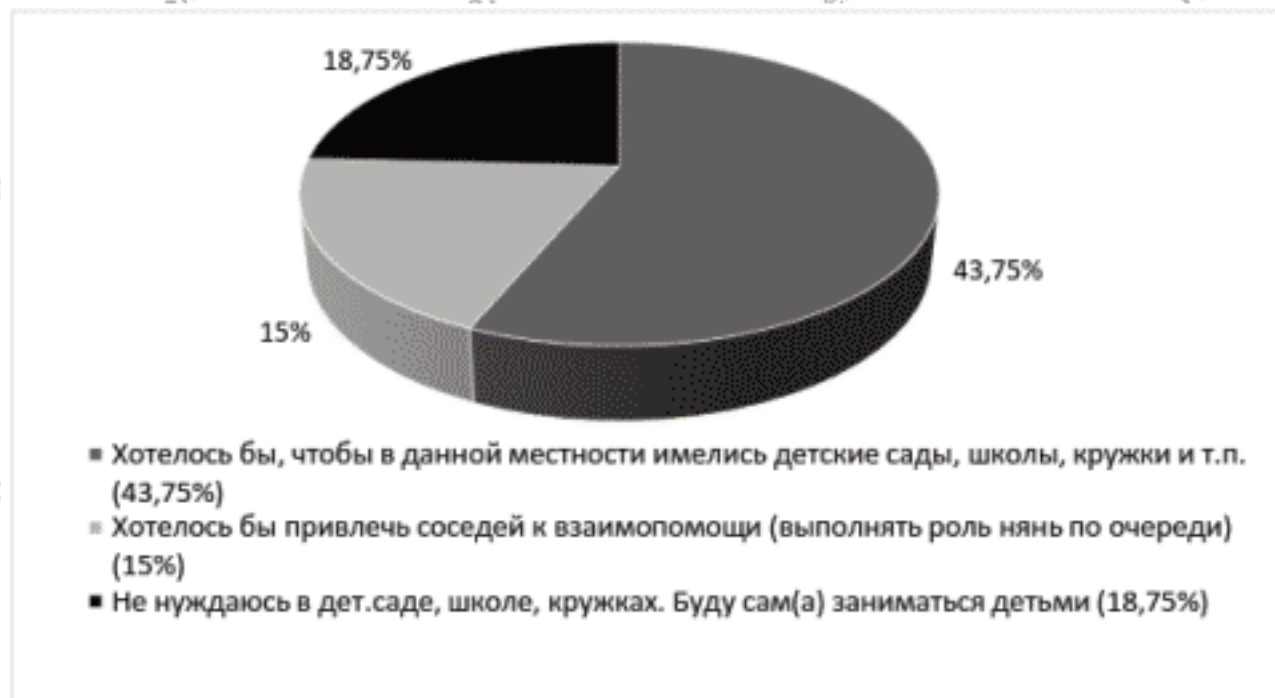


Рисунок 8 - Ответы респондентов на вопрос «Если у Вас имеются дети, то как планируете обустроить их социальную жизнь в данной местности?»

Большинство респондентов (62,5%) высказали свои пожелания и предложения по обустройству деревни для дауншифтеров (рис.9):

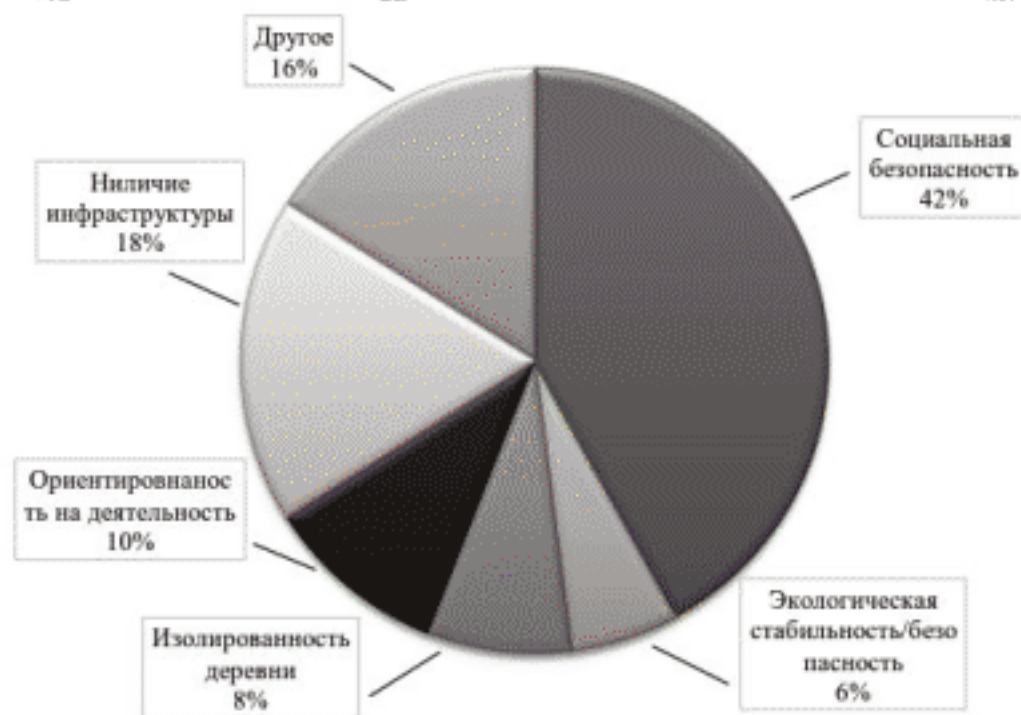


Рисунок 9 - Структура ответов респондентов на вопрос «Имеются ли у Вас какие-либо желания и предложения по обустройству деревни для дауншифтеров?»

У некоторых респондентов (16%) имелись следующие пожелания: государственная, административная помощь деревне при его обустройстве; минимум требований в уставе (при его наличии); хороший климат в местности; каркасное домостроительство, ветрогенераторы; общность интересов жителей деревни; создание производства и рабочих мест в деревне; отсутствие ограничений в вероисповедании и образе жизни.

Таким образом, в ходе исследования нам удалось выявить предпочтения дауншифтеров по поводу местности, в которой они хотели бы проживать и условий, необходимых им. Анализ результатов позволит нам в дальнейшем предложить различные варианты местности и условий для дауншифтеров в Кабардино-Балкарской Республике.

#### Библиографический список

1. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры.- М.: Республика; Культурная революция, 2013- 269 с.
2. Мерзлякова В. Альтернативные модели успешности в современной культуре: дауншифтинг // Вестник общественного мнения. 2008. № 4 (96). С. 33-41.
3. Информационно-аналитический портал «гуманитарные технологии», gtmarket.ru.

#### References

1. Bodriyjar Zh. Obshchestvo potrebleniya. Ego mify i struktury.- M.: Respublika; Kul'turnaya revolyuciya, 2013- 269 s.
2. Merzlyakova V. Al'ternativnye modeli uspešnosti v sovremennoj kul'ture: daunshifting // Vestnik obshchestvennogo mneniya, 2008. № 4 (96). S. 33-41.
3. Informacionno-analiticheskiy portal «gumanitarnye tekhnologii», gtmarket.ru.



## СРАВНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА (МСАЗ00-499) И ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРАВИЛ (СТАНДАРТОВ) АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА ПРАКТИКЕ

**Кривецкая Т.П.**, к.э.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова  
**Паршина О.А.**, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в данной статье приводится сравнение международных стандартов аудиторской деятельности (МСА 300-499) с их российскими аналогами. Эти вопросы являются актуальными, так как российские организации на законодательной основе переходят на международные стандарты учета, отчетности и аудита.

Ключевые слова: международные стандарты аудита (МСА), федеральные стандарты аудиторской деятельности (ФПСАД), аналог, планирование аудита, оценка рисков, внутренний контроль.

Abstract: this article presents a comparison of international standards the auditor-tion activities (ISA 300-499) with their Russian counterparts. These questions are relevant, because the Russian organizations on the legal framework for moving to international accounting standards, reporting and auditing.

Keywords: international standards on auditing (ISA), Federal standards of auditor-tion activities (FPSD), analogue, audit planning, risk assessment, internal control.

Прежде всего, стоит отметить тот факт, что «аудит» представляет собой независимую проверку деятельности организации, в целях выражения уровня достоверности ее бухгалтерской и финансовой отчетности. Согласно Продановой Н.А., доценту кафедры финансового контроля, анализа и аудита РЭУ им. Г.В. Плеханова: «Аудиторские проверки помогают руководству предприятия узнать о имеющихся недостатках в системе учета и управления организацией, а государственным службам выяснить насколько честно так или иная организация ведет свой бизнес [2, с.117]».

«Аудитор» является лицом, осуществляющим деятельность, связанную с проверкой правильности ведения бухгалтерского финансового учета в исследуемой организации, а также связанную с проверкой реального ведения состояния деятельности организации за определенный период времени. Осуществляя проверку деятельности организации аудиторы опираются на стандарты аудиторской деятельности. В российской организации данные стандарты именуются Федеральными стандартами аудиторской деятельности (ФПСАД). На международном уровне функционируют Международные стандарты аудита (МСА).

Согласно официальному определению, Международные стандарты аудита (МСА) представляют собой международные профессиональные стандарты для осуществления аудиторской деятельности.

Назначение и название международных стандартов отражает их кодификация. Также номер стандарта указывает на его принадлежность к определенной группе:

- МСА 200 - 299 - стандарты, в которых определены основные принципы аудиторской деятельности, а также основные обязанности аудиторов при осуществлении аудиторских проверок;

- МСА 300 - 499 - стандарты, которые регулируют уровень аудиторских рисков, а также предусматривают ответные действия при выявлении определенных рисков;

- МСА 500 - 599 - стандарты, в которых раскрывается сущность и методика составления аудиторских доказательств;

- МСА 600 - 699 - стандарты, в которых раскрываются особенности использования услуг третьих лиц, при осуществлении аудиторских проверок;

- МСА 700 - 799 - стандарты, в которых раскрываются особенности и виды аудиторских заключений;

- МСА 800 - 899 - стандарты, которые регламентируют особые аспекты аудиторских проверок и аудиторской деятельности.

В статье проведена сравнительная характеристика стандартов, регулирующих вопросы, касающихся оценки рисков с их российскими аналогами. Прежде всего, следует отметить, что к данной группе международных стандартов относятся (рисунок 1):

МСА 315	«Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации»
МСА 320	«Существенность в планировании и проведении аудита»
МСА 330	«Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам»
МСА 402	«Особенности аудита предприятия, пользующегося услугами обслуживающей организации»
МСА 450	«Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»

Рисунок 1 – Международные стандарты, регулирующие степень аудиторских рисков

Следует отметить, что в российском законодательстве в настоящее время отсутствует аналог международного стандарта (МСА) 450, который поясняет, как правильно оценивать искажения финансовой отчетности, выявленные в результате прове-

дения аудиторской проверки. Остальные стандарты этой группы имеют свои аналоги среди федеральных стандартов аудиторской деятельности, которые наглядно представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Российские правила (ПСАД), аналогичные международным стандартам

№ п/п	Наименование российского правила (стандарта) аудиторской деятельности	Наименование международного стандарта аудита или положения о международной аудиторской практике
1.	ПСАД №3 «Планирование аудита»	МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности»
2.	ПСАД №8 Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности.	МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации».  МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам».
3.	ПСАД №4 Существенность в аудите	МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита»
4.	ПСАД №25 Учет особенностей аудируемого лица, финансовую (бухгалтерскую) отчетность которого подготавливает специализированная организация	МСА 402 «Особенности аудита предприятия, пользующегося услугами обслуживающей организации»

В первую очередь, стоит отметить, что российские стандарты аудиторской деятельности не писались «с нуля», а базировались на международных стандартах. Более того, вся практика ведения аудиторских проверок основана на зарубежном опыте.

Так к Федеральным стандартам имеющих особое сходства и наиболее приближенным к международным, относится ПСАД № 25 «Учет особенностей аудируемого лица, финансовую (бухгалтерскую) отчетность которого подготавливает специализированная организация». Данный стандарт является практически полным аналогом МСА 402 «Особенности аудита предприятия, пользующегося услугами обслуживающей организации», раскрывающего особенности проведения аудиторских проверок у организаций, отчетность которых подготавливается сторонними специализированными компаниями.

Говоря о содержании международных и российских стандартов, следует отметить, что результаты формального сравнения стандартов показывают, что российские аналоги международных стандартов значительно более лаконичны, чем международные.

Так, для примера стоит рассмотреть структуру МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» и ПСАД №3 «Планирование аудита». Данный

российский стандарт относится именно к тем, который имеет существенные отличия по сравнению с зарубежными аналогами (таблица 2).

Как видно из таблицы 2, помимо того, что российский стандарт в области планирования аудита имеет более лаконичную структуру, в нем также содержится более детальная информация, непосредственно касающаяся планирования аудита. А также в нем содержится дополнительная информация, которая я для аудиторов при осуществлении аудиторских проверок.

Стоит отметить тот факт, что структура международного стандарта предусматривает более подробное разделение каждого раздела стандарта на подразделы, что является очень удобным при изучении и практическом использовании данного международного стандарта. В российских стандартах данное разделение не предусматривается. Данное различие является негативным фактором, поскольку усложняет понимание сути стандарта и требований, содержащихся в нем. Также данное различие говорит о более серьезном подходе западных специалистов к построению структуры стандартов, а также к самой методике осуществления планирования аудиторских проверок.

Таблица 2 - Сопоставление структуры стандартов планирования аудита по МСА и ПСАД

Разделы	МСА №300 «Планирование аудита финансовой отчетности»	ПСАД №3 «Планирование аудита»
Введение	Область применения	Введение
	Роль и сроки планирования	нет
Цель	Дата вступления в силу	нет
	+	+
Требования	Привлечение ключевых членов аудиторской команды	нет
	Подготовительные мероприятия по заданию	нет
	Мероприятия по планированию	Планирование работы
	Документация	нет
	Дополнительные рекомендации по первичному аудиторскому заданию	нет
	нет	Общий план аудита
	нет	Программа аудита
	нет	Изменения в общем плане и программе аудита
Практическое применение и прочие дополнительные материалы	Роль и сроки планирования	нет
	Привлечение ключевых членов аудиторской команды	нет
	Подготовительные мероприятия по заданию	нет
	Мероприятия по планированию	нет
	Документация	нет
	Дополнительные рекомендации по первичному аудиторскому заданию	нет
Приложение: рекомендации по определению общей стратегии аудита	Параметры задания	нет
	Цели отчетности, сроки аудита и характер информационного взаимодействия	нет
	Существенные факты, подготовительные мероприятия по заданию	нет
	Характер, сроки и объем ресурсов	нет

Действующие на данный момент федеральные правила аудиторской деятельности (ПСАД) содержат перечень обязанностей, который возлагается на аудитора при осуществлении аудиторской проверки. Одной из главных обязанностей аудитора является проверка правильности и эффективности функционирования системы внутреннего контроля проверяемой организации. Главная задача внедрения и функционирования системы внутреннего контроля (СВК) в организациях состоит в обеспечении надлежащего уровня эффективности функционирования всех видов деятельности организации, осуществляемых различными подразделениями, а также в защите законных интересов собственников и руководства данной организации. По завершению данной проверки аудитор предоставляет ее результаты руководству организации в документальной форме.

На международном уровне обязанности аудитора по осуществлению проверки эффективности системы внутреннего контроля регламентируются МСА 315 «Выявление и оценивание риска существенного искажения финансовой отчетности в ходе получения понимания деятельности и среды, в которой действует организация». Однако в целом, как показало исследование, требования, установленные МСА 315 и ПСАД № 8, в основном совпадают.

Стоит также отметить, что и российские и международные стандарты аудиторской деятельности

предусматривают обязанности аудиторов по оценке адекватности средств системы внутреннего контроля аудируемой организации, а также установлению фактов их использования и документированию результатов данной оценки. В международной практике данные обязанности аудиторов регламентируются МСА 330, в котором указываются процедуры, которые аудитор обязан осуществить при оценке внутренних рисков. Среди действующих федеральных стандартов аудиторской деятельности ПСАД № 8 содержит положения, указывающие на необходимость разработки аудиторских процедур, которые также связаны с оцененными рисками существенно го искажения.

Более кратко сравнительную характеристику всех международных стандартов, относящихся к группе «Оценка рисков и противодействие выявленным рискам» можно представить ниже в таблице 3.

Таким образом, отличительными чертами международных стандартов аудита являются их логичная систематизация, более понятная структура изложения по сравнению с федеральными стандартами аудиторской деятельности. Поэтому можно с уверенностью сказать, что изучение МСА оказывает огромную помощь в понимании ПСАД. Не нашедшие отражения в российских стандартах нормы международных стандартов аудита позволяют понять как логику, так и взаимосвязь многих положений.

Таблица 3. Сравнительная характеристика российских и международных стандартов аудиторской деятельности

№ п/п	Наименование международного стандарта аудита	Наименование российского правила (стандарта) аудиторской деятельности	Сравнительная характеристика
1.	MCA 300 «Планирование аудита финансовой отчетности»	ПСАД №3 Планирование аудита	Российский стандарт имеет более лаконичную структуру, при этом содержит более детальную информацию о планировании аудита. Имеются серьезные расхождения в содержании.
2.	MCA 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации»	ПСАД №8 Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности.	В отличие от MCA ПСАД 8 содержит отдельный раздел, описывающий необходимость понимания деятельности экономического субъекта.
3.	MCA 320 «Существенность в планировании и проведении аудита»	ПСАД №4 Существенность в аудите	Российский стандарт является более подробным по сравнению с международным. В нем содержатся дополнительные требования по разработке внутренних методик и стандартов по определению уровня существенности в процессе аудита.
4.	MCA 402 «Особенности аудита предприятия, пользующегося услугами обслуживающей организации»	ПСАД №25. Учет особенностей аудируемого лица, финансовую (бухгалтерскую) отчетность которого подготавливает специализированная организация	Российский стандарт максимально приближен к требованиям MCA 402. Особых расхождений и различий между стандартами выявлено не было.

Важным аспектом введения MCA в российскую практику аудита также связано с тем, что сами аудиторские организации России являются в основном представителями малого (80%) и среднего бизнеса (7,5%). Среднесписочная численность сотрудников в данных организациях не превышает 8-10 человек. Это говорит о том, что небольшим аудиторским компаниям очень сложно завоевать свою долю рынка, опираясь только на российские стандарты аудиторской деятельности. Им крайне необходимо повышать уровень эффективности и качество оказываемых аудиторских услуг. И это без учета четырех крупных аудиторских компаний, PWC, KPMG, Deloitte, Ernst&Young, на которые приходится и огромное, по меркам аудиторских организаций, количество сотрудников, и большая доля дохода от аудита на всем российском рынке (по данным 2014 года доля данных компаний на российском рынке аудиторских услуг составляла порядка 64%).

Из вышеперечисленного также следует, что аудиторским организациям, являющимся представителями малого бизнеса очень важно поддерживать высокий уровень качества оказываемых аудиторских услуг, а также повышать эффективность своей деятельности. Одним из направлений повышения эффективности деятельности аудиторских организаций в свою очередь и является сближение между-

народных и российских стандартов аудиторской деятельности.

В заключении можно сделать вывод о том, что различие между Федеральными стандартами аудиторской деятельности (ПСАД) и Международными стандартами аудита (MCA) не столь значительны. Основные различия, по мнению обусловлены следующими причинами:

- формальными различиями (оформление документов и стилистика), реформой международных стандартов аудита;
- наличием в MCA особенностей (документирование, планирование, контроль качества и пр.) для малых и средних аудиторских компаний, наличием отдельного MCA;
- содержание российских стандартов является более лаконичным.

Необходимо также отметить, что российский аудит скоро придет к применению международных стандартов на законодательной основе. Поэтому дальнейшее изучение международных стандартов может привести к более эффективному осуществлению аудиторскими организациями своих функций, а также адаптирует их к сотрудничеству с международными компаниями и более гармоничному переходу на международные стандарты.

#### Библиографический список

1. Федеральные стандарты аудиторской деятельности и Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения: 11.02.2016).
2. Зацаринная Е.И., Проданова Н.А. Международные стандарты аудита, Учебное пособие., / Издательство: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012г. С.102-107.
3. Башкурова Р.Х., Проданова Н.А. Сравнительный анализ учета арендных операций по российским стандартам бухгалтерского учета и требованиям МСФО. // Сборник материалов II международной межвузовской научно-практической конференции, посвященной памяти проф. Петровой В.И. и проф. Баканова М.И.. 2016. С. 26-33.
4. Герасимова А.Р. Сравнение международных стандартов аудита и федеральных стандартов аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости. 2015. № 1. С. 14-16.
5. Кривецкая Т.П., Плотников К.С. Международные финансовые стандарты: методика проведения аудита отчетности / Т.П. Кривецкая, К.С. Плотникова // Издательство Вестник Аксор 2012. №2 С.22

6. Массарыгина В.Ф. О методических подходах к выявлению и оценке аудиторских рисков // Аудитор. 2014. № 9. С.18 - 23.
7. Научно-учебный центр Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова - Ситуационный центр социально-экономического развития регионов Российской Федерации // <http://sc-reu.ru/>

#### References

1. Federal'nye standarty auditorskoj deyatel'nosti i Federal'nye pravila (standarty) auditorskoj deyatel'nosti. URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (data obrashcheniya: 11.02.2016).
2. Zaccarinnaya E.I., Prodanova N.A. Mezhdunarodnye standarty audita, Uchebnoe posobie., / Izdatel'stvo: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012g. S.102-107.
3. Bashkurova R.H., Prodanova N.A. Sravnitel'nyj analiz ucheta arendnyh operacij po rossijskim standartam buhgalterskogo ucheta i trebovaniyam MSFO. // Sbornik materialov II mezhdunarodnoj mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoj konferencii, posvyashchennoj pamyati prof. Petrovoj V.I. i prof. Bakanova M.I.. 2016. S. 26-33.
4. Gerasimova A.R. Sravnenie mezhdunarodnyh standartov audita i federal'nyh standartov auditorskoj deyatel'nosti // Auditorskie vedomosti. 2015. № 1. S. 14-16.
5. Kriveckaya T.P., Plotnikova K.S. Mezhdunarodnye finansovyje standarty: metodika provedeniya audita otchetnosti / T.P. Kriveckaya, K.S. Plotnikova // Izdatel'stvo Vestnik Aksor 2012. №2 S.22
6. Massarygina V.F. O metodicheskikh podhodah k vyvavleniyu i ocenke auditorских riskov // Auditor. 2014. № 9. S.18 - 23.
7. Nauchno-uchebnyj centr Rossijskogo ehkonomicheskogo universiteta im. G.V.Plekhanova - Situacionnyj centr social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regionov Rossijskoj federacii // <http://sc-reu.ru/>

## ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ ТАКТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ

**Кузнецова О.Р.**, к.э.н., доцент, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

**Иванова А.Д.**, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию влияния ценовой политики в формировании прибыли организации. Рассмотрены основные этапы разработки ценовой политики. Проанализированы элементы тактики ценообразования АО «Даггомз». Проведен расчет изменения прибыли организации при использовании системы скидок. Сделаны выводы о необходимости учета влияния ценовых факторов на величину прибыли при построении стратегии и тактики ценообразования.

**Ключевые слова:** Цена, ценообразование, ценовая политика, ценовая тактика, прибыль.

**Abstract:** The article is devoted to the study of the influence of pricing policy in the formation of the profit of the organization. The main stages of price policy development are considered. The elements of the tactics of pricing of JSC «Daggomz» are analyzed. The changes in the profit of the organization are calculated using the discount system. The conclusion is made that it is necessary to take into account the influence of price factors on the amount of profit when building a strategy and tactics of pricing.

**Keywords:** Price, pricing, price policy, price tactics, profit.

Цены и ценообразование являются основными элементами современной рыночной экономики. Ценообразование по определению многих авторов, в том числе Замина В.А. - это процесс формирования цены на товар или услугу. Он является частью ценовой политики предприятия и зависит от множества внутренних и внешних факторов [4; 12]. В любых условиях фирме необходимо анализировать последствия принятия того или иного решения при установке цен, поэтому успешные предприятия разрабатывают грамотную ценовую политику. Ценовая политика - это общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен на свои товары и услуги [8; 65].

Процесс ценообразования начинается с общего представления предприятием целей, которых оно хочет достичь в результате продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг). Чаще всего у организации множество различных целей, и их реализация возможна в краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе. Основной целью организации может быть не только максимизация прибыли, так как фирма не может на длительных интервалах времени добиваться максимальной прибыльности (не может учесть всех внешних ограничений) [7; 111-113]. Ниже приведены наиболее часто встречающиеся цели ценовой политики организации (рисунок 1):



Рисунок 1 - Цели, определяющие ценовую политику организации [1; 89]

- обеспечение дальнейшего существования фирмы - в условиях высокой конкуренции, снижения спроса или в ином неблагоприятном положении фирма прибегает к значительным ценовым уступкам. Цена будет снижаться до тех пор, пока ее величина будет покрывать часть переменных и постоянных издержек производства продукции;
- максимизация прибыли - предприятие производит оценку предварительного спроса и издержек по каждому уровню цен (то есть по альтернативной цене) и выбирает ту цену, которая принесет максимальную прибыль в краткосрочном периоде;
- максимизация по показателю «доля рынка» - компания придерживается следующей позиции: наибольшая занимаемая доля рынка дает преимущества в виде низких издержек и высоких долгосрочных прибылей;
- завоевание лидерства по показателю «качество продукции» - компания, закрепившая за собой позицию лидера по качеству, может устанавливать

- максимальную цену на свою продукцию, чтобы покрыть высокие затраты на проводимые НИОКР и другие затраты, связанные с повышением качества;
  - максимизация объемов продаж - организация так устанавливает цены и организует производство, чтобы максимально увеличить объем продаж. Считается, что данное увеличение сбыта, приведет к снижению издержек, а значит и увеличению прибыли [6; 42-50].
- Подобных целей может быть множество, и в зависимости от выбранной цели организация занимает позицию либо новатора, либо консерватора. Первая выражается в достижении высоких темпов роста, будь то наращивание оборота или продаж. Вторая состоит в удержании рыночной позиции, что достигается в условиях стабилизации цен и прибыльности. Умеренная прибыльность - надежная гарантия достижения долгосрочной стратегической цели - роста стоимости самой фирмы [3; 13-14].

Выбор цели ценовой политики является первым этапом процесса ценообразования на предприятии. В экономической литературе выделяют следующие этапы:

- анализ и оценка спроса;
- анализ и оценка издержек;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены [7; 115].

Определение спроса - второй важный этап установления цены. На данном этапе фирма проводит оценку спроса при разных ценах и выясняет причины его изменения. Спрос будет определять верхнюю границу уровня цен фирмы, тогда как нижнюю границу устанавливает сумма валовых издержек производства (постоянных и переменных). Это важно учитывать при снижении цены, когда появляется реальная угроза несения убытков из-за установления уровня цен ниже издержек. Влияет на цену также поведение конкурентов и цены на их продукцию. Для получения данных о цене товаров конкурентов и их отличительных черт проводится покупка таких товаров, проводится сравнительный анализ качества, цен и иных характеристик между товарами конкурентов и данной фирмы, что в дальнейшем используется для ценообразования. Затем фирма может приступить к определению цены на товар.

Определение исходной цены на продукцию осуществляется с помощью методов ценообразования. При этом необходимо помнить, что рынок в дальнейшем может несколько скорректировать цену, а цена, рассчитанная организацией, является лишь желаемой в соответствии с поставленной целью. Наиболее часто в ценообразовании используются затратные, рыночные и параметрические методы.

Пройдя все этапы, организация может устанавливать окончательную цену на товар, учитывая психологическое восприятие цены покупателями, реакцию конкурентов, политику государства в области ценообразования, инфляционные ожидания и иные аспекты, влияющие на уровень цены. Данный

процесс является корректировкой цены и получил название ценовой тактики.

Ценовая тактика (или рыночная корректировка цены) - это совокупность различных тактических мер (скидки, надбавки к ценам, установление психологически привлекательных цен и т.д.) по управлению ценами на продукцию предприятия с целью решения поставленных перед специалистами задач.

Далее представлены результаты исследования отдельных этапов ценообразования Акционерного Общества «Даггомз».

Акционерное Общество «Даггомз» является крупнейшим производителем молочной продукции в городе Комсомольске-на-Амуре и в Дальневосточном регионе. На сегодняшний день предприятие выпускает более 120 наименований продукции, а объемы производства и реализации составляют более 2 тысяч тонн ежемесячно. Около 70 % всей продукции реализуется в Комсомольске-на-Амуре через собственную розничную сеть.

Цель ценообразования (а она совпадает с целью деятельности предприятия) АО «Даггомз» - максимизация прибыли. Предприятие использует затратный метод ценообразования - цена рассчитывается путем прибавления к полным издержкам производства (переменным и постоянным) прибыли, которую фирма рассчитывает получить. Расчет цены может быть осуществлен по формуле 1:

$$P = C \cdot \left(1 + \frac{R}{100}\right) \quad (1)$$

где P — продажная цена, р.  
C — полные издержки на единицу продукции, р.;  
R — ожидаемая (нормативная) рентабельность.

В таблице 1 представлен расчет затрат на производство одной тонны молока ультрапастеризованного, 3,2% жирности (далее - молоко), величина которых станет основой формирования цены на пакет молока, объемом 1000 грамм

Таблица 1 - Затраты на производство молока

Переменные издержки, р./тн		Постоянные издержки, р.	
Сырье	32139,50	Амортизация	213,99
Вспомогательные материалы	5417,15	Транспортные расходы	163,45
Заработная плата	773,73	Холод	397,05
Социальные отчисления	235,21	Общепроизводственные расходы	921,41
Электроэнергия	56,13	Общехозяйственные расходы	2033,94
Вода	147,36		
Топливо	215,59		
Итого	38984,67	Итого	3729,84

С учетом заложенного процента рентабельности 47,5 % цена будет составлять:

$$P = \frac{38984,67 + 3729,84}{1000} \cdot \left(1 + \frac{47,5}{100}\right) = 63 \text{ р.}$$

Данный метод определения цены имеет главный недостаток - при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар и конкуренция на рынке. Поэтому возможна ситуация, когда товар при данной цене не будет пользоваться спросом, а продукция конкурентов может быть лучше по качеству и более известна покупателю благодаря рекламе. Однако АО «Даггомз» удается ежегодно увеличивать объемы продаж продукции соб-

ственного производства. На динамику роста объемов производства повлияли не только эффективная работа по изучению рынка, расширение ассортимента продукции и диверсификация производства, но и определенная тактика ценообразования. Тактическая мера предприятия заключается в системе скидок покупателям и регламентируется внутренним положением «О предоставлении скидок оптовым покупателям». Согласно данному положению скидка устанавливается в зависимости от объема закупки. Набор базовых скидок представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Базовые скидки для клиентов, приобретающих продукцию АО «Дакгомз»

Объем продаж в месяц, кг/литр		Размер скидки, %
от	до	
6000	9000	1
9001	12000	2
12001	15000	3
15001	20000	4
20001	35000	5
35001	50000	6
50001	75000	7
75001	105000	8
105001	150000	9
150001	200000	10
200001	250000	13
250001	300000	15
300001		20

В соответствии с данными таблицы оптовым покупателям продукции АО «Дакгомз» предоставляются скидки, что увеличивает объемы продаж и, соответственно, прибыль предприятия. Прибыль как финансовый результат выступает в следующих формах: валовая, от продаж, налогооблагаемая, чистая. В дальнейшем будет рассматриваться именно валовая прибыль, которая определяется по формуле 2:

$$\Pi_{\text{вал}} = V_{\text{вал}} - C, \quad (2)$$

где  $\Pi_{\text{вал}}$  - валовая прибыль, р.;

$V_{\text{вал}}$  - валовая выручка, р.;

$C$  - себестоимость товаров (работ, услуг), р.

Валовая выручка в свою очередь состоит из поступлений от основной деятельности [9; 241].

Более подробно формулу можно представить в следующем виде (формула 3):

$$\Pi_{\text{вал}} = \sum(q \cdot z) - \sum(q \cdot P) - F \quad (3)$$

где  $q$  - объем продукции, шт.;

$z$  - цена продукции, р.;

$P$  - сумма переменных издержек на единицу продукции, р.;

$F$  - сумма постоянных издержек, р.

Чтобы обеспечить стабильный прирост прибыли (а это и есть цель ценообразования), необходимо постоянно искать резервы ее увеличения. Исследование влияния изменения цены на изменение величины прибыли является важнейшим элементом в системе управления прибылью. Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения. Они выявляются

как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов.

Резервы роста прибыли заключаются в следующем: увеличение объема реализации услуг; рост цен; снижение себестоимости продукции; рост рентабельности; обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции (работ, услуг) [10; 40].

Система скидок, применяемая в организации, позволяет увеличить объем реализации за счет снижения цены.

Эффективность использования системы скидок и влияние данного приема ценовой тактики на величину прибыли предприятия рассмотрим на примере упомянутой ранее молока.

Одним из крупных покупателей продукции молокозавода является ООО «Самбери». В торговые сети покупателя поступает ежемесячно в среднем 9 135 килограмм продукции молокозавода. В соответствии с данными таблицы 2 покупателю предоставляется скидка в размере 2 %. Величина скидок базовая и может меняться в зависимости от текущей ситуации на рынке. Чтобы увеличить объемы продаж можно установить для покупателя скидку в размере 10 % на всю продукцию, в том числе на «Молоко». В свою очередь клиент гарантирует повысить объем закупки данного товара с 343 до 493 килограммов в месяц, а также расширить полочное пространство для товара. Кроме того, АО «Дакгомз» получит ценовое преимущество перед основным конкурентом (таблица 3), а это укрепит позиции молокозавода на рынке.

Таблица 3 - Цены на «Молоко» при различных размерах скидок

Оптовая цена без НДС, р.	Цена конкурента, р.	Оптовая цена без НДС с учетом скидки 2 %, р.	Оптовая цена без НДС с учетом скидки 10 %, р.
63	58	61,74	56,7

В таблице 4 представлен расчет валовой прибыли от продажи молока при применении различных скидок, а также относительное изменение прибыли.

Таблица 4 - Расчет валовой прибыли от продаж «Молока» при различных размерах скидок

Размер скидки, %	Валовая прибыль от продаж, р.	Прирост прибыли, %
Без применения скидок	$\Pi_{\text{вал}} = \sum(300 \cdot 63) - \sum(300 \cdot 38,98467) - 3729,84 = 3474,76$	-
2	$\Pi_{\text{вал}} = \sum(343 \cdot 61,64) - \sum(343 \cdot 38,98467) - 3729,84 = 4075,24$	17,28
10	$\Pi_{\text{вал}} = \sum(493 \cdot 56,7) - \sum(493 \cdot 38,98467) - 3729,84 = 5003,82$	22,79

Таким образом, снижение цены на 10 % привело валовой прибыли на 44 %, что говорит об эффективности применения системы скидок.

Механизм данного приема ценовой тактики является по своей сути операционным левереджем. Операционный левередж отражает степень превышения темпов изменения прибыли от продаж над



темпами изменения выручки от продаж. Во многих случаях применение этого показателя при планировании увеличения или снижения объемов выручки от продаж помогает в одно и то же время определить как прирост, так и уменьшение прибыли. Или, наоборот, в случае, если в плановом периоде организация ставит целью достижение определенной величины прибыли, операционный левередж поможет установить размер выручки от продаж, обеспечивающий необходимую прибыль [2; 13-15].

Процесс использования операционного левереджа находится в зависимости от факторов, действующих на рост или снижение выручки от продаж в плановом периоде в сравнении с базисным периодом. Факторами являются либо динамика цен, либо динамика натурального объема продаж, либо оба фактора одновременно. Чаще всего, на практике выручка подвергается изменениям под влиянием действия обоих факторов в одно и то же время. Однако большое значение при планировании прибыли играют степень и направление воздействия на выручку каждого фактора. Динамика выручки от продаж в результате уменьшения или увеличения цен на реализуемые товары, работы, услуги сказывается на размере прибыли иначе, чем динамика выручки в результате изменения натурального объема продаж [5; 36-37].

Темпы изменения прибыли можно рассчитать вторым способом (формула 4):

$$\frac{\Delta\Pi}{\Pi_0} \cdot 100 = L_c \cdot I_c \cdot (1 + I_n) + L_n \cdot I_n \quad (4)$$

где  $\frac{\Delta\Pi}{\Pi_0}$  - темп прироста (снижения) прибыли от продаж, в долях единицы;  
 $I_c$  - изменение цен на реализуемые услуги, в долях единицы;  
 $I_n$  - изменение натурального объема продаж, в долях единицы;  
 $L_c$  - ценовой левередж, раз;  
 $L_n$  - натуральный левередж, раз.

Лeverедж натуральный можно найти по формуле

$$L_n = (V_0 - P_0) / \Pi_0 \quad (5)$$

где  $L_n$  - левередж натуральный, раз;  
 $V_0$  - выручка базисного периода, р.;  
 $P_0$  - переменные затраты базисного периода, р.  
 $\Pi_0$  - базисная прибыль от продаж, р.

Лeverедж натуральный составит 2 раза:

$$L_n = \frac{18900 - 11695}{3474,76} = 2 \text{ раза}$$

Лeverедж ценовой можно найти по формуле 6:

$$L_c = V_0 / \Pi_0 \quad (6)$$

где  $L_c$  - ценовой левередж, раз;  
 Лeverедж натуральный составит 5,4 раза:

$$L_c = \frac{18900}{3474,76} = 5,4 \text{ раза}$$

Таким образом, изменение прибыли при снижении цены на 10 % равно:

$$\frac{\Delta\Pi}{\Pi_0} \cdot 100 = (5,4 \cdot (-0,1) \cdot (1 + 0,6467) + 2 \cdot 0,6467) \cdot 100 = 40,4 \%$$

Оба способа расчета прироста валовой прибыли показали, что предоставление покупателю скидки в размере 10 % приводит к увеличению выручки от реализации, а прибыль предприятия увеличивается более чем на 40 %.

От правильно разработанной ценовой политики организации будет зависеть его коммерческий успех. Знание и учет влияния ценовых факторов на изменение прибыли позволит принять взвешенные и оптимальные решения при формировании стратегии и тактики ценообразования. Результаты проведенного исследования нашли практическое применение в АО «Дакгомз». Создание и использование системы скидок способствует увеличению объемов продаж, повышению конкурентоспособности продукции на рынке и укреплению делового сотрудничества с оптовыми покупателями.

#### Библиографический список

1. Дейли, Д.Л. Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества. М., 2015, с. 302
2. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Молодой ученый. 2015. № 11.3, с. 13-15
3. Есипов, В.Е. Цены и ценообразование. Спб., 2014, с. 560
4. Зимин, В.А. Ценообразование. Самара, 2015, с. 215
5. Крейнина, М.Н. Операционный левередж как инструмент планирования прибыли от продаж / Финансовый менеджмент. 2013. № 1, с. 36-39
6. Кузнецов Д. Н., Литовченко В.В., Кузнецова О.Р., Несмачных О.В. Механизм процесс-ориентированного ценообразования на промышленную продукцию как средство управления организацией: Монография. Комсомольск-на-Амуре, 2013, с. 188
7. Шевчук, Д.А. Ценообразование. М., 2013, с. 240
8. Шуляк, П.Н. Ценообразование. М., 2013, с. 193
9. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М., 2012, с. 415
10. Яцюк, Н.А. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия / Аудит и финансовый анализ. 2015. № 1, с. 40.

#### References

1. Dejli, D.L. Effektivnoe cenoobrazovanie - osnovy konkurentnogo preimushchestva. M., 2015, s. 302
2. Vagazova, G.R. 'Sushchnost' finansovykh rezul'tatov deyatel'nosti predpriyatiya / Molodoy uchenyj. 2015. № 11.3, s. 13-15
3. Esipov, V.E. Ceny i cenoobrazovanie. Spb., 2014, s. 560
4. Zimin, V.A. Cenoobrazovanie. Samara, 2015, s. 215
5. Krejtnina, M.N. Operacionnyj leveredzh kak instrument planirovaniya pribyli ot prodazh / Finansovyy menedzhment. 2013. № 1, s. 36-39
6. Kuznecov D. N., Litovchenko V.V., Kuznecova O.R., Nesmachnyh O.V. Mekhanizm process-orientirovannogo cenoobrazovaniya na promyshlennuyu produkcuyu kak sredstvo upravleniya organizaciej: Monografiya. Komsomol'sk-na-Amure, 2013, s. 188
7. Shevchuk, D.A. Cenoobrazovanie. M., 2013, s. 240
8. Shulyak, P.N. Cenoobrazovanie. M., 2013, s. 193
9. Sheremet, A.D. Kompleksnyj analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti. M., 2012, s. 415
10. Yacyuk, N.A. Ocenka finansovykh rezul'tatov deyatel'nosti predpriyatiya / Audit i finansovyy analiz. 2015. № 1, s. 40.

## ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Мазлова И.И., Астраханский государственный университет

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

Кашкарова И.А., старший преподаватель, Астраханский ГМУ Минздрава России

**Аннотация:** В статье рассмотрен процесс формирования профессиональных компетенций будущих врачей в аспекте подготовки управленческого резерва для сферы здравоохранения. Сделан вывод о том, что в ходе профессиональной подготовки будущих врачей необходимо формировать те профессиональные компетенции, из которых складывается круг полномочий врача, как менеджера, а подготовка менеджера в здравоохранении может происходить только в ходе и на основании высшего медицинского образования.

В статье представлено предложение по разработке программы «компетентностной» подготовки врача к работе с пациентами, инфицированными ВИЧ, которая будет представлять собой совокупность требований, обязательных при реализации образовательных программ для студентов медицинского вуза.

**Ключевые слова:** повышение квалификации, подготовка менеджеров в сфере здравоохранения, профессиональные компетенции врачей, общественное здоровье и организация здравоохранения.

**Abstract:** In article process of formation of professional competences of future doctors of aspect of preparation of an administrative reserve for health sector is considered. The conclusion that during vocational training of future doctors it is necessary to form those professional competences of which there is a circle of powers of the doctor as manager, and training of the manager in health care can happen only in the course and on the basis of the higher medical education is drawn.

The offer on development of the program of "competence-based" training of the doctor for work with the patients infected with HIV which will be is presented in article represents set of the requirements obligatory at realization of educational programs for students of medical school.

**Keywords:** professional development, training of managers in health sector, professional competences of doctors, public health and the organization of health care.

Стремление быстро перестроить систему повышения квалификации руководителей и отсутствие комплекса соответствующих организационно-педагогических условий создания системы подготовки профессиональных кадров управления в здравоохранении, выявили неспособность менеджеров-неврачей принимать эффективные управленческие решения в сфере здравоохранения. Поэтому одной из задач здравоохранения является подготовка менеджеров, в том числе и в соответствии с действующим законодательством (руководителем медицинских организаций и медицинских структурных подразделений иных организаций может являться врач, прошедший специализацию по направлению «Общественное здоровье и организация здравоохранения»). Поэтому процесс формирования профессиональных компетенций будущих врачей необходимо рассматривать в аспекте подготовки управленческого резерва для сферы здравоохранения.

В рамках методологического подхода профессиональная компетентность рассматривается как системообразующее свойство саморегулирующейся системы «врач – пациент». Такой подход позволяет исследовать проблему формирования профессиональной компетенции врача, как менеджера, с точки зрения разных уровней этого взаимодействия.

Профессиональная компетенция врача (далее ПК) рассматривается как интегративное свойство личности врача, включающее совокупность компетенций в области знаний и готовность к профессиональной деятельности, проявляющуюся в ее результатах и качестве. Постановка целей образования и их достижение в ходе получения образования в медицинском ВУЗе представляет особую важность, так как от внедрения современных медицинских технологий зависит борьба со многими опасными, прежде всего, социально-значимыми заболеваниями, а значит – сохранение здоровья населения страны.

Хорошо известно, какое огромное влияние оказывает широкое распространение эпидемии ВИЧ/СПИДа на социальную стабильность в современном обществе. Специфика социального характера распространения ВИЧ-инфекции в Российской

Федерации проявляется в культурных особенностях, в особом отношении граждан к проблеме СПИДа, низком уровне информированности, специфическом инфантильном отношении к мерам личной безопасности, склонности к рискованному поведению, распространению наркомании, проституция, гомосексуализм, стигмы и дискриминации в отношении к «инфицированным лицам», недостаточной подготовленности части медицинских работников к эффективному взаимодействию с такими пациентами – все это негативно сказывается на возможности противодействия эпидемии и снижении динамики распространения инфекции. Поэтому управление процессом формирования адекватного и толерантного отношения как к самой теме ВИЧ-инфекции, так и к людям, инфицированным ВИЧ, со стороны общества в целом и медицинского сообщества в частности становится все более необходимой задачей [1]. В связи с этим актуализируется такая характеристика взаимодействия между врачом и пациентом (например, инфицированным ВИЧ), как управление этим взаимодействием. Таким образом, речь идет о рассмотрении возможностей проекций управления врачом взаимодействием с пациентом на формирование профессиональной компетенции врача, как менеджера в системе здравоохранения.

Одним из направлений эффективной работы по предотвращению распространения ВИЧ-инфекции на территории Российской Федерации является повышение профессиональной компетенции врача в сфере оказания помощи пациентам, инфицированным ВИЧ. Это достигается при программно-плановом подходе к данной деятельности в течение продолжительного срока времени.

Управление данной деятельностью требует повышения квалификации как существующих специалистов, так и будущих врачей. Данный процесс требует такого понимания взаимодействия врача и пациента, который подразумевает врача в качестве менеджера процесса лечения и реабилитации (замедления течения болезни), управленца в узком и широком смысле этого слова.

Особенностью подготовки кадров в здравоохранении является ситуация, при которой выпускник

имеет право вести лечебно-профилактическую деятельность только под контролем соответствующих специалистов, он имеет право выполнять научно-исследовательскую работу по теоретическим и фундаментальным направлениям медицины и занимать врачебные должности, которые не связаны с самостоятельным ведением больных. В то же время, чтобы врачу стать эффективным менеджером и овладеть соответствующими компетенциями, требуется личная установка на овладение компетенциями менеджера и прохождение специализации по направлению «Общественное здоровье и организация здравоохранения». Возможна регистрация таких управленческих кадров, владеющих специальными профессиональными компетенциями. По аналогии, как в системе добровольной сертификации в Рестрах, для регистрации участников систем, выданных, приостановленных и отмененных сертификатов судебных экспертов и судебно-экспертных лабораторий [2].

Таким образом, необходима разработка программа «компетентностной» подготовки врача к работе с пациентами, инфицированными ВИЧ, которая будет представлять собой совокупность требований, обязательных при реализации образовательных программ для студентов медицинского вуза. Одна из важнейших задач предлагаемой программы — обеспечение, с одной стороны, единства требований к специалисту, взаимодействующему с пациентом, инфицированным ВИЧ, и, с другой стороны, соразвимости компетенций врача центра СПИДа с уровнями квалификаций аналогичных специалистов других учреждений здравоохранения. Реализация компетентностного подхода в подготовке врачей к работе с ВИЧ-инфицированными позволит гарантировать качество медицинской помощи, оказываемой данной категории пациентов.

Врач является менеджером лечебного процесса в диаде врач-пациент, с коллегами, с родственниками и социальным окружением пациента. От того, на каком уровне развития находятся его обученность, профессиональная подготовленность, профессиональный опыт и профессиональная культура, то есть профессиональная компетенция, зависит эффективность результата взаимодействия.

Профессиональная компетенция предполагает наличие у руководителя тех качеств личности, которые позволяют ему наиболее эффективно осуществлять управленческие функции в меняющихся социально-экономических условиях. То есть, в рамках предлагаемой программы необходимо провести экспликация (перенос) компонентов профессиональной компетентности менеджера в деятельность врача на уровне самоменеджмента.

Таким образом, выявлено, что в ходе профессиональной подготовки будущих врачей необходимо формировать те профессиональные компетенции, из которых складывается круг полномочий врача, как менеджера.

Продолжительная управленческая деятельность у руководителей формирует определенные психологические функциональные системы, например: профессиональную память, мышление, рефлексию, складывается особый, профессиональный, тип личности. Поэтому, учитывая специфику работы в здравоохранении, считаем, что подготовка менеджера в здравоохранении может происходить только в ходе и на основании высшего медицинского образования.

К потенциальным компетенциям медицинских работников могут быть отнесены следующие:

1. Владение знаниями по важнейшим проблемам здравоохранения (профилактики и лечения) и накопление соответствующей информации ввиду изменяющейся ситуации в мировом здравоохране-

нии и увеличении требований к профессиональной деятельности; собственное позитивное отношение к здоровью и здоровому образу жизни; повышение личного и профессионального интеллекта.

2. Взаимодействие с социумом (медицинская среда), коммуникационные сотрудничества: коллегияльное сотрудничество, отношения «врач-пациент».

3. Готовность к выполнению усложняющихся профессиональных задач и быстрый поиск адекватных подходов к их решению, интерес к современным информационным инновациям.

Говоря об особенностях профессиональной компетентности врача, взаимодействующего с пациентами с ВИЧ/СПИДом, следует рассмотреть основные аспекты, обуславливающие сформированность ее компонентов, прежде всего, в области социальных отношений. В работе врача с ВИЧ-инфицированным пациентом можно выделить когнитивный, эмоциональный и поведенческий аспекты.

Когнитивный аспект раскрывается в уровне осведомленности врачей о ВИЧ/СПИДе, то есть в объеме информации, которой они владеют, а также адекватности качества этой информации профессиональным задачам, которые стоят перед ними в их ежедневной практике.

Эмоциональный аспект проявляется в эмоциональном отношении медицинских работников к пациентам с ВИЧ/СПИДом. Эпидемия ВИЧ-инфекции привела к появлению в обществе предубеждения по отношению к «инфицированным лицам»; формы стигмы и дискриминации, с которыми сталкиваются люди, живущие с ВИЧ/СПИДом многообразны и сложны. Социально-психологические последствия ВИЧ-инфекции проявляются на нескольких уровнях: личностном (индивидуальности), межличностном (общество), внутригрупповом (семья, ВИЧ-позитивное сообщество). Эти последствия могут быть как позитивными, так и негативными (дискриминация, негативное отношение к ВИЧ-инфицированным со стороны работников здравоохранения, что противоречит всем нормам и принципам медицинской этики и деонтологии).

С поведенческим аспектом связан собственно процесс общения врача с ВИЧ-инфицированным пациентом. Известно, что лечебный процесс обусловлен характером терапевтического взаимодействия врача и пациента, поэтому психологические особенности каждого из них определяют результаты лечения. Пациент с ВИЧ – не простой пациент. Это человек, который на протяжении длительного времени – с момента возникновения подозрения о возможном заражении и до последнего мгновения жизни – находится в состоянии переживания хронического дистресса: обида, вина, страх составляют содержание этих переживаний. Таким образом, для наиболее эффективного терапевтического сотрудничества врачу необходимо помимо профессиональных медико-биологических знаний, умений и навыков обладать психологической компетентностью, клиническим мышлением, психологическими навыками общения (отсутствие реакции игнорирования, высокий уровень эмпатии и самоощущения, отношение к пациенту как к активному участнику взаимодействия), определенными личностными качествами.

С нашей точки зрения, основными компонентами профессиональной компетентности врача, работающего в сфере СПИД, являются: мотивационный, гностический, операционный и эмоционально-ценностный.

К мотивационному компоненту относятся профессиональные ценности, понимание значимости профессии, профессиональное мировоззрение, удовлетворенность трудом (осознание соответствия

уровня достигаемых результатов требованиям профессии), стремление к профессиональному росту, к гибкой переориентации в рамках профессии.

Когнитивный компонент составляют профессиональные знания – основа становления врача-профессионала, один из важнейших компонентов в формировании его профессиональной компетентности. Компетентность свидетельствует о наличии у врача определенных знаний о пациенте. Знание основных медицинских аспектов ВИЧ-инфекции, основ консультирования, формирования приверженности АРВТ.

Операционный компонент включает владение профессиональными и психологическими действиями, способы, приемы, умения, навыки, техники, технологии достижения разного рода результатов профессиональной деятельности; владение несколькими видами деятельности, общение в рамках профессии; способы профессиональной деятельности в меняющихся и в особых, экстремальных ситуациях).

Эмоционально-ценностный компонент профессиональной компетентности медика раскрывается в форме медицинской этики, деонтологии, в форме обогащения медицинского опыта и эмоционального уровня общения с больными, коллегами, в виде реакции на все то, что переживают Медик и больной во время общения и познания друг друга. Важным моментом профессиональной компетентности медика является культура поведения и умение строить межличностные отношения с пациентами. Забота о здоровье пациентов, милосердие в отношении к ним, стремление помочь профессиональными и чисто человеческими средствами составляют основу ценностной ориентации медика. Сослаться на свою работу [3].

Выполнение профессиональных обязанностей во врачебной деятельности требует «вхождения» в ситуацию болезни и ее переживания больным. Рассмотрение специфики взаимодействия врача и пациента, инфицированного ВИЧ, в диаде «врач-

пациент» позволит наиболее эффективно построить и скорректировать оптимальный процесс лечения пациентов. Больной находится в ситуации неопределенности и ожидания с дефицитом информации и непрогнозируемым исходом (страх, отчаяние, безнадёжность, депрессия), в эту ситуацию «входит» врач, чтобы, пусть временно, разделить ее с пациентом.

Именно поэтому при рассмотрении диады «врач-пациент» предполагаем развитие двух типов взаимоотношений. При авторитарном типе взаимоотношений позиция врача, компетентного для пациента и занимающего активную позицию, является авторитарной, в то время как пациент является ведомым. Авторитарные взаимоотношения целесообразны, так как облегчают психотерапевтические акции врача (гипносуггестия, эффект плацебо). В то же время такое доминирование врача над пациентом приводит к пассивности больного и препятствует выработке активного противодействия болезни.

При втором варианте взаимоотношений, основанном на «принципе партнерства», врач стремится к пробуждению активности пациента, демонстрируя эмпатическое отношение к нему. Активирующиеся при этом у пациента механизмы подражания и идентификации с врачом позволяют лучше усвоить лечебные установки врача.

Учитывая рекомендации Ташлыкова В.А. [4] по акцентированию принципа сотрудничества на начальном этапе работы, считаем, что по мере укрепления доверия пациента врач может переходить к более директивному стилю руководства поведением больного на втором и последующем этапах взаимодействия в диаде «врач-пациент».

Таким образом, компетентный в научной и практической медицине врач обладает готовностью к самостоятельной и ответственной профессиональной деятельности, к дополнительному образованию и постоянному повышению квалификации.

#### Библиографический список

1. «Государственная стратегия противодействия распространению ВИЧ-инфекции в Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2016 г. № 2203-р
2. Каширская Л.В., Кашкарова И.А., Карабашева М.Р. Вопросы применения экономической экспертизы: возможности и перспективы//Экономика и управление: проблемы и решения.-2015.-№12, том 3(48). - 2015 декабрь.- С. 194-203.
3. Таджиева И.И., Сердюков А.Г. О профессиональной компетентности врача как показателе его профессиональной адаптации в работе с ВИЧ-инфицированными//Медико-биологические и психолого-педагогические аспекты адаптации и социализации человека: Материалы 5-й Всероссийской научно-практической конференции, г. Волгоград, 18-21 февраля 2008 г. В 2 т. Т. 1. / Науч. ред. А.Б. Мулик. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008. – 394 с., С. 32.
4. Ташлыков, В. А. Психология лечебного процесса / В. А. Ташлыков. - Ленинград: Медицина, 1984. - 191 С.

#### References

1. «Gosudarstvennaya strategiya protivodejstvija rasprostraneniyu VICH-infekcii v Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda i dal'nejshuyu perspektivu», utverzhdannaya rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 20 oktjabrya 2016 g. № 2203-r
2. Kashirskaya L.V., Kashkarova I.A., Karabasheva M.R. Voprosy primeneniya ehkonomicheskoy ehkspertizy: vozmozhnosti i perspektivy//Ehkonomika i upravlenie: problemy i resheniya.-2015.-№12, tom 3(48). - 2015 dekabr'.- S. 194-203.
3. Tadzhiyeva I.I., Serdyukov A.G. O professional'noj kompetentnosti vracha kak pokazatele ego professional'noj adaptacii v rabote s VICH-inficirovannymi//Mediko-biologicheskie i psihologo-pedagogicheskie aspekty adaptacii i socializacii cheloveka: Materialy 5-j Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii, g. Volgograd, 18-21 fevralya 2008 g. V 2 t. T. 1. / Nauch. red. A.B. Mulik. – Volgograd: Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo, 2008. – 394 s., S. 32.
4. Tashlykov, V. A. Psihologiya lechebnogo processa / V. A. Tashlykov. - Leningrad: Medicina, 1984. - 191 S.

## СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

**Макаров А.А.**, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
**Москвитин Г.И.**, д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** Тенденции развития экономических систем придают всё большее значение развитию контрактных отношений. В современном обществе имеется множество различных проблем, мешающих развитию контрактных систем, одна из них – оппортунизм. На основе проведенного анализа был сделан вывод о вреде данных проявлений.

**Ключевые слова:** оппортунизм, экономическая система, контракт, социально-трудовые отношения, противоречие.

**Abstract:** Tendencies of the development of economic systems began paying more attention to the development of contractual relations. In modern society there are many different problems that interfere the development of contract systems. One of these problems is opportunism. On the basis of the analysis there was made the conclusion about the dangers of these manifestations.

**Keywords:** opportunism, economic system, contract, social and labor relations, contradiction.

Текущая экономическая ситуация в России, с момента перехода от плановой экономики к рыночной, всё больше показывает несостоятельность институциональной среды, которая выражается, в основном в недостаточной защищенности прав собственности, высоких рисках предпринимательства и долгосрочной инвестиционной политики. Стремление к систематизации этих рисков и снижению их негативного воздействия привело к постепенному переходу к контрактным системам экономических взаимоотношений и стало своего рода «планированием» в масштабе предприятия. Тем не менее, контрактная система имеет и свои серьезные недостатки, ставящие под угрозу всю систему экономических отношений, одним из них, без сомнения, можно назвать оппортунизм.

Оппортунизм, или преследование личного интереса с использованием нечестных методов, впервые ввел в современную экономическую теорию американский экономист Оливер Уильямсон в 1975г. [9, 26]. Само проявление таких человеческих качеств было открыто задолго до работ Уильямсона, но именно он объединил их с проблемой организации экономических отношений, в том числе и контрактных.

Тщательная проработка тех или иных контрактных отношений, обеспечение работы их внутренних механизмов и защита от тех или иных рисков являются основным видом затрат как времени и усилий, так и материально-ресурсных вложений. Известно, что одним из элементов новой институциональной экономической теории являются трансакционные издержки, которые зачастую могут проявляться на всех этапах выполнения контракта, в том числе и из-за оппортунистических действий как внутренних агентов, так и внешних контрагентов.

Согласно дальнейшему развитию изучения оппортунистических отношений другими учеными была сформированы различные системы классификации, включающие формы, виды, степени и систематичность проявления, в данной работе были систематизированы основные из них.

**Формы оппортунизма [8, 36-37]:**

- Активная – ложь, мошенничество, воровство
- Пассивная – низкая мотивация, отсутствие самоотдачи

**Виды оппортунизма [7, 59-81]:**

- Публичный – наблюдаемый в организации со стороны
- Частный – скрытый от внешних наблюдателей

**Степени оппортунизма [6, 216-227]:**

- С высокой выгодой

- С низкой выгодой
- Систематичность проявления оппортунизма [8, 41]:
- Проявляющиеся в стабильной экономической ситуации
  - Проявляющиеся в ситуации каких-либо изменений в организации

Применительно к контрактной системе, основанной на взаимоотношении «заказчик – исполнитель», в явных условиях асимметричности информации, исполнитель наиболее осведомлен о технологии процесса и конечном результате работы, нежели заказчик, что создает предпосылки к тем или иным видам уклонения исполнителя от своих обязанностей [4, 74-91]. Целью же заказчика, несомненно, выступает полное удовлетворение всех поставленных целей заказчиком в полном объеме. Вариантом решения этой проблемы является разработка внутрифирменного плана, согласно которому составляется система задач с распределением всем работникам определенных функций с дальнейшей оплатой выполненной работы. Таким образом, менеджер может равномерно распределять задания среди работников для сохранения желаемого качества и объема выпускаемой продукции (услуг), а так же минимизации трудовых усилий персонала, с возможностью перераспределения в случае необходимости.

Критерии проблемности данной области зависят непосредственно от сложности заданий, даваемых работникам. Несомненно, что более простая задача имеет больший шанс на успешное выполнение, но и эквивалент стоимости её – ниже. В такой ситуации, при наличии множества заданий имеющих различную сложность и стоимость, работник, будет стремиться выполнять в большей степени только те, что быстро достижимы, просты к пониманию и имеют достаточный уровень стоимости. При этом работник, ставит в ущерб те задания, что более сложны, как в плане выполнения, так и в плане понимания его цели, имеющие менее привлекательную ценность, что и ведет к возникновению так называемого оппортунизма.

Другой стороной проявлений могут быть те или иные действия со стороны вышестоящего звена менеджеров. Результатом их может стать преувеличение достижений, для получения вознаграждения (премии), или же наоборот занижение, для сокрытия и дальнейшего хищения резервов. Такой вид оппортунизма получил название «гейминг» и в экономически развитых странах является частью систем мошенничества, имеющих три основных подразделения: халтурная работа, искажение данных различных отчетностей, подтасовка результатов для

представления работы в лучшем виде [5: 315-325]. Как следствие, можно выделить, что такой вид работ на показатель, является наиболее подверженным проявлению оппортунизма, нежели более «плановые» типы экономических отношений.

Внедрение автоматических систем управления и электронного документооборота стало одной из мер как противодействия, так и способствования оппортунизму. Противодействием можно считать большую открытость и прозрачность данных, возможность обработки в реальном времени, постоянный мониторинг за счет аналитических систем, возможность организации проверки любых документов в любое время в любом месте. Автоматический электронный документооборот, в настоящее время, присущ уже не только крупным компаниям, но и многим средним и малым предприятиям. Применение таких систем позволяет более глубоко и точно отражать состояние компании, повысить оперативность работы по сравнению с классическим «бумажным» вариантом. Возможность более широко взглянуть на все положительные и негативные текущие факторы, позволяют вырабатывать большее количество альтернативных вариантов решений, а рассматривая их – принимать более взвешенные и обоснованные решения [3: 33]. Информационная структура организации, позволяющая эффективно накапливать, обрабатывать, сохранять и использовать различные данные в автоматизированном режиме, в сегодняшних реалиях бизнеса, позволяет получить дополнительное преимущество в конкурентной борьбе за сферы экономического влияния [1: 92].

Способствованием оппортунизму можно считать наличием доступа к таким системам, как со стороны работников, так и управляющего состава. Оппортунизм может выражаться в виде задержки или нарушении движения документов, фальсификации данных, в том числе с использованием стороннего программного обеспечения, копировании тех или иных данных представляющих корпоративную ценность.

Отдельным видом злонамеренного действия сотрудников или административного персонала можно выделить частичное или полное уничтожение всей автоматизированной системы путем повреждения, блокирования, удаления основного массива данных и, как следствие, нарушения, вплоть до полной стагнации, работы компании.

Развитие компьютерных технологий позволило оппортунистически настроенным работникам выйти на новый уровень противодействия, например, используя поддельные или украденные электронные подписи можно заключать многомиллионные сделки, продавать акции компании, увольнять или нанимать сотрудников, похищать любую информацию организации. Доступ к автоматизированным производствам даёт злоумышленникам возможность изменения процессов производства, от незначительного брака, до фатальных нарушений в работе предприятия и последующих техногенных аварий.

Наибольшее внимание здесь следует уделять операциям обработки информации [2: 140], имеющим большое значение для предприятия в целом. Если подменные данные прошли обработку и вошли в категорию доверенных, то дальнейшее их продвижение практически невозможно остановить, вплоть до реализации злонамеренных планов. Проблема отслеживания таких процессов является одной из первоочередных в современных электронных системах, являющихся неотъемлемой частью многих технологически важных процессов, отвечающих за жизнь и здоровье тысяч людей.

Однако отметим, что какие-либо крупные преступления, граничащие с «корпоративным террором» являются достаточно редкими, наибольшим проявлением оппортунизма в процессах автоматизированных систем управления можно считать подделку или фальсификацию производственных результатов.

Завышение или занижение которых, как говорилось выше, может играть большую роль, как для отдельного сотрудника-оппортуниста, так и для компании в целом.

В Российской практике чаще всего можно встретить вид оппортунизма, не направленный на получение какой-либо выгоды, а выражающийся в игнорировании трудовых заданий и растрате рабочего времени на личные дела. В данном случае одним из важнейших элементов стратегического управления компанией является возможность расчета и измерения уровня оппортунизма сотрудников. Зная, что уровень противодействия простых работников и администрации примерно равновесен, то его можно выразить отношением:

$$\frac{O_a}{O_c} = 1 \rightarrow \min$$

Где:  $O_a$  – Оппортунизм проявляемый администрацией;

$O_c$  – Оппортунизм проявляемый сотрудниками.

Данное отношение выражает взаимный оппортунизм, компенсация негатива которого взаимно стремится к нулю. Тем не менее, для правильности расчета необходимо иметь представление об уровне трудовых затрат времени и его потерь на производственные дела.

Рассмотрим пример проявления оппортунизма на примере компании «USIL LTD». Для выявления уровня оппортунизма был проведен хронометраж рабочего времени, наблюдатели фиксировали все процессы в скрытом режиме, сотрудники, при приеме на работу были уведомлены о том, что за ними могут скрытно наблюдать и контролировать их действия. На момент исследования было хронометрировано рабочее время 701 работника, имеющие схожие графики работы (9.00-18.30, с 30 минутным перерывом на обед).

Основная деятельность компании, связанная с производством товаров собственного производства из зарубежного и отечественного сырья и реализации его через оптовые сети сбыта, была разделена по трем отделам:

- Технологический (458 человек), занимающийся непосредственно производством товаров, обработкой сырья и проч.
- Административный (112 человека), занимающийся управлением сотрудниками и компанией в целом, заключение договоров о поставках, выплатах заработной платы и прочее.
- Отдел продаж (131 человек), занимающийся реализацией товара, непосредственным проведением торгов и анализом ситуации на рынке, подготовкой к заключению договоров и прочее.

Так же, все виды деятельности, по которым и проводилась текущая оценка, были разделены на два типа – производственные и не производственные.

К производственным были отнесены такие виды деятельности как:

- Выполнение непосредственных трудовых функций;
- Исполнение указаний руководителя;
- Использование телефонной связи в служебных целях;
- Использование компьютерной техники в служебных целях.

К не производственным:

- Отсутствие трудовой занятости, безделье;
- Использование телефонной связи в личных целях;
- Использование компьютерной техники в личных целях;

- Отсутствие на рабочем месте.

В данной работе были использованы и представлены данные тех производственных и непроизводственных видов деятельности сотрудников, что имеют высокую степень значимости трудозатрат и

трудопотерь для каждого отдела, и выявляются наиболее часто и просто. Сводные результаты исследований каждого отдела были выражены в следующих рисунках (1-3).

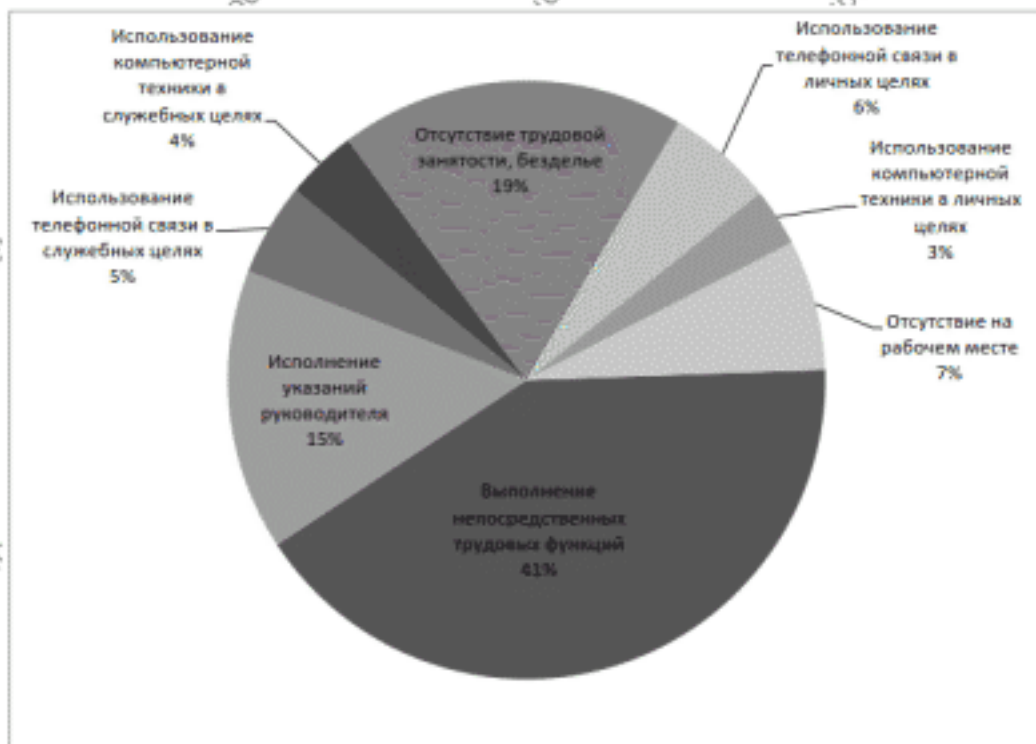


Рисунок 1 - Хронометраж технологического отдела, %

Из представленной таблицы мы видим, что основной процент растрат рабочего времени приходится на простой, в основном, по проведению технологического контролю – необоснованный, вызванный исключительно (кроме 14 минут оста-

новки линии) для проведения технического обслуживания) нежеланием работать, цели которого различны, но таки или иначе их можно классифицировать как оппортунистические.

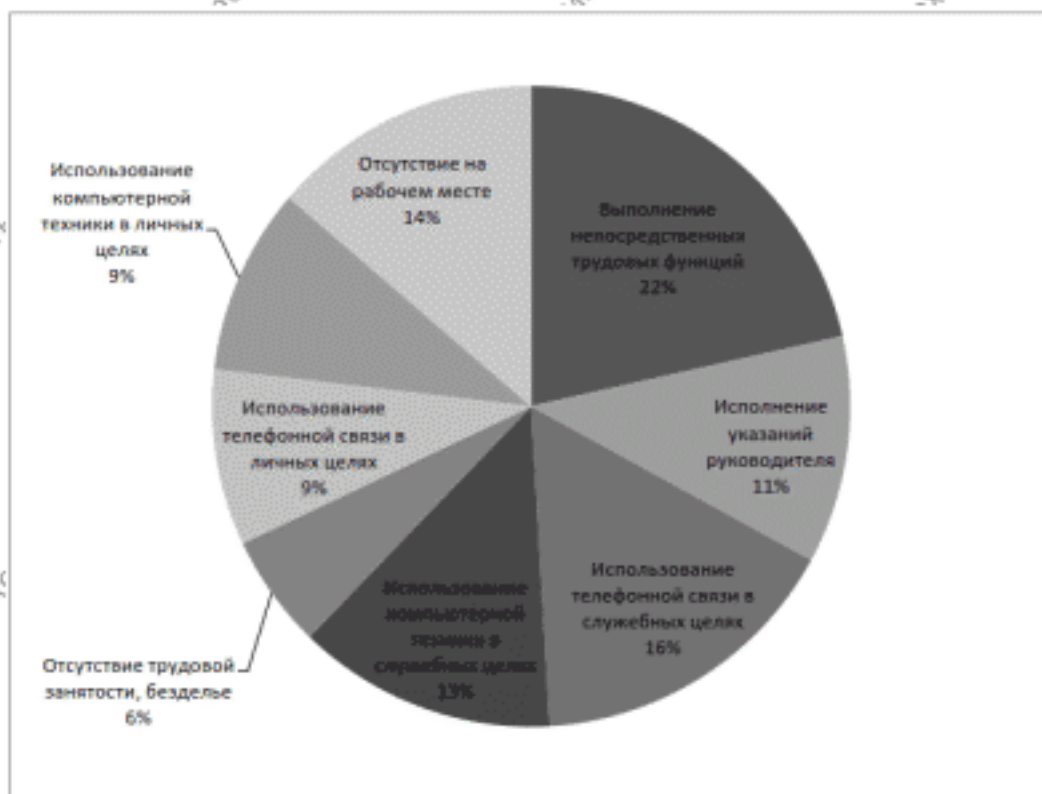


Рисунок 2 - Хронометраж административного отдела, %

Из представленных данных мы видим, что в данном случае именно безделье не является основным видом непроизводительных затрат времени, сотрудники данного отдела в большей степени стремятся посвятить достаточно большую часть своего рабочего дня (37,6%) личным разговорам по корпоративной связи, использованием компьютерной техники в своих интересах. Так же выявлен достаточно высокий процент времени отсутствующих на рабочем месте, сотрудники стремятся успеть в рабочее время сделать какие-либо личные дела, в основном

мотивируясь тем, что не успевают в приемные часы попасть в государственные учреждения, посетить в удобное время парикмахера, совершить покупки или личные встречи. Такой вид оппортунизма застуживает отдельного внимания, так как сотрудники, находящиеся в службе администрации и обладающие определенным доступом к корпоративной информации не могут контролироваться службой безопасности, в должной мере ввиду своего отсутствия на рабочем месте.

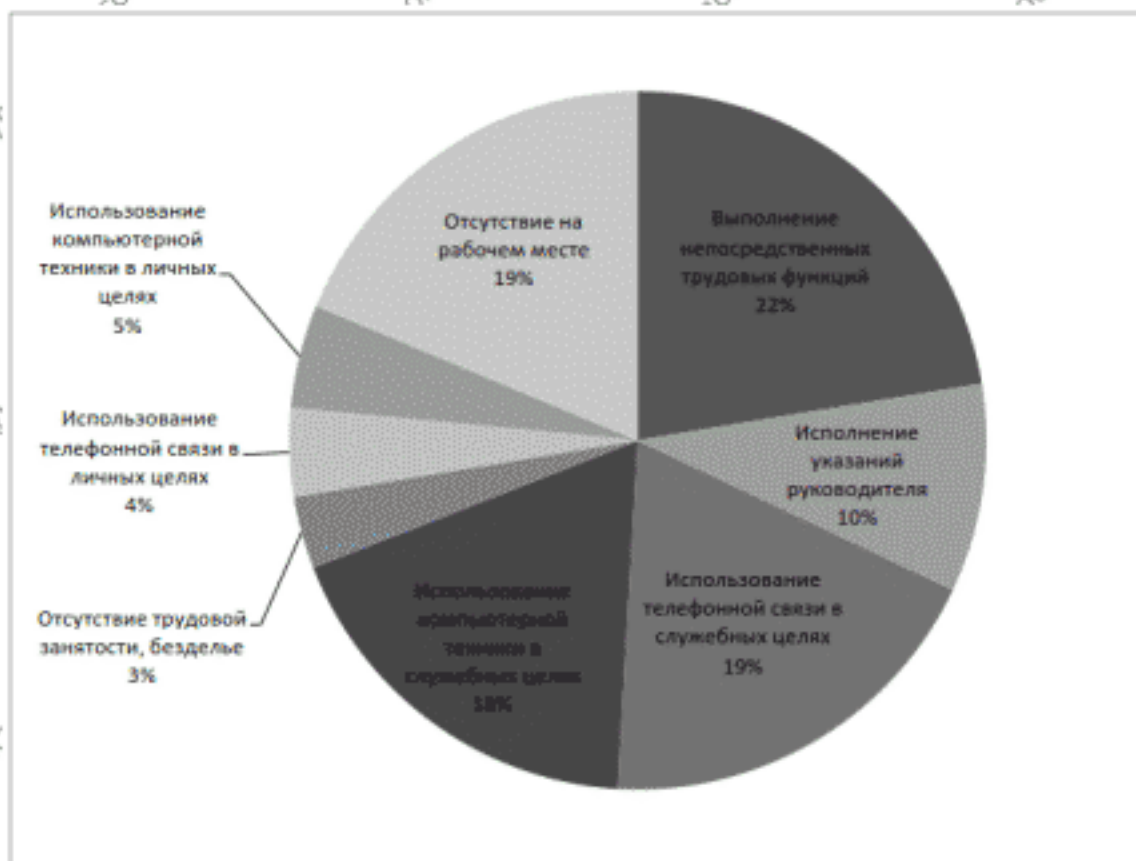


Рисунок 3 - Хронометраж отдела продаж, %

При анализе результатов хронометража рабочего времени сотрудников данного отдела, наибольший процент представлен отсутствием на рабочем месте. Это можно объяснить расположением отдела продаж в отдельном корпусе, имеющим несколько выходов, чем пользуются сотрудники, не чувствующие давления дисциплины над собой в виде руководящего состава администрации. Так же, как и в административном отделе, следует опасаться утечки ценной корпоративной информации, очевидно, что базы данных, о клиентах, ценах, объемах поставок могут иметь критическое значение для компаний такого рода хозяйственной деятельности.

Оценив результаты хронометража всех отделов, можно выявить общий уровень потерь рабочего времени из-за проявлений различного рода оппортунизма на уровне 34,3%. При этом несложно выявить причины этих проявлений на данном производстве, несомненно, что решив их можно будет оптимизировать затраты на персонал, как сократив количество работников, проявляющих наибольшие оппортунистические действия, так и изменив их уровень оплаты путем грейдинга, если это позволяет форма трудовых отношений.

В качестве заключения, стоит отметить, что оппортунизм, как явно негативное проявление дей-

ствий тех или иных агентов экономической системы, в последнее время становится всё более распространенным видом нарушения нормы и договоренностей. Такое изменение, в свою очередь, в настоящее время возводит его в положение нормального поведения, часто не воспринимаемое, как простыми работниками, так и менеджерами-управленцами, как нечто плохое. Пренебрежение, или абсолютное игнорирование таких видов поведения сотрудников будет негативно сказываться на рабочих отношениях и экономической составляющей компании, как внутри неё, так и за пределами организации.

Тем не менее, при составлении тех или иных пунктов контракта, назначения целей и заданий, разработке методов их достижения, следует учитывать множество возможных негативных факторов, одним из которых, без сомнения, является оппортунизм. Грамотное распределение работы среди сотрудников, проведение планового и внепланового контроля на всех этапах выполнения работ, назначение на руководящие должности высоко лояльного персонала может, и будет снижать вероятности возникновения издержек, связанных с оппортунистическими проявлениями.



**Библиографический список**

1. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. СПб. Питер. 2003. С. – 92.
2. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика организаций. Москва. ЮНИТИ-ДАНА. 2003. С – 140.
3. Карминский А.М., Черников Б.В. Информационные системы в экономике. Часть 1. Москва. Финансы и статистика. 2006. С. – 33.
4. Holmstrom B. Moral hazard and observability. Bell Journal of Economics. Vol. 10, № 1. 1979. P – 74-91.
5. Pearce J.L., Perry J.L. Federal merit pay: A longitudinal analysis. Public Administration Review. Vol. 43, № 4. 1983. P – 315-325.
6. Jap S.D., Robertson D.C., Rindfleisch A., Hamilton R. Low-stakes opportunism. Journal of Marketing Research. Vol. 50, № 2. 2013. P – 216-227.
7. Schatzberg J., Stevens D. Public and private forms of opportunism within the organization: A joint examination of budget and effort behavior. Journal of Management Accounting Research. Vol. 20, № 1. 2008. P – 59-81.
8. Wathne K.H., Heide J.B. Opportunism In Interfirm relationships: Forms, outcomes, and solutions. Journal of Marketing. Vol. 64, № 4. 2000. P – 36-51.
9. Williamson O.E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York. Free Press. 1975. P – 26.

**References**

1. Gluhov V.V., Korobko S.B., Marinina T.V. Ekonomika znanij. SPb. Piter. 2003. S. – 92.
2. Gorfinkel' V.YA., Shvandar V.A. Ekonomika organizacij. Moskva. YUNITI-DANA. 2003. S – 140.
3. Karminskij A.M., Chernikov B.V. Informacionnye sistemy v ehkonomike. CHast' 1. Moskva. Finansy i statistika. 2006. S. – 33.
4. Holmstrom B. Moral hazard and observability. Bell Journal of Economics. Vol. 10, № 1. 1979. P – 74-91.
5. Pearce J.L., Perry J.L. Federal merit pay: A longitudinal analysis. Public Administration Review. Vol. 43, № 4. 1983. P – 315-325.
6. Jap S.D., Robertson D.C., Rindfleisch A., Hamilton R. Low-stakes opportunism. Journal of Marketing Research. Vol. 50, № 2. 2013. P – 216-227.
7. Schatzberg J., Stevens D. Public and private forms of opportunism within the organization: A joint examination of budget and effort behavior. Journal of Management Accounting Research. Vol. 20, № 1. 2008. P – 59-81.
8. Wathne K.H., Heide J.B. Opportunism In Interfirm relationships: Forms, outcomes, and solutions. Journal of Marketing. Vol. 64, № 4. 2000. P – 36-51.
9. Williamson O.E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York. Free Press. 1975. P – 26.

## ИССЛЕДОВАНИЕ УСЛОВИЙ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА МАРКЕТИНГОВЫХ ФУНКЦИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

**Макенова С.К.**, к.с.-х.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина  
**Есмурзаева Ж.Б.**, к.ф.н., доцент, Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию условий внедрения аутсорсинга на рынке недвижимости. Аутсорсинг сегодня особая форма деловых отношений. Для обеспечения высокой прибыли, предпринимателям приходится снижать издержки. Один из способов сэкономить – поручить часть работ внешним исполнителям – аутсорсинговым фирмам. Привлечение профильных специализированных фирм на каждом этапе реализации проекта является залогом его успеха.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, рынок недвижимости, конкуренция, информация, бизнес, маркетинговые функции.

**Abstract:** The article is devoted to the research of the conditions of outsourcing introduction of marketing functions on the real estate market. Outsourcing includes most of marketing and analytical functions today. To provide high level of profit entrepreneurs have to reduce expenses. One of the methods of saving money is to assign outsourcing companies. The involvement of specialized organizations at each stage of the project implementation is a guarantee of its success.

**Keywords:** outsourcing, real estate market, business competition, information, business, marketing functions.

### Введение

Маркетинговое исследование (Marketing Research) – «систематическая подготовка, сбор, анализ и представление результатов и выводов о всех обстоятельствах специфических рыночных ситуаций, с которыми сталкивается компания» [4,6]. Важными показателями, которые определяют масштабы маркетинговых исследований и их направление, являются размер и специализация предприятий и предоставляемых услуг. Российский исследователь С.Б. Баканов подсчитал, что «зарубежные средние предприятия затрачивают на маркетинговые исследования 1,5% своего бюджета, а крупные – 3,5%. Предприятия, выпускающие потребительские товары, расходуют на маркетинговые исследования 0,08% от валового оборота, в то время как производители продукции промышленного назначения 0,04%». Мелкий бизнес, независимо от специализации, как правило, не имеет достаточных средств на маркетинговые исследования [2].

Отечественные производители товаров и услуг практически не проводят маркетинговые исследования из-за:

- нестабильности экономики и финансовой деятельности в государстве;
- отсутствию квалифицированных исследовательских кадров,
- преуменьшению отечественными производителями полезности исследований.

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время, когда конкуренция на рынке не-

движимости становится достаточно жесткой, основные участники рынка – банки, инвесторы, застройщики – прежде чем приступить к реализации проекта, предпочитают заручиться результатом исследования, чтобы снизить риски.

### Объект и методы

Объект исследования – маркетинговые и аналитические функции на рынке недвижимости. В основе исследования лежат общелогические научные методы: анализ, синтез, обобщения и аналогии.

### Результаты исследований

Успешность деятельности компаний в любом бизнесе зависит от многих факторов: правильно выбранной стратегии, преданности компании служащих, хорошо налаженной системы информирования, точного выполнения программы маркетинга [1]. Однако сегодняшние преуспевающие компании на всех уровнях имеют одну общую черту – они максимально ориентированы на потребителя и всю работу строят на основе маркетинга. По словам Джейсона Фрайда и Дэвида Хайнмайера Хенссона, успешных предпринимателей: «Маркетинг – это не только отдельные мероприятия. Это совокупность всех ваших действий» [4].

Современная мировая экономика состоит из рынков с многообразной структурой и классификацией: рынок сырья, рынок труда, рынок ценных бумаг, валютный рынок, рынок недвижимости и т.д. У рынка, как явления, есть свои преимущества и недостатки (табл.1) [10].

Преимущества	Недостатки
Эффективное распределение ресурсов	Невоспроизводимые ресурсы могут не сохраниться
Ресурсы направляются на производство необходимых для общества товаров	Не имеет экономического, экологического и социального механизма защиты окружающей среды
Гибкость, адаптивность к изменяющимся условиям	Не создает стимулы для производства товаров коллективного пользования – для пожарной охраны, дорожной службы, армии и полиции
Использование современных научных достижений	Перераспределение дохода за счет сокращения трудовых ресурсов
Свобода выбора и действий потребителей и производителей	Рынок воспроизводит существующее неравенство
Независимость в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы	Не обеспечивает самокупаемость фундаментальных исследований в науке
Способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и предоставляемых услуг	Нестабильное развитие рынка из-за инфляционных процессов

**Преимущества и недостатки рынка**

Рынок недвижимости – это механизм, обеспечивающий совокупность отношений, которые создаются вокруг операций с объектами недвижимости и

является составной частью рынка инвестиций (табл. 2). Неотъемлемым условием определения рыночной стоимости недвижимости является анализ особенностей функционирования рынка недвижимости.

Таблица 2 - Классификация рынков недвижимости

Признак классификации	Вид рынка недвижимости
Вид объекта	Земельный
	Недвижимости (жилой, коммерческой, офисной, складской)
Территориальный	Городской
	Региональный
	Национальный
	Мировой
Функциональный	Жилой
	Коммерческий
	Офисный
	Складской
Степень готовности к эксплуатации	Первичный
	Вторичный
	Новостройка
	Незавершенного строительства

Потенциальному инвестору необходимо знать степень инвестиционной привлекательности объекта инвестирования, а также прогноз тенденций развития рынка недвижимости. Знание оценщиком сегмента рынка конкретного объекта недвижимости позволяет ему выработать показатели для изучения, отбора, факторы, влияющие на эти показатели и сопоставить их с другими объектами недвижимости.

Специалисты аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» считают, что «большинство исследовательских и маркетинговых компаний не имеют четкой специализации. Они в равной мере могут заниматься исследованиями обувного рынка и ресторанного бизнеса, рынка строительных материалов и женской одежды. Подобная многопрофильность порой оказывается оправданной, однако при столкновении с рынком недвижимости возникают проблемы» [3].

Аналитики центра IRN Консалтинг считают, что «недвижимость и, прежде всего, жилье, с одной стороны является предметом первой необходимости – «крышей над головой», а с другой стороны, пожалуй, самым дорогим товаром для любых слоев населения. Поэтому с одной стороны мы должны рассматривать жилье наряду с буханкой хлеба, без которого не может прожить ни один человек, и в этом состоит социальная подоплека рынка недвижимости». Эта особенность меняет все классические маркетинговые подходы, применимые к остальным товарным рынкам [3].

Рынок недвижимости изменчив. Период резкого роста цен сменяется периодом их стабильности, спрос то повышается, то снижается. Конкуренция на рынке недвижимости постепенно становится все более ощутимой. Квартирный бизнес является одним из самых выгодных: посреднические организации – риэлтерские фирмы и отдельные маклеры готовы оказать любые услуги гражданам по распоряжению принадлежащими им квартирами и домами, получая при этом наибольшие дивиденды.

Рынок недвижимости как и любой другой рынок имеет свои достоинства и недостатки. Преимущества:

- получение большей прибыли за весь период эксплуатации объектов недвижимости;
- устойчивость потребительского спроса;
- цена определяет спрос и предложение.

К недостаткам можно отнести:

- информации на рынке недвижимости недостаточно для обоснования цен на рынке и характера инвестиций;
- отсутствие нормативно-правовой базы в отношении обязательной публикации информации о сделках на рынке недвижимости;
- инфляционные процессы, влияющие на ипотечное кредитование и сохранность средств от инфляции;
- необходимость соблюдения градостроительных регламентов, возможностей строительного комплекса и специфики потребительского спроса;
- необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а также затраты на техническую документацию и регистрацию.

Проведение маркетинговых исследований российскими фирмами и предприятиями в настоящее время является редким случаем. Основная причина это нестабильность экономической ситуации в стране, поэтому большинство компаний и предприятий работают на обеспечение текущей прибыли.

На рубеже XX-XXI вв. на рынке недвижимости появились консалтинговые услуги, что, по мнению экспертов, связано с началом приватизации и развитию сферы услуг. «Тогда активно скупалась любая недвижимость, чаще всего объекты промышленного назначения: заводы, фабрики, магазины, склады, т.е. использовался текущий момент для вложения денежных средств. Одни собственники сами определили, как использовать приобретенные здания, в соответствии со своими потребностями и возможностями, другие привлекли к сотрудничеству иностранные консалтинговые компании. Модели использования имеющихся объектов недвижимости, основывались на копировании успешных западных проектов» [1,11].

Достоверная и своевременная информация необходима для принятия обоснованных решений на любом рынке. Систематический сбор, отражение и анализ данных о проблемах, связанных с функционированием рынка недвижимости, составляют содержание маркетинговых исследований. Исследования эффективны, если систематизированы, информация тщательно отобрана по предмету исследования, анализ информации опирается на общепринятые методические положения и методы. Таким образом, маркетинговая деятельность строится на основе специальных рыночных исследований и сборе необходимой для их проведения информации.

Аутсорсинг (от английского outsourcing – использование внешних ресурсов) – выполнение от-

дельных функций или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами на основе долгосрочного соглашения» [1,11]. Наличие бизнес-процесса или бизнес-технологии являются отличительными чертами аутсорсинга от других форм по оказанию услуг.

Строительные компании сами заинтересованы в продаже своей недвижимости, исключая риэлторов, оценщиков, девелоперов из общепринятой схемы заключения сделок (купли-продажи, ипотеки и т.д.). Аутсорсинг – отличный способ оптимизации и эффективного использования имеющегося потенциала в строительной компании, дающий возможность руководителю сконцентрироваться на принятии управленческих решений и реализации творческого подхода к делу. Кроме того, для предприятий малого и среднего бизнеса вполне резонно отдать на

аутсорсинг такие функции, как бухгалтер, информационные технологии, маркетинг, рекламную деятельность потому, что их выполнение требует специализированных знаний и квалифицированных специалистов.

Строительный аутсорсинг решает следующие задачи (рис. 1):

- оперативное предоставление необходимых документов и разрешений;
- обновление технического задания для проекта и его последующее согласование;
- получение разрешения для строительства;
- приобретение строительных материалов;
- организация и управление поставками;
- слаженность в действиях персонала;
- контроль за выполнением строительных работ,
- подготовка документов для совершения сделок на рынке недвижимости.

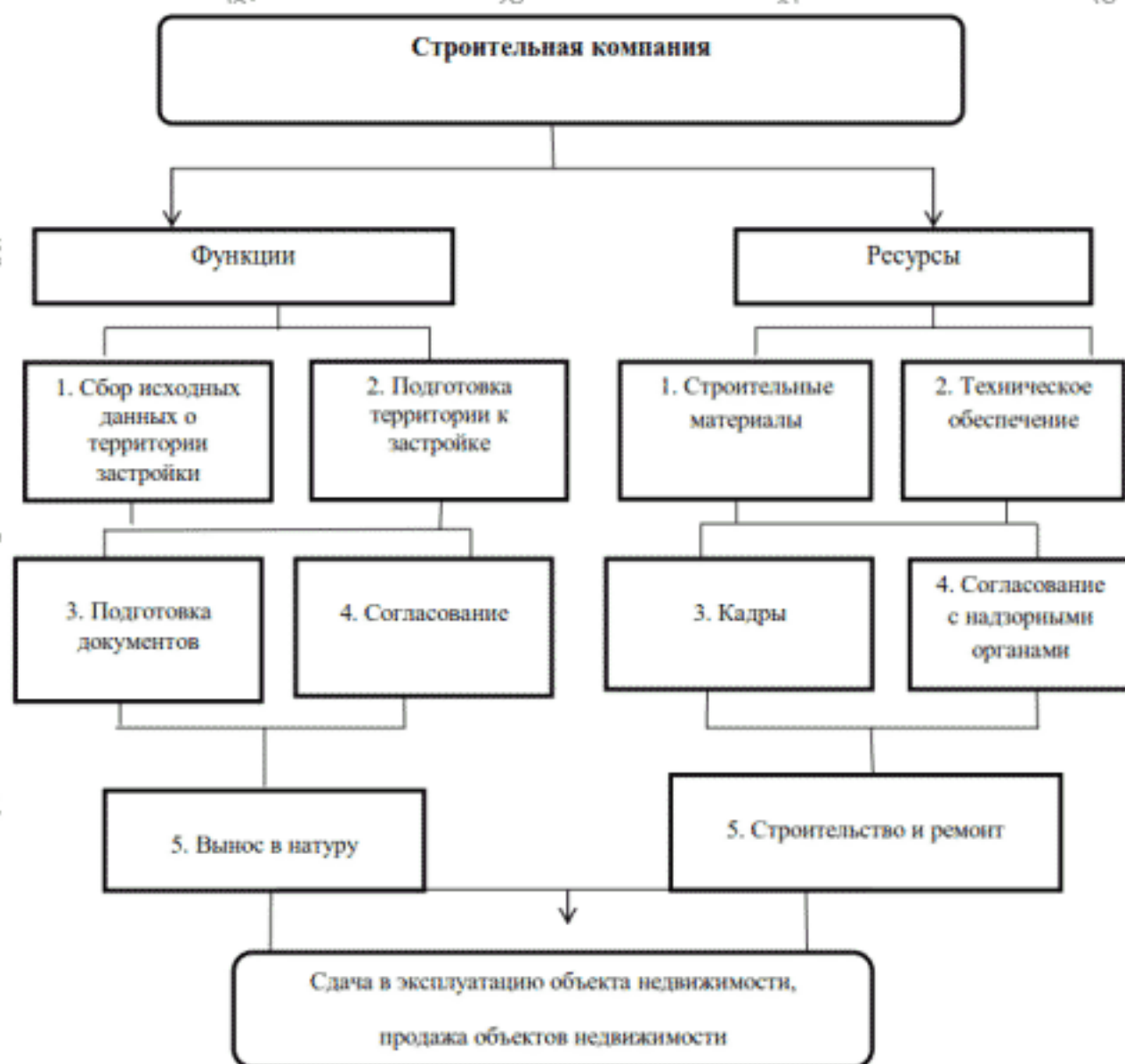


Рисунок 1 - Функции и ресурсы строительной компании

Строительной компании необходимо проверить сферы транспорта, сервиса, рассчитать затраты на строительство и ремонт, подготовить территорию к застройке, оформить документы. И проверить выдержит ли компания конкуренции, какой будет доход, будет ли дальнейшее продвижение компании

на рынке. Проверить все риски поможет аутсорсинговая компания.

«Применение строительного аутсорсинга является очень удобным при оформлении исходно-разрешительной документации, так как оперативно идет сбор документации. В такие документы

входят: схема земельного участка, схема размещения будущего строения на местности; схема границ участка; экономические и технические показатели строения и многое другое. И только собрав полный пакет документации, можно получить разрешение для строительства. Компании, которые профессионально занимаются аутсорсингом в строительстве имеют отлаженную систему работы с государственными органами и другими подведомственными ему структурами [4, 8]. Главными преимуществами строительного аутсорсинга являются:

- сокращение инвестиционных затрат;
- оперативная реакция на изменения рыночных условий;
- концентрация внимания на достаточно узком кругу основных задач;
- планирование долгосрочных проектов.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются следующие функции (табл.3) [7].

Таблица 3 - Основные виды аутсорсинга

Вид аутсорсинга	Характеристика функций
Бизнес-процессы	Второстепенные технологические процессы которые регулярно меняются
ИТ-аутсорсинг	Разработка программного обеспечения компанией-аутсорсером
Производственно-хозяйственный	Эксплуатация объектов недвижимости, уборка помещений, рабочее питание, управление транспортным парком предприятия, инвентаризация товара
Промышленный	Использование современных технологических процессов, которые позволяют снизить себестоимость производственного процесса, повысить надежность качество функций за счет исключения монотонных и однотипных операций, привлечь новые ресурсы
Финансовый	Формы сотрудничества могут быть весьма разнообразны, начиная от формирования «нулевой отчетности» и до регулярного сотрудничества на ежедневной основе
Маркетинг	Выполнение качественных маркетинговых услуг, которые позволяют сократить расходы на содержание отдела маркетинга

Специалисты Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США) уверены, что аутсорсинг бизнес-процессов является развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий во многих сферах бизнеса: информационные технологии, финансы, торговля. Статистика, собранная Американской ассоциацией менеджмента, показала, что «20% из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и торговых операций, а 80% - часть производственных функций» [3,6,12].

Сегодня крупные российские компании и представительства зарубежных фирм выходя на новые рынки пользуются аутсорсингом. Аутсорсинг в сфере недвижимости включает практически все маркетинговые и аналитические функции, такие как:

- работа по новым площадкам под строительство, объектам перспективной застройки и инвестиционно - строительным проектам;
- работа по текущим инвестиционно - строительным проектам;
- работа по рекламно-информационному продвижению объектов и поддержка продаж.

Аутсорсинг – вид партнерского взаимодействия, который способствует решению основных задач: росту конкурентоспособности предприятия или компании, продвижение ее профильного товара на отечественном и зарубежном рынке. За счет передачи определенных функций достигается повышение

эффективности деятельности предприятий или компаний.

**Выводы**

Распространение аутсорсинга получило распространение во многих сферах мирового бизнеса. В переводе «outsourcing» – передача определенных функций одной компании другой компаний [1,6,10]. Такой формат ат своих специалистов, а выгоднее для решения ряда задач пользоваться услугами сторонней специализированной компании. Опрос мнений компаний показал, что достоинствами аутсорсинга являются: снижение затрат (92,0%), возможность уделять больше времени основному бизнесу (66,8%), повышение качества (31,0%), передача некоторых рисков (23,7%), повышение конкурентоспособности (7,8%), повышение инвестиционной привлекательности (3,2%) [9,12].

А недостатками аутсорсинга считают: более 90% опрошенных компаний – экономическую неоправданность; более 60% – безопасность бизнеса, более 20% – неизвестность поставщиков аутсорсинговых услуг. Еще ряд респондентов считают необходимым самим контролировать бизнес и производство, неуверенность в качестве услуг и неразвитости рынка аутсорсинговых услуг.

Аутсорсинг, в условиях конкуренции, в различных отраслях экономики и производства способствует оптимизации деятельности компаний, основанной на знании, услугах и информации.

**Библиографический список**

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. М.: Инфра-М, 2009. - 186 с.
2. Баканов Г.В. Маркетинг: лекции [Электронный ресурс]. URL: www.aup.ru
3. ИРН-Консалтинг. Полный комплекс консалтинговых услуг в недвижимости [Электронный ресурс]. URL: https://www.irm.ru/acirn/
4. Бибичев А. Особенности маркетинговых исследований на рынке недвижимости / А. Бибичев, С. Куренина // Бюллетень рынка недвижимости "Rway" № 121, апрель 2005 г., раздел "Коммерческая недвижимость". URL: http://www.market-agency.ru
5. Бравар Ж.Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.Л. Бравар, Р. Морган: Пер. с англ. М.: Баланс Бизнес Бук, 2007.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. СПб.: Питер, 2006. - 464 с.
7. Ковалев А.В. Теоретические основы маркетинга / А.В. Ковалев // Экономический вестник Донбасса . Выпуск № 4 (34).- 2013. - С.146-148.
8. Курбанов А.Х. Аутсорсинг: история, методология, практика: Монография.- М.: ИНФРА-М., 2014. - 112 с.
9. Лиманов Н.И. Что и как отдать на аутсорсинг [Электронный ресурс]. URL: http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=009317

10. Преимущества и недостатки рынка. Внешние эффекты. [Электронный ресурс]. URL: <http://vadimgalkin.ru/politics/microeconomics/preimushhestva-i-nedostatki-rynka/>
11. Хейвуд Д. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ // Пер. с английского. М.: Изд. Дом. «Вильямс», 2004. - 174 с.
12. Черемисин Д.В. Аутсорсинг как элемент современного рыночного механизма: теоретический аспект: авторефер. дис. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.01, 08.00.14) / Д.В. Черемисин Дмитрий Владимирович. - М., 2005. - 151 с.
13. Krugman P., Obstfeld, M. And Melitz, M. "East Asia: Success and Crisis", In International Economics: Theory and Policy, Addison-Wesley. 2012.

#### References

1. Anikin B.A. Outsorsing i autstaffing, vysokie tekhnologii menedzhmenta / B.A. Anikin, I.L. Rudaya. M.: Infra-M, 2009. - 186 s.
2. Bakanov G.B. Marketing: lektsii [Электронный ресурс]. URL: [www.aup.ru](http://www.aup.ru).
3. IRN-Konsalting. Polnyj kompleks konsaltingovyh uslug v nedvizhimosti [Электронный ресурс]. URL: <https://www.irn.ru/acfrn/>
4. Bibichev A. Osobennosti marketingovyh issledovanij na rynke nedvizhimosti / A. Bibichev, S. Kurenina // Byulleten' rynka nedvizhimosti "Rway" № 121, aprel' 2005 g., razdel "Kommercheskaya nedvizhimost". URL: <http://www.market-agency.ru>
5. Bravar ZH.L. Effektivnyj outsorsing. Pomozhanie, planirovanie i ispolzovanie uspešnyh outsorsingovyh otnoshenij / Zh.L. Bravar, R. Morgan: Per. s angl. M.: Balans Biznes Buk, 2007.
6. Kotler F. Marketing menedzhment / F. Kotler, K.L. Keller. SPb.: Piter, 2006. - 464 s.
7. Kovalev A.V. Teoreticheskie osnovy marketinga / A.V. Kovalev // Ekonomicheskiy vestnik Donbassa. Vypusk № 4 (34). - 2013. - S.146-148.
8. Kurbanov A.H. Outsorsing: istoriya, metodologiya, praktika: Monografiya. - M.: INFRA- M., 2014. - 112 s.
9. Pimanov N.I. Chto i kak otdat' na outsorsing [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=009317>
10. Preimushchestva i nedostatki rynka. Vneshnie ehffekty [Электронный ресурс]. URL: <http://vadimgalkin.ru/politics/microeconomics/preimushhestva-i-nedostatki-rynka/>
11. Hejvud D. Outsorsing: v poiskah konkurentnyh preimushchestv // Per. s anglijskogo. M.: Izd. Dom. «Vil'yams», 2004. - 174 s.
12. Chheremisin D.V. Outsorsing kak ehlement sovremennogo rynochnogo mekhanizma: teoreticheskiy aspekt: avtref. dis. uchen. step. kand. ehkon. nauk (08.00.01, 08.00.14) / D.V. Chheremisin Dmitriy Vladimirovich. - M., 2005. - 151 s.
13. Krugman P., Obstfeld, M. And Melitz, M. "East Asia: Success and Crisis", In International Economics: Theory and Policy, Addison-Wesley. 2012.

## ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

**Мелконян В.А.**, аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В статье излагаются особенности иммиграционной и эмиграционной политики стран назначения и происхождения. Рассмотрены особенности регулирования миграции рабочей силы на международном и региональном уровнях. Делается вывод, что регулирование миграции рабочей силы на разных уровнях имеет решающее значение.

**Ключевые слова:** миграция рабочая сила, страна назначения, страна происхождения, иммиграция, эмиграция, миграционная политика, «утечка умов», конвенция.

**Abstract:** The article describes the peculiarities of the immigration and emigration policies of countries of destination and origin. The peculiarities of labour migration regulation at the international and regional levels are considered. It is concluded that the regulation of labour migration at different levels is crucial.

**Keywords:** labour migration, host countries, countries of origin, immigration, emigration, migration policy, brain drain, convention.

Сегодняшние глобальные масштабы миграционных потоков дают еще более веские основания для того, чтобы страны расширяли и параллельно развивали международное, региональное и двустороннее сотрудничество. Одна из основных проблем в определении многосторонних направлений политики в области миграции заключается в достижении консенсуса между ценностями и приоритетами, широко распространенными среди стран происхождения и стран назначения. Миграционная политика, как в странах происхождения, так и в странах назначения играет важную роль в определении потоков, условий и последствий международной миграции. Общеизвестно, что вклад международных мигрантов в развитие в странах происхождения и назначения в решающей степени зависит от обеспечения безопасных и правовых условий в области миграций при полной защите прав человека [3;20]. Еще с 1994г. происходил ряд изменений в целях укрепления миграционной политики стран на национальном, региональном и международном уровнях. Во-первых, на национальном уровне в большинстве стран мира были созданы и / или укреплены миграционные системы. К таким системам относятся законодательная база, национальные структуры, сотрудничество в рамках министерств внутри страны и между странами, с другими заинтересованными сторонами, включая неправительственные организации, международные организации и региональные объединения. Во-вторых, на международном уровне появились новые инициативы, которые приносят конкретные результаты в укреплении диалога, сотрудничества и, в конечном счете, понимание странами миграции. В-третьих, на региональном уровне почти во всех регионах в настоящее время принимаются или находятся в процессе создания региональные консультативные форумы по вопросам миграции [6;18].

Государственное регулирование миграции имеет важное значение для стран происхождения и назначения и предполагает проведение государственной миграционной политики, которая подразделяется на эмиграционную и иммиграционную политику. Иммиграционная политика в целом отвечает потребностям рынка труда. Правительства осуществляют иммиграционную политику посредством законов, положений и программных мер с целью управления объемами, происхождением, направлением и составом миграционных потоков. В последние годы многие страны приняли миграционную политику в рамках своих национальных стратегий и планов развития. Правительства все большего количества стран назначения включили вопросы в сфере защиты прав человека в свою миграционную политику [3;29].

Большинство дискуссий вокруг иммиграции и регулирования миграционных потоков происходит в странах, где это явление имеет количественный характер. В 2015г. из 10 стран с наибольшим числом мигрантов (на первом месте находятся США с 47 млн. мигрантов, на последнем – Испания с 6 млн. [5;7]) 3 страны (Франция, Саудовская Аравия, Великобритания) стремились снизить общий уровень иммиграции, в то время как 2 страны (Германия и Российская Федерация) повысили уровень иммиграции. В остальных 5 странах (США, Канада, Австралия, ОАЭ, Испания) наблюдалось сохранение нынешнего уровня иммиграции или невмешательство в этот вопрос.

В последние десятилетия иммиграционная политика стала более избирательной при принятии решения о том, какие иммигранты могут быть допущены в страну и на какой срок. Правительства все чаще выступают за временную миграцию, нежели постоянную. Такие страны, как Австралия, Канада, Новая Зеландия и Соединенные Штаты Америки, считаются странами с постоянной миграцией, поскольку в этих странах политика направлена на содействие долгосрочному пребыванию иммигрантов. За исключением США, эти страны используют системы начисления баллов для приема постоянных мигрантов. Такие системы иммиграции, основанные на баллах, состоят из «формулы накопления человеческого капитала», в которой государства разрабатывают перечень признаков в соответствии с образованием, конкретной профессиональной подготовкой, опытом, занятием, организацией работы, возрастом, языковыми способностями и другими выбранными критериями. Они корректируются в соответствии с местными экономическими потребностями и потребностями рынка труда на регулярной основе [3;36].

Если разрешение на постоянное проживание позволяет мигрантам жить и работать в принимающей стране на постоянной или неограниченной основе, то временные визы или виды на жительство обычно применяются, когда трудовая миграция осуществляется в течение определенного периода времени согласно трудовому договору. Временные схемы трудовой миграции часто оформляются двусторонними соглашениями между странами назначения и происхождения. Государства все чаще вступают в такие обязывающие соглашения, чтобы обеспечить временные и упорядоченные потоки иностранных рабочих, ориентированных на определенные отрасли. Эти двусторонние соглашения обычно охватывают сезонных рабочих, работников по контракту, гастарбайтеров и рабочих в иностранных филиалах и т. д. [6;52].

Эмиграция создает как возможности, так и проблемы для стран происхождения, особенно в менее

развитых регионах. С одной стороны, потеря высококвалифицированных работников, так называемая «утечка умов», которая может препятствовать развитию в странах происхождения. С другой стороны, некоторые страны в менее развитых регионах рассматривают эмиграцию как стратегию для стимулирования развития не только из-за денежных переводов или посредством облегчения давления на рынке труда, но также признавая, что их диаспора может способствовать развитию посредством финансовых инвестиций в странах происхождения, а также путем передачи знаний и навыков. Политика, направленная на эмиграцию граждан, может отвечать широкому спектру потребностей как с точки зрения лиц, покинувших свои страны происхождения, так и с точки зрения правительств в направляющих странах.

Из 10 стран с наибольшим числом эмигрантов [5;18] на 2015г. 4 (Индия, Китай, Филиппины, Великобритания) проводили политику, направленную на поддержание своего нынешнего уровня эмиграции или не вмешивались в его сохранение или изменение, в двух из них проводилась политика повышения уровня эмиграции (Бангладеш, Пакистан), в то время как политика остальных 4 (Мексика, Российская Федерация, Украина и Саудовская Аравия) направлена на снижение эмиграции [7].

Во многих странах в менее развитых регионах эмиграция высококвалифицированных рабочих создает особые проблемы. Помимо потери государственных средств, вложенных в образование, эмиграция высококвалифицированных работников может подорвать производственный потенциал стран и, в свою очередь, вызвать дефицит на рынке труда в затрагиваемых секторах, таких как здравоохранение, образование и информационные технологии. Проблема «утечки умов» сложнее, чем кажется. Многие страны, особенно в менее развитых регионах, столкнувшись с постоянно растущей эмиграцией квалифицированных рабочих, разработали политику и инициативы, направленные на поощрение возвращения своих граждан, проживающих за рубежом. Хотя значительная часть возвращающихся миграционных потоков может быть спонтанной, действие распространению или возвращению мигрантов является частью усилий правительств по устранению негативных последствий эмиграции. Что касается высококвалифицированных эмигрантов, правительства использовали три типа стратегий, направленных на содействие их возвращению, а именно: политика стимулирования связей с мигрантами, программы временного возвращения и программы постоянного возвращения. Первый вид политики направлен не только на содействие возвращению высококвалифицированных эмигрантов, но и на стимулирование контактов между страной происхождения и высококвалифицированными мигрантами. Второй вид политики способствует временному возвращению граждан, проживающих за рубежом. Примеры стратегий, способствующих временному возвращению, включают в себя прием ученых, которые обучают или проводят исследования в течение ограниченного периода времени в своей родной стране. Третий вид политики состоит в стимулировании постоянного возвращения высококвалифицированных мигрантов в их родную страну за счет снижения налогов, привлекательных научно-исследовательских учреждений или премиальных выплат. [3,69- 72 ].

Регулирование миграции рабочей силы на международном уровне осуществляется международными правовыми нормами, закрепленными в документах международных организаций. Международное сообщество разработало ряд дополнительных правовых документов, охватывающих такие области,

как права человека, труд и преступная торговля людьми. Система регулирования многоуровневая, что отражает усилия по защите прав трудящихся-мигрантов и по решению проблем, связанных с миграцией на многостороннем, региональном, двустороннем и национальном уровнях. В статье рассмотрена международная нормативная база по трудовой миграции, охватывающая как стандарты МОТ, так и другие международные стандарты, в особенности стандарты ООН [2;117 ]. В частности, из этих конвенций являются конвенции МОТ №143 «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении работникам-мигрантам равенства возможностей и обращения» 1975г. и № 97 «О трудящихся-мигрантах» 1949г., № 189 «О достойном труде домашних работников» 2011г. и конвенция ООН «О защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей» 1990г.

МОТ стала первой в разработке трудовых норм для трудящихся-мигрантов с 1930-х годов. Поскольку Конвенция МОТ применяются к работникам, в их число входят также трудящиеся-мигранты. Ратифицируя Конвенцию МОТ, государства обязуются применять ее в национальном законодательстве и практике и регулярно представлять доклады МОТ в отношении ее применения [2;120]. В 2005г. МОТ созвала трехстороннее совещание экспертов с участием представителей всех регионов мира, которые обсудили и приняли Многосторонние основы МОТ по вопросам миграции рабочей силы (Многосторонняя рамочная программа МОТ по трудовой миграции): обязательные принципы (необязательные в правовом отношении нормы) и руководящие принципы для правозащитного подхода к трудовой миграции. Многосторонняя рамочная программа МОТ по вопросам трудовой миграции рассматривает основные проблемы, с которыми сталкиваются лица, осуществляющие миграционную политику на национальном, региональном и международном уровнях, и важные темы, касающиеся достойного труда для всех, управления миграцией, защиты трудящихся-мигрантов, содействия развитию связей между миграцией и развитием и расширения международного сотрудничества [2;131 ].

Конвенция МОТ 1949 г. (№ 97) охватывает стандарты, касающиеся условий труда трудящихся-мигрантов. Она установила принцип равного отношения к трудящимся-мигрантам и гражданам в отношении законов, положений и административной практики. Конвенция МОТ 1975 г. (№ 143) стала первой многосторонней попыткой решить проблему нелегальной миграции и призвать к применению санкций против торговцев людьми. В ней отмечается, что государства-члены обязаны уважать основные права человека всех трудящихся-мигрантов, в том числе нелегальных мигрантов. Конвенция 2011 г. (№ 189), вступившая в силу в 2013 г., стала первым многосторонним документом, устанавливающим глобальные трудовые нормы для домашних работников, гарантируя им те же основные права, что и другим работникам. [4;21] По состоянию на 6 октября 2015 г., только 26% государств-членов МОТ ратифицировали конвенцию МОТ № 97, 12% государств-членов - ратифицировали конвенцию № 143, а 12% государств-членов - конвенцию № 189 (Табл. 1).

Международная конвенция ООН «О защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей» 1990г. является наиболее всеобъемлющим международным договором о правах мигрантов. В ней было установлено, что права человека гарантируются всем трудящимся-мигрантам и их семьям. Ни один трудящийся-мигрант или член его семьи не должен подвергаться эксплуатации. Гарантируются определенные свободы, включая свободу религии,



выражения мнений, право на неприкосновенность частной жизни и на защиту от насилия, угроз со стороны других лиц. [2;133]. По состоянию на октябрь 2015 г. только 25% государств-членов ратифицировали конвенцию 1990 г. (Табл. 1). В совокупности в 2015 г. в этих странах проживали 18 млн. международных мигрантов, что составляет около 7% от общего показателя. Ни одно из госу-

дарств-участников конвенции не было основной страной иммиграции, и только пять из них принимали более миллиона международных мигрантов. В целом 93 страны ратифицировали, по крайней мере, один из четырех документов, касающихся трудящихся-мигрантов. Вместе они приняли 35% международных мигрантов всего мира в 2015 г. или около 85 млн. мигрантов[4;21].

Таблица 1 - Состояние ратификации правовых документов, касающихся международной миграции в 2015 г. (%)

	Государства-участники, ратифицирующие документы Организации Объединенных Наций					Государства-участники, ратифицирующие документы МОТ		
	Конвенция «О статусе беженцев» 1951г.	Протокол «О беженцах» 1967г.	Конвенция «О защите прав всех трудящихся-мигрантов и их семей» 1990 г.	Протокол против незаконного ввоза мигрантов 2000г.	Протокол о предупреждении и пресечении торговли людьми 2000г.	Конвенция МОТ «О трудящихся-мигрантах» 1949 г. (№ 97)	Конвенция МОТ «О злоупотреблении в области миграции и об обеспечении работников-мигрантам равенства возможностей и обращения» 1975г. (№143)	Конвенция МОТ «О достойном труде домашних работников»2013г.( № 189)
<b>Мир</b>	74	75	25	86	72	26	12	12
<b>Развитые страны</b>	94	96	4	94	90	38	24	16
<b>Развивающиеся страны</b>	68	68	32	83	66	23	9	11
<b>Африка</b>	89	89	35	91	74	19	13	4
<b>Азия</b>	40	40	21	75	50	16	9	2
<b>Европа</b>	95	95	5	95	91	40	28	18
<b>ЛАК</b>	82	82	52	100	91	45	3	36
<b>Северная Америка</b>	50	100	0	100	100	0	0	0
<b>Океания</b>	57	57	0	36	29	8	0	0

Источник:[4;22]

По состоянию на 6 октября 2015г. документы, защищающие права трудящихся-мигрантов, были ратифицированы не более чем четвертью всех государств-членов, а документы, направленные на защиту беженцев, борьбу с незаконным ввозом мигрантов и торговлей людьми, были ратифицированы более чем тремя четвертями государств-членов [4;19]. К октябрю 2015 г. конвенция «О статусе беженцев» 1951г. и протокол, касающийся статуса беженцев 1967г. были ратифицированы 74% и 75% государств-членов ООН соответственно. По состоянию на 6 октября 2015 г., протокол 2000 г. о предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и о наказании за нее был ратифицирован 72% государств-членов ООН, а протокол 2000 г. против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху - 86% государств-членов ООН(Табл. 1).

По состоянию на октябрь 2015 г. степень ратификации вышеупомянутых конвенций и протоколов значительно отличалась по группам развития и основным областям (Табл.1). Что касается Конвенции 1951 г. и протокола к ней 1967 г., касающихся статуса беженцев, то низкий уровень ратификации наблюдается в Азии (40 %) и в Океании (57%). В остальных регионах показатели ратификации выше 80%, по крайней мере, для одного из двух инструментов. Показатели ратификации протоколов, касающихся торговли людьми и контрабанды мигрантов, являются самыми высокими для государств-членов в Северной Америке (100% для обоих), Латинской Америке и Карибском бассейне (100% и

91% соответственно) и Европе (95% и 91%, соответственно). Среди стран развитых регионов темпы ратификации двух протоколов были выше, чем среди стран развивающихся регионов[4;22].

В целом, из Табл. 1 видно, что конвенция ООН «О защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей» 1990 г. и конвенции МОТ «О трудящихся-мигрантах» 1949 г. (№ 97) , «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении работникам-мигрантам равенства возможностей и обращения» 1975г. (№143) и «О достойном труде домашних работников»2013г.(№ 189) показывают более низкие показатели ратификации, по сравнению с другими правовыми документами, касающимися международной миграции во всех регионах. В Латинской Америке и Карибском бассейне наблюдался самый высокий процент стран, которые ратифицировали, как минимум один документ о правах трудящихся-мигрантов, в то время как страны Северной Америки не ратифицировали ни один из этих документов.

На регулирование трудовой миграции в различной степени оказывают влияние региональные интеграционные процессы. Обычно эти процессы обусловлены такими экономическими факторами, как установление соглашений о свободной торговле между странами региона в целях оптимизации масштабов и потенциала рынков и экономических возможностей. Они обычно включают положения, облегчающие передвижение граждан среди участвующих государств-членов или договаривающихся сторон в целях трудоустройства и проживания. Та-

кие меры могут варьироваться от широких режимов свободного передвижения, применимых ко всем категориям лиц, включая работников, до более ограниченных положений, касающихся перемещения трудящихся-мигрантов, специалистов, других высококвалифицированных лиц и поставщиков услуг. Правовые нормы в рамках интеграционных группировок для граждан стран-членов допускают свободное перемещение, доступ к рынку труда. В этом типе многостороннего соглашения миграция рассматривается как ключевая переменная процесса интеграции [2;197]. Европейский союз (ЕС) образует самую обширную область со свободным передвижением рабочей силы, но соглашения заключены и во многих других регионах. Интеграционные группировки, в том числе Североамериканское свободное торговое соглашение (НАФТА), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) создают благоприятные условия для свободного перемещения рабочей силы, конечно, в рамках своих интеграционных группировок с помощью законодательных актов, рекомендаций, деклараций, и программ [1;44]. Между Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами заключены соглашения в отношении квалифицированной рабочей силы в рамках НАФТА, АСЕАН в марте 2007 г. приняла Декларацию АСЕАН об охране и поощрении прав трудящихся-мигрантов. Этот документ имеет большое значение, поскольку он хорошо согласуется с Многосторонними рамками МОТ по трудовой миграции, уделяя особое внимание защите и поощрению прав [2;198]. На региональном уровне в сфере регулирования миграции важна роль Содружества Независимых Государств (СНГ), в частности, основной целью Консультативного совета Содружества Независимых Государств (СНГ) является формирование общего рынка труда через регулирование процессов мигра-

ции. С этой точки зрения нужно отметить межправительственное соглашение стран СНГ «О сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов» 1994г [1;44].

Следует отметить, что региональные соглашения о миграции могут иметь более непосредственное влияние на то, сколько людей перемещается и при каких условиях, чем международные договоры или конвенции. Поэтому совершенствование управления миграцией должно включать принятие или укрепление мер для обеспечения более упорядоченного передвижения между соседними государствами. Поскольку очень большое количество трансграничных перемещений происходит в региональных пространствах, особое значение имеют консолидация и реализация региональных миграционных соглашений и процессов регулирования миграции и защиты работников в этих пространствах.

Регулирование миграции по своей сути является многосторонней проблемой. Таким образом, международный диалог и сотрудничество необходимы для получения упорядоченного и регламентированного подхода к трудовой миграции. Конечно, существует широкий спектр международных документов, обеспечивающих права и защиту, которые применяются к трудящимся-мигрантам, включая как те, которые разработаны МОТ и ООН, так и соглашения между странами на двустороннем и региональном уровнях.

Существующие международные нормативные документы по миграции, в частности международные конвенции о трудящихся-мигрантах, формулируют ряд общих ценностей, основанных на универсальных принципах, которые могут служить основой для международного диалога и сотрудничества в области миграции. Таким образом, международные нормы по вопросам трудовой миграции должны быть закреплены этими принципами и должны учитывать интересы всех заинтересованных сторон.

#### Библиографический список

1. Мелконян В. А. Международная миграция рабочей силы как глобальная проблема XXI века // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Пут' в науку. --- 2014. - № 3-4 (10). - С.37-45.
2. International labour migration: A rights-based approach// International Labour Office.-Geneva.2010
3. International Migration Policies: Government Views and Priorities// Department of Economic and Social Affairs. Population Division.United Nations. New York. 2013
4. International Migration Report 2015//United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. 2016
5. International Migration Report 2015: Highlights //United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division . 2016
6. Meeting challenges of migration : Progress since the ICPD //United Nations Population Fund .The international migration policy programme (IMP) .2004
7. World Population Policies - 2015 Database: International Migration Report// United Nations. World Population Policies Database.2016. Source: [http://esa.un.org/poppolicy/about\\_database.aspx](http://esa.un.org/poppolicy/about_database.aspx).

#### References

1. Melkonyan V. A. Mezhdunarodnaya migratsiya rabochej sily kak global'naya problema XXI veka // Vestnik Rossijskogo ehkonomiecheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova. Vstuplenie. Put' v nauku. --- 2014. - № 3-4 (10). - S.37-45.
2. International labour migration: A rights-based approach// International Labour Office.-Geneva.2010
3. International Migration Policies: Government Views and Priorities// Department of Economic and Social Affairs. Population Division.United Nations. New York. 2013
4. International Migration Report 2015//United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. 2016
5. International Migration Report 2015: Highlights //United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division . 2016
6. Meeting challenges of migration : Progress since the ICPD //United Nations Population Fund .The international migration policy programme (IMP) .2004
7. World Population Policies - 2015 Database: International Migration Report// United Nations. World Population Policies Database.2016. Source: [http://esa.un.org/poppolicy/about\\_database.aspx](http://esa.un.org/poppolicy/about_database.aspx).

## ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЛИНГА ПРИ РАЗРАБОТКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Москвитин Г.И., д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Аннотация:** В статье показана оценка сложности системы управления. Раскрываются основные этапы процесса разработки, принятия и мониторинга исполнения управленческих решений в системе контроллинга и определяются варианты декомпозиции системы контроллинга по различным признакам. Акцентируется внимание, на том, что практически все функциональные подсистемы системы контроллинга разработки, принятия и исполнения управленческих решений включают задачи, реализующие общие функции управления.  
**Ключевые слова:** контроллинг, социально-экономическая система, управленческое решение, планирование, регулирование.

**Abstract:** In the article the assessment of complexity of the control system. Main stages of the process of development, adoption and monitoring of execution of administrative decisions in the system of controlling and identifies options decomposition of the controlling system according to different characteristics. The article focuses on the fact that almost all functional subsystems of the system controlling the development, adoption and execution of managerial decisions include tasks that implement common management functions.

**Keywords:** controlling, socio-economic system, management decision, planning, regulation.

В современных динамично меняющихся условиях принятие управленческих решений становится одной и актуальных задач. Процесс разработки и принятия управленческих решений носит циклический характер. Как правило, начинается с анализа управленческой ситуации и выявления несоответствия реальных параметров плановым заданиям или нормативам. Либо с анализа появившейся не благоприятной возможности. Далее, процесс заканчивается принятием и реализацией управленческих решений, которые должны это несоответствие ликвидировать или использовать благоприятную возможность этому способствует технология контроллинга. Процесс разработки, принятия и мониторинга исполнения управленческих решений в системе контроллинга, состоит из отдельных этапов, каждый из которых также может представлять собой технологию. Поэтому можно говорить о наличии микротехнологий, в том числе информационных технологий, объединенных в макротехнологию. Описание такой интеграции и есть описание технологического процесса управления в целом (макротехнологии) - совокупности правил интеграции процедур принятия и разработки мониторинга управленческих решений. Своевременно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды и вырабатывать управленческие воздействия, т.е. своевременно принимать управленческие решения для достижения цели управления. Однако, возможности системы управления сами зависят от сложности, как объекта управления, так и управляющей подсистемы. Эмпирическим путем установлено, что сложность системы управления можно оценить выражением: [1]

$$\text{Сложность} = C_{\text{л}} = (n + m)^2, \quad (1)$$

где  $n$  - число управляющих подсистем, участвующих в управлении;

$m$  - число управляемых подсистем (объектов управления) в системе;

$a$  - некоторая эмпирическая величина.

Также, эмпирическим путем установлено, что величина показателя  $a=1,8-2,0$ . Будем считать  $a=2$ . Тогда сложность управления будет:

$$C_{\text{л}} = (n + m)^2. \quad (2)$$

Очевидно, что число элементов в системе управления равно  $n+m$ . Тогда максимальное число односторонних связей  $C_{\text{л, макс}}$  между ними будет.

$$C_{\text{л, макс}} = (n + m - 1)(n + m). \quad (3)$$

Если предположить, что между объектами управления с числом  $m$  связей быть не должно (т.к. они друг другом не управляют), то из  $C_{\text{л, макс}}$  нужно вычесть максимальное количество таких связей,

$$C_{\text{л}} = (m - 1)m.$$

равное

$$C_{\text{л}} = C_{\text{л}} - C_{\text{л}}$$

Тогда получим:

$$C_{\text{л}} = n^2 + 2mn - m^2 \quad (4)$$

Можно заметить, что выражение (4) частично напоминает квадрат суммы  $n+m$ , который равен:

$$(n + m)^2 = n^2 + 2nm + m^2. \quad (5)$$

Сравнивая (3) и (4) получим, что:

$$C_{\text{л}} < (n + m)^2.$$

Поскольку в реальной системе управления  $n > 0$ ,  $m > 0$ , то окончательно получаем

$$C_{\text{л}} < (n + m)^2. \quad (6)$$

Если привести выражение (5) к виду (1), то получим:

$$C_{\text{л}} = (n + m)^2 \cdot \text{при } a < 2.$$

Поскольку мы оценивали максимальное число связей в системе управления, то реальное число этих связей будет заведомо меньше и формула (1) верна.

Ученными и практиками было высказано [2] предположение, что поток  $V$  информации, который необходимо принять и обработать для достижения целей управления, пропорционален сложности системы управления, т. е.:

$$V = \gamma C_{\text{л}} = \gamma (n + m)^2, \quad (7)$$

где  $\gamma$  - некоторый коэффициент пропорциональности, подбираемый эмпирическим путем.

Возможности человека по переработке информации (число выполняемых операций сложения и сравнения в единицу времени) будем считать равными  $V_c$ . Обычно считают, что  $V_c=10^6$  простейших операций в год. Если же человек оснащен средствами усиления «интеллекта» (например, имеет в своем распоряжении персональную ПЭВМ), то его возможности значительно превзойдут величину  $V_c=10^6$ . В этом случае одним направлением является технология контроллинга разработки, принятия и исполнения управленческих решений. Это своего

рода кибернетическая система, характеризующаяся органической взаимосвязью ее отдельных элементов. В качестве таких элементов, прежде всего, выступают функциональные и обеспечивающие подсистемы.

Рассмотрим варианты декомпозиции системы контроллинга разработки, принятия и исполнения управленческих решений по различным признакам. Следует подчеркнуть, что, во-первых, это человеко-машинная информационно-компьютерная система управления, основанная на применении современных информационно-коммуникационных средств, информационных технологий и систем, компьютерной техники, экономико-математических моделей и методов для решения всего множества задач управления производственно-хозяйственной, социально-экономической системы. Во-вторых, система обеспечивает автоматизированную фиксацию, сбор, передачу, поиск, фильтрацию, структуризацию, накопление, выборку, обработку, хранение и распространение данных, информации и знаний, необходимых для информационной поддержки разработки и принятия управленческих решений, оптимизации управления в различных сферах деятельности промышленной организации. [4] Как любая другая, так и рассматриваемая система состоит из отдельных элементов, определенным образом взаимосвязанных и обладающих только им присущими свойствами, обуславливающими различия или общность этих элементов с другими и обнаруживающимися отношениями этих элементов к другим.

В технологии контроллинга разработки, принятия и исполнения управленческих решений социально-экономической системы можно выделить следующие функциональные подсистемы: управление технической подготовкой производства (УТПП), управление основным производством (УОП), внутрипроизводственное планирование (ВПП), управление материально-техническим обеспечением (УМТО), управление реализацией и сбытом продукции (УРСП), бухгалтерский учет (БУ), управление финансами, управление капитальным строительством, управление кадрами, управление качеством продукции, управление инструментальным хозяйством, управление ремонтом оборудования и др [3].

Состав функциональных подсистем системы контроллинга разработки, принятия и исполнения

управленческих решений в каждой социально-экономической системе должен определяться индивидуально, исходя из сложившейся системы планирования, ее специфики, сложности производства, а следовательно, и системы управления.

Практически все функциональные подсистемы системы контроллинга разработки, принятия и исполнения управленческих решений включают задачи, реализующие общие функции управления - планирование, организация, учет, контроль, анализ, регулирование. Реализация функции планирования предполагает пространственную и временную регламентацию выполнения объектом управления соответствующих работ. Функция организация - регламентация выполнения управляющих воздействий, исполнителей, применяемых приемов и методов разработки и принятия управленческих решений (решения задач управления); функция учета фиксацию фактически выполненной объектом управления работы с указанием (при необходимости) конкретного исполнителя, объема выполненной работы, временного интервала, в течение которого выполнена данная работа, или момента времени, на который отслеживаемая работа частично или полностью завершена. Выполнение функции контроля предусматривает установление как самого факта наличия отклонений в выполнении управленческого решения, например, планового задания (фактического выполнения по сравнению с предусмотренным планом), так и величины отклонения.

Функция анализа предусматривает установление причин возникновения отклонений в ходе выполнения объектом управления своих функций (управленческих решений), степени влияния этих причин на величину отклонения, изыскание резервов для компенсации возникших отклонений с наименьшими ресурсными затратами при получении заданного результата. Регулирование имеет целью перевод системы, в которой возникли отклонения от запланированного хода работ, в такое состояние, которое обеспечило бы достижение поставленной перед системой главной цели.

Таким образом, процесс разработки, принятия и мониторинга исполнения управленческих решений в социально-экономических системах на основе контроллинга, состоит из этапов, каждый из которых может представлять собой определенную технологию.

#### Библиографический список

1. Вунш Г. Теория систем. / Герхард Вунш; пер. с нем. и доп. Т.Э. Кренкеля. - М.: Сов. радио, 1978. - 288с.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. Ю. Г. Жукова и С.Н.Зайцева / Под ред. С. А. Николаевой. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 96 с.
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга /Пер. с нем. под ред. и с предисл. А.А. Турчака Л.Г. Головача, М.Л.Лукашевича. - М.: Финансы и статистика, 1999.-765с.
4. Заичкин, Николай Иванович Управленческие решения в информационном пространстве промышленных организаций тема диссертации по экономике, полный текст автореферата/ Автореферат доктора экономических наук - Москва, 2004

#### References

1. Vunsh G. Teoriya sistem. / Gerhard Vunsh; per. s nem. I dop. T.Eh. Krenkelya. - M.: Sov. radio, 1978. - 288s.
2. Majer E.H. Kontrolling kak sistema myshleniya I upravleniya: Per. s nem. YU. G. Zhukova I S.N.Zajceva / Pod red. S. A. Nikolaevoy. - M.: Finansy I statistika, 1993. - 96 s.
3. Han D. Planirovanie I kontrol' koncepciya kontrollinga /Per. s nem. pod red. I s predisl. A.A. Turchaka L.G. Golovacha, M.L.Lukashevicha. - M.: Finansy I statistika, 1999.-765s.
4. Zaichkin, Nikolaj Ivanovich Upravlencheskie resheniya v informacionnom prostranstve promyshlennyh organizacij tema dissertacii po ehkonomike, polnyj tekst avtoreferata/ Avtoreferat doktora ehkonomicheskikh nauk - Moskva, 2004

## О ПОДХОДАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ГОСУДАРСТВА

**Москвитин Г.И.**, д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

**Вершинина О.В.**, к.э.н., доцент, Российский новый университет

**Аннотация:** В статье рассмотрено понятие сбалансированности бюджета при решении социально-экономических задач государства. Анализируется динамика источников финансирования дефицита федерального бюджета РФ в целях покрытия расходов бюджета. Приведен прогноз объема Резервного фонда, Фонда национального благосостояния. Рассмотрен объем государственного долга Российской Федерации. В целях обеспечения сбалансированности бюджета определены основные задачи повышения эффективности бюджетных расходов. **Ключевые слова:** сбалансированность бюджета, показатели бюджета, дефицит бюджета, профицит бюджета.

**Abstract:** The article deals with the concept of a balanced budget in addressing socio-economic tasks of the state. We analyze the dynamics of sources of financing the deficit of the Federal budget to cover expenditures. Given a forecast of the amount of the Reserve Fund, national welfare Fund. Consider the volume of state debt of the Russian Federation. In order to balance the budget the main tasks of increase of efficiency of budgetary expenses. **Keywords:** balanced budget, budget figure, budget deficit, budget surplus.

Качественное и своевременное решение социально-экономических задач стоящих перед государством в современных условиях невозможно при отсутствии сбалансированного бюджета. Это определяется тем, что устойчивость государственных финансов зависит от долгосрочного баланса доходной и расходной частей главного бюджета страны. Учитывая особенности построения финансового плана страны, отметим его зависимость от цен на мировых рынках сырьевых ресурсов. Эта особенность определяет актуальность обеспечения поддержки балан-

сового обеспечения бюджета при решении задач социального и экономического характера.

Финансовый план страны, который является бюджетом, является основой в реализации функций государства по экономическому и социальному развитию. Основными задачами, стоящими перед бюджетом государства по развитию экономической и социальной сферы, как показано на рисунке 1, являются следующие: перераспределение НД (национального дохода); стимулирование, регулирование процессов экономики; финансовое обеспечение социальных задач; контроль.

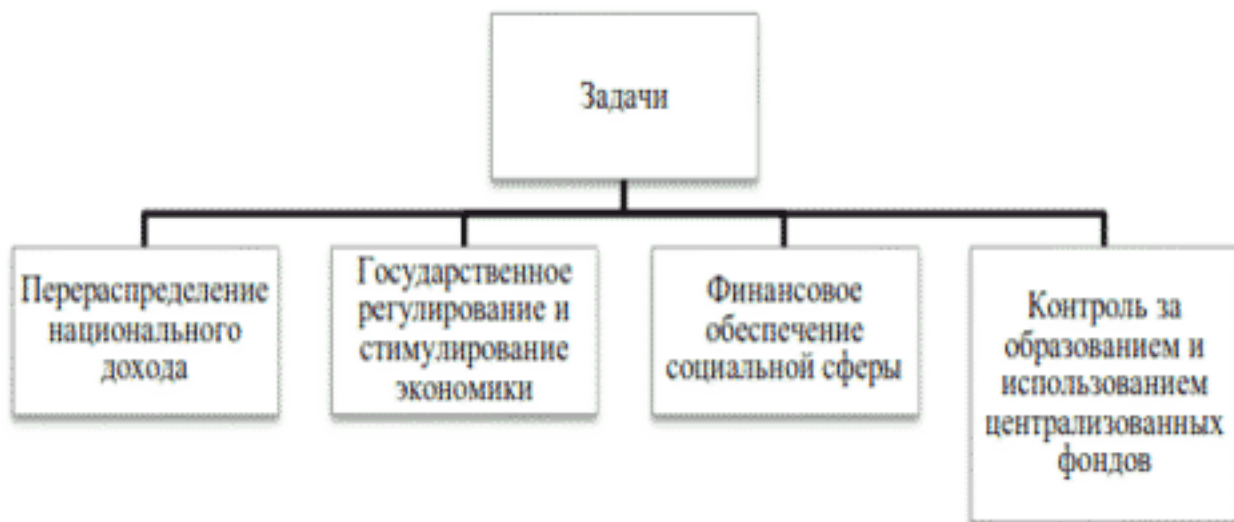


Рисунок 1 - Основные задачи, стоящие перед бюджетом государства

Следует отметить, что на современном этапе применяются меры по реформированию процесса формирования бюджетного плана, с целью повышения эффективности решения социально-экономических задач стоящих перед государством.

Рассмотрим динамику состояния дефицита бюджета России за период 2014-2017 годы в соответ-

ствии с законами. Так, в 2014 год прослеживается профицит в объеме 278,6 млрд. рублей [1]. В 2015 году бюджет был запланирован с дефицитом в размере 430,7 млрд. рублей. По 2017 года дефицит составлял 540,9 млрд. рублей, рисунок 2.



Рисунок 2 - Динамика дефицита (профицита) бюджета, млрд. рублей

На первое место основным источником покрытия дефицита бюджета в анализируемом периоде выдвигаются займы государства и резервные средства, таблица 1.

Таблица 1 - Источники финансирования дефицита федерального бюджета, млрд рублей

Показатель	2016 год		2017 год		2018 год (проект)
	Закон 384-ФЗ	Проект	Закон 384-ФЗ	Проект	
1	3	4	5	6	7
Источники финансирования дефицита федерального бюджета, всего в том числе:	476,3	1 906,2	540,9	1 733,9	665,9
Резервный фонд (использование (+) / пополнение (-))	0,0	1 074,5	0,0	1 016,7	
Средства Фонда национального благосостояния	21,9	21,9	24,9	24,9	24,9
Иные источники финансирования дефицита федерального бюджета	454,4	809,8	516,0	692,3	641,0

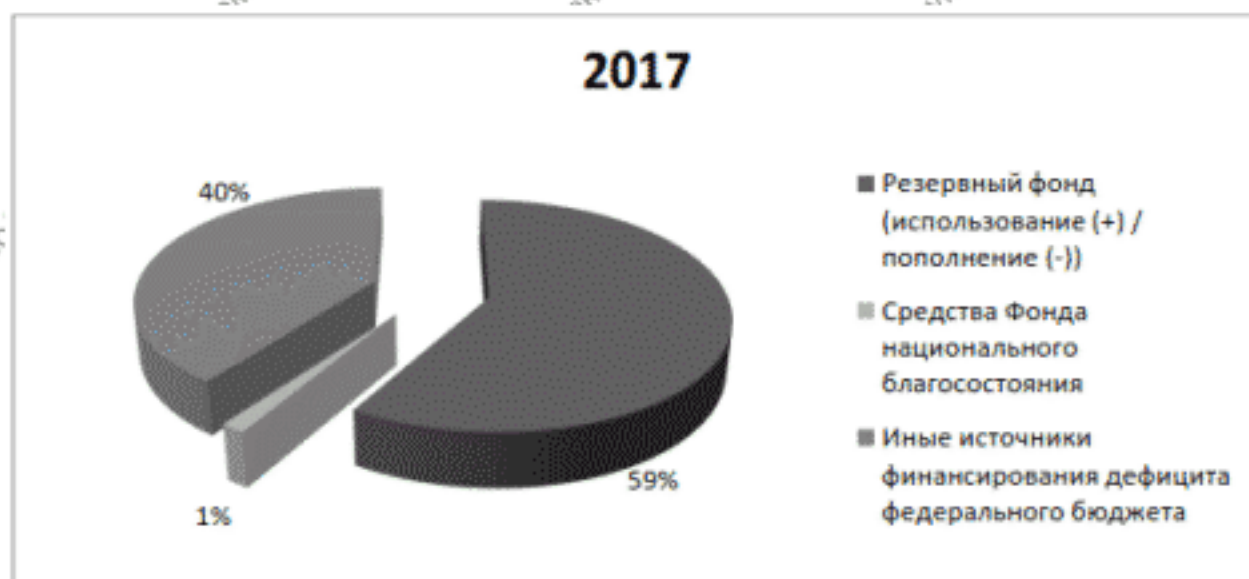


Рисунок 3 - Структура планируемых источников финансирования дефицита бюджета, %

В 2016 - 2018 годах пополнение средств Резервного фонда не прогнозируется, таблица 2

Таблица 2 - Прогноз объема Резервного фонда на 2016 - 2018 годы, млрд рублей

№ п/п	Показатель	2016 год			2017 год			2018 год
		Закон 384-ФЗ	Оценка	Отклонение	Закон 384-ФЗ	Оценка	Отклонение	Проект
1	2	4	5	6	7	8	9	10
	ВВП	83 208,0	82 689,0	-519,0	90 063,0	91 050,0	987,0	99 572,0
I	Объем Резервного фонда на начало года	3 524,3	2 436,8	-1 087,5	3 651,9	1 560,2	-2 091,7	510,8
	%% ВВП	4,2	2,9	-1,3	4,1	1,7	-2,4	0,5
1	Курсовая разница	127,5	197,9	70,4	18,6	-32,7	-51,3	-8,8
2	Пополнение	0,0			0,0			
3	Используй-е	0,0	-1 074,5	-1 074,5	0,0	-1 016,7	-1 016,7	
4	Доходы от управления, поступающие в Резервный фонд	0,0			21,4		-21,4	
II	Объем Резервного фонда на конец года	3 651,9	1 560,2	-2 091,7	3 691,9	510,8	-3 181,1	502,0
	%% ВВП	4,4	1,9	-2,5	4,1	0,6	-3,5	0,5

В целом прогнозируется снижение объема Резервного фонда в 2016 - 2018 годах.

В 2016 - 2018 годах не планируется зачисление дополнительных нефтегазовых доходов в ФНБ, таблица 3.

Таблица 3 - Прогноз объема ФНБ на 2015 - 2018 годы, млрд рублей

Показатель	2016 год			2017 год			2018 год (проект)
	Закон 384-ФЗ	Оценка	Отклонение	Закон 384-ФЗ	Оценка	Отклонение	
1	3	4	5	6	7	8	9
Объем ФНБ на начало года	3 189,4	3 936,1	746,7	3 297,0	4 134,6	837,6	4 052,9
%% ВВП	3,8	4,8	0,9	3,7	4,5	0,9	4,1
Курсовая разница	98,9	220,4	121,5	14,6	-56,8	-71,4	-20,0
Использование средств ФНБ	-21,9	-21,9	0,0	-24,9	-24,9	0,0	-24,9
Доходы от управления средствами ФНБ, поступающие в ФНБ	30,6			47,5			
Объем ФНБ на конец года	3 297,0	4 134,6	837,6	3 334,3	4 052,9	718,6	4 008,0
%% ВВП	4,0	5,0	0,9	3,7	5,0	0,8	4,0

Увеличение ФНБ за счет доходов от его управления и курсовой разницы прогнозировалось только в 2016 году. При этом использование средств ФНБ будет осуществляться в соответствии с бюджетным

законодательством на софинансирование пенсионных накоплений [2]. Динамика объемов заимствований представлена в таблице 4, млрд рублей.

Таблица 4 - Иные источники финансирования дефицита бюджета, млрд рублей

Показатель	2016 год		2017 год		2018 год
	Закон 384-ФЗ	Прогноз	Закон 384-ФЗ	Прогноз	Прогноз
1	3	4	5	6	7
Всего источников	454,4	809,8	516,0	692,3	641,0
%% ВВП	0,6	1,0	0,6	0,8	0,6
увеличение	1 390,6	1 859,4	1 525,6	1 976,5	1 991,7
уменьшение	-936,2	-1 049,6	-1 009,7	-1 284,2	-1 350,7
Источники внутреннего финансирования дефицита	286,8	645,4	419,1	640,9	600,1
увеличение	1 043,6	1 348,5	1 166,9	1 474,7	1 461,6
из них:					
государственные ценные бумаги	799,2	1 110,7	929,2	1 206,4	1 172,7
приватизация	99,9	99,9	3,0	3,0	3,0
уменьшение	-756,8	-703,1	-747,8	-833,8	-861,5
из них:					
государственные ценные бумаги	-502,0	-502,0	-382,9	-529,1	-533,4
Источники внешнего финансирования дефицита	167,6	164,4	96,9	51,4	40,9
увеличение	347,0	510,9	358,7	501,7	530,2
из них:					
государственные ценные бумаги	270,9	397,6	276,5	381,5	372,4
уменьшение	-179,4	-346,5	-261,8	-450,3	-489,2
из них:					
государственные ценные бумаги	-50,9	-74,6	-129,6	180,2	-252,9

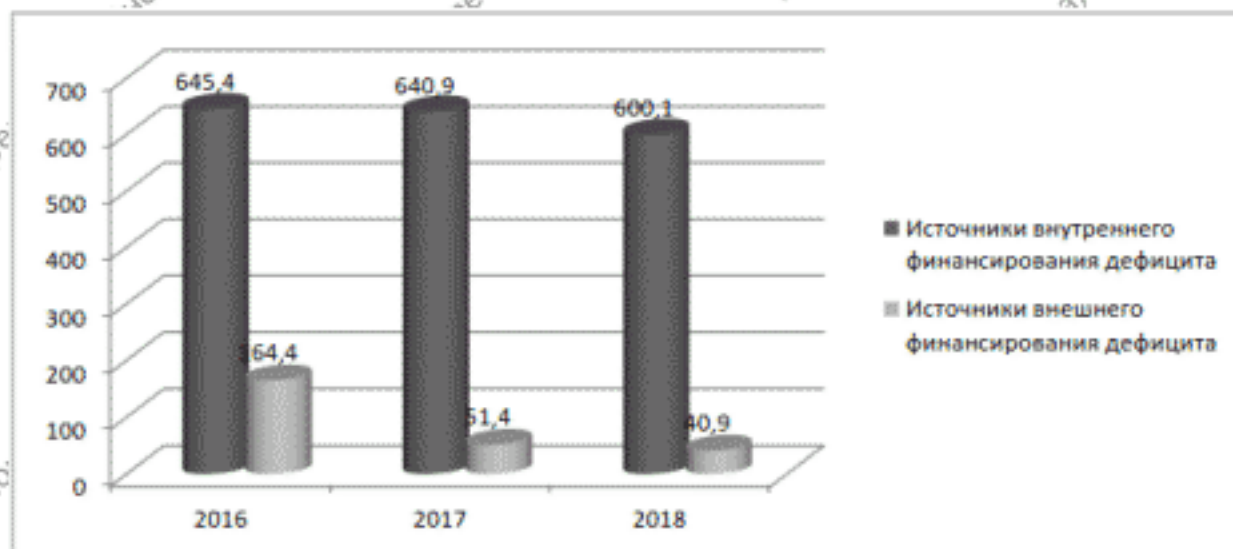


Рисунок 4 - Динамика источников финансирования дефицита бюджета, млрд рублей

Анализируя рисунок 3, отметим, что в динамике прослеживается незначительное снижение внутренних заимствований с 645,4 млрд рублей до 600,1 млрд рублей. При этом, внешнее финансирование снизилось и составило 40,9 млрд рублей против 164,4 млрд рублей. Структура заимствований за анализируемый период значительно не меняется.

Отметим, что, не смотря на то, что государственные займы возрастают, нагрузка на бюджет останется в пределах, которые позволят выполнять обязательства в полном объеме по обеспечению долга перед государством, таблица 5.

Таблица 5 - Объем государственного долга РФ, млрд. рублей

Наименование	2016 год		2017 год		2018 год
	Закон 384-ФЗ	Прогноз	Закон 384-ФЗ	Прогноз	Прогноз
1	3	4	5	6	7
Объем государственного долга Российской Федерации, всего	10 548,6	12 447,1	11 563,8	13 575,7	14 605,7
%% ВВП	12,7	15,1	12,8	14,9	14,7
из них: государственные гарантии	3 182,5	3 351,6	3 406,9	3 560,7	3 781,0
в том числе:					
Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации	7 733,2	9 040,8	8 514,3	10 002,4	10 896,9
%% к общему объему	73,3	72,6	73,6	73,7	74,6
из них: государственные гарантии	2 413,8	2 483,5	2 570,9	2 640,6	2 797,7
Объем государственного внешнего долга Российской Федерации	2 815,5	3 406,3	3 049,5	3 573,3	3 708,8
%% к общему объему	26,7	27,4	26,4	26,3	25,4
из них: государственные гарантии	768,7	868,1	836,0	920,1	983,3

Сегодня, решение основной задачи по поиску способов обеспечения баланса между социально-экономическими задачами государственной политики и возможностями бюджета, может быть обеспечено посредством реализации экономической политики в области бюджетных расходов.

В связи, с чем главными задачами повышения эффективности расходов бюджета выступают следующие

- повышение эффективности и результативности имеющихся инструментов программно-целевого управления и бюджетирования;
- создание условий для повышения качества предоставления государственных услуг;

- повышение эффективности процедур проведения государственных закупок, в том числе путем внедрения казначейского сопровождения;
- совершенствование процедур предварительного и последующего контроля, в том числе уточнение порядка и содержания мер принуждения к нарушениям в финансово-бюджетной сфере;
- обеспечение широкого вовлечения граждан в процедуры обсуждения и принятия конкретных бюджетных решений, общественного контроля их эффективности и результативности [3].

Основным и действенным способом, который позволит повысить эффективность расходной части бюджета, и при этом решить задачи государственной социально-экономической политики, должны выступать государственные программы. При этом



политика в области бюджета должна быть построена на четких ориентирах по решению задач социального и экономического развития страны.

Таким образом, решение задач социально-экономического развития России напрямую зависит от политики сбалансированности бюджета. На сего-

дняшний день развитие не стоит на месте в силу новых непростых реалий, как внутри страны, так и на международной арене. Оно ускоренно совершенствуется, решая одновременно задачи стратегического развития наряду со сложными текущими задачами.

#### Библиографический список

1. Аналитический обзор. Официальный сайт Министерства финансов РФ // <http://www.minfin.ru/>
2. О текущей ситуации в экономике РФ. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ // <http://economy.gov.ru/minrec/main>
3. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. <http://council.gov.ru/media/files/bMjXsnBCWlrASjCUGjkHmAbXcXFF9VxC.pdf>.

#### References

1. Analiticheskij obzor. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RF. // <http://www.minfin.ru/>
2. O tekushchej situacii v ehkonomie RF. Oficial'nyj sajt Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya RF // <http://economy.gov.ru/minrec/main>
3. Osnovnye napravleniya byudzhetnoj politiki na 2016 god i na planovyj period 2017 i 2018 godov <http://council.gov.ru/media/files/bMjXsnBCWlrASjCUGjkHmAbXcXFF9VxC.pdf>.

## РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПЕРАТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Назарова А.Н.**, старший преподаватель, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

**Нефедова Е.А.**, к.э.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

**Аннотация:** Предметом исследования в данной статье является методика управленческого учета в строительных организациях. Основная цель, поставленная перед авторами – рассмотреть традиционные модели и современные концепции ведения управленческого учета. Объектом исследования выступила строительная организация.

**Ключевые слова:** себестоимость, управленческий учет, калькулирование.

**Abstract:** The subject of the research in this article is the technique of management accounting in construction organizations. The main purpose set before the authors consider the traditional model and the modern concept of management accounting. The study was made by a construction organization.

**Keywords:** cost, management accounting, calculation.

В настоящее время наряду с традиционными системами учета затрат и калькулирования себестоимости выделяются современные концепции управленческого учета. Основными целями и задачами управленческого учета при традиционных моделях является составление калькуляции себестоимости продукции и осуществление плано-контрольных функций, а основными объектами учета в этом случае являются доходы и затраты организации. При этом выделяются как недостатки, так и преимущества данных систем.

Следует разделять все методы калькулирования себестоимости на три группы (рис.1):

1. по степени учета постоянных расходов: «директ-костинг» (учет переменных затрат) и «абзорпшен-костинг» (учет полных затрат);
2. по содержанию информации: калькулирование фактической себестоимости, калькулирование нормативной себестоимости, «стандарт-кост»;
3. в зависимости от объекта калькулирования: позаказное, попроцессное, попередельное, смешанное.



Рисунок 1 - Методы калькулирования себестоимости

Рассмотрим перечисленные традиционные методы калькулирования с точки зрения использования их в организациях строительства.

Калькулирование себестоимости в строительстве является трудоемким процессом, который состоит из ряда последовательных расчетов, в результате которых формируется калькуляция себестоимости продукции. Прежде чем калькуляция будет составлена необходимо распределить затраты по объектам калькулирования; сгруппировать затраты, составляющие себестоимость, по калькуляционным статьям; определить косвенные расходы и распределить их между объектами калькулирования; определить

размер и себестоимость брака, оценить размер незавершенного производства; рассчитать себестоимость объекта строительства.

Последовательность перечисленных этапов обеспечивается применением в строительных организациях позаказного метода учета затрат. При этом учетной единицей строительства выступает строительный заказ, предусматривающий выполнение одного или нескольких объектов строительства в соответствии с договором, заключенным с заказчиком, по которому ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ.

На каждый строительный заказ открывается карточка, в которой в течение всего срока выполнения заказа отражаются затраты на его выполнение. При этом затраты разделяются на переменные и постоянные. Первые учитываются в полной сумме и относятся непосредственно на себестоимость заказа на основании первичных документов. Вторые, распределяются согласно определенной базе. Чаще всего в строительных организациях базой распределения косвенных расходов выступает общая сумма переменных затрат на строительство, либо сумма заработной платы основных рабочих.

Себестоимость заказа определяется суммой всех затрат на производство со дня его открытия до дня выполнения и закрытия. Отчетную калькуляцию при этом составляют, когда работы по заказу будут полностью завершены.

При ведении управленческого учета затрат в строительной организации прежде всего необходимо разделить все затраты на основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, производственные и непроизводственные.

В таблице 1 приведем группы затрат согласно классификации их в строительстве.

Таблица 1 - Группировка затрат строительной организации

Группа затрат		Статьи затрат
Прямые затраты		Материальные затраты
		Трудовые затраты
		Затраты на содержание и эксплуатацию машин и механизмов
Косвенные затраты		Переменные затраты вспомогательных производств
		Постоянные затраты вспомогательных производств
		Постоянные затраты, связанные с использованием машин и механизмов
Производственные накладные расходы		Переменные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием работников строительства
		Переменные общепроизводственные расходы, связанные с организацией работ на строительных площадках
		Постоянные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием процесса строительства
Непроизводственные накладные расходы		Переменные общехозяйственные расходы
		Постоянные общехозяйственные расходы
Коммерческие расходы		Переменные коммерческие расходы
		Постоянные коммерческие расходы

Особенности порядка формирования в бухгалтерском учете информации о расходах организации, являющейся подрядчиком или субподрядчиком при исполнении договора строительного подряда сроком более одного отчетного периода, установлены По-

ложением по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008.

Согласно данному ПБУ расходы по договорам строительного подряда разделены на пять групп, которые имеют свой порядок отражения и признания в бухгалтерском учете (табл.2) [1].

Таблица 2 - Классификация расходов, согласно ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»

Группа расходов	Порядок признания в учете
Прямые фактически понесенные расходы	Признаются в бухгалтерском учете в момент их фактического возникновения
Предвиденные (неизбежные) расходы	Принимаются к учету в момент их возникновения и учитываются путем образования резерва на покрытие предвиденных расходов. При этом резерв на покрытие предвиденных расходов образуется только тогда, когда расходы могут быть точно определены.
Косвенные расходы	Учет таких расходов предполагает их распределение между действующими договорами, например, путем расчетов с использованием сметных норм и расценок, отражающих уровень определенных нормативов в строительстве. При этом способы распределения косвенных расходов определяется организацией самостоятельно.
Расходы, непосредственно связанные с подготовкой и подписанием договора	Для включения их в состав расходов по договору необходимо, чтобы сумма расходов могла быть достоверно определена и наличие вероятности подписания договора в том отчетном периоде, в котором возникли данные расходы. В противном случае данные расходы признаются прочими и учитываются в том периоде, в котором они фактически возникли.
Прочие расходы	Включают расходы на общее управление организацией, на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и другие. Такие расходы учитываются путем включения их в состав расходов по договору, при этом необходимо, чтобы их возмещение было предусмотрено договором.

В международной практике установление порядка учета затрат, связанных с договорами на строительство, осуществляется на основе Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 11 «До-

говора на строительство». Согласно стандарту, затраты по договору строительства разделяются на три группы (таблица 3) [2].

Таблица 3 - Классификация затрат по договору строительства согласно МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство»

Группа затрат	Состав группы затрат
Затраты, непосредственно связанные с определенным договором	- на оплату труда строителей и контроль на строительной площадке; - стоимость материалов, использованных на строительство объекта; - амортизация основных средств, использованных при выполнении строительных работ по данному договору; - на перемещение основных средств и материалов на строительную площадку и с нее; - на аренду основных средств; - на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором; - другие.
Затраты, которые относятся к договорной деятельности в целом и могут быть распределены на данный договор	- страховые платежи; - на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно не связанную с договором; - накладные строительные расходы.
Затраты, которые отдельно возмещаются заказчиком в соответствии с условиями договора	- общие управленческие затраты; - затраты на разработки, возмещение которых предусмотрено договором.

По большому счету, затраты, описываемые в МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» аналогичны расходам, отраженным в ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда». Однако в МСФО (IAS) 11 выделены расходы, которые не относятся к деятельности подрядчика по выполнению договоров на строительство и не могут быть отнесены к затратам по договорам на строительство. К ним относятся: общие управленческие затраты, возмещение которых не предусмотрено договором; затраты по продаже; затраты на исследования и разработки, возмещение которых не предусмотрено договором; амортизация основных средств, которые не используются при выполнении определенного договора. В российском же бухгалтерском учете такие расходы можно отнести к косвенным. При этом в ПБУ 2/2008

не отражено то, что в состав расходов по договору включаются только те косвенные расходы, которые возмещаются заказчиком.

При учете затрат по статьям себестоимости строительной организации следует учитывать следующее. Статья «Материальные затраты» включает затраты по приобретению материалов или их изготовлению и доведению их до состояния, пригодного к использованию. В строительстве возможна детализация данной статьи с учетом видов используемых материалов.

На примере строительной организации рассмотрим детализацию статьи «Материальные затраты» при ведении конкретного объекта строительных работ (таблица 4).

Таблица 4 - Детализация материальных затрат по подстатьям ООО «Монолитстрой»

Вид работ	Статьи материальных затрат	Сумма материалов на начало периода, руб.	Приход материалов за период, руб.	Расход материалов за период, руб.	Сумма материалов на конец периода, руб.
Выполнение СМР. Объект - Поликлиника №8	Всего материалов	686454,76	1460916,22	1692422,74	454948,24
	10-6 Прочие материалы	17119,27	56471,68	66796,73	6794,22
	10-8 Строительные материалы	663064,41	1403558,3	1625481,3	441141,41
	10-9 Инвентарь и хозяйственные принадлежности	6271,08	886,24	144,71	7012,61

По статье «Расходы на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда всего персонала, занятого на строительных работах. В состав данных расходов включаются: выплаты, зарплаты, согласно сдельным расценкам и в соответствии с принятыми формами и системами оплаты труда в организации;

выплаты стимулирующего характера; выплаты компенсирующего характера; прочие выплаты, предусмотренные законодательством РФ о труде.

Распределение расходов по заработной плате также осуществляется по статьям затрат (таблица 5).

Таблица 5 - Распределение расходов по заработной плате по статьям затрат в ООО «Монолитстрой»

Счет бухгалтерского учета	Код начислений	Сумма, руб.
20 «Основное производство»	Сдельная оплата труда рабочим за реконструкцию стадиона ДЮСШ №5	40400,0
	Сдельная оплата труда рабочим по работам на ж.д. по ул. Челюскинцев	22500,0
	Сдельная оплата труда рабочим по реконструкции гимназии Кирилла и Мефодия	137900,0
	Выходные рабочим по реконструкции гимназии Кирилла и Мефодия	13840,0
	Сдельная оплата труда рабочим по благоустройству ул. Студенческой	93969,0
	Выходные рабочим по благоустройству ул. Студенческой	19300,0
	Сдельная оплата труда рабочим по ремонту перехода Железнякаво-Ячнево	32567,0
	Сдельная оплата труда рабочим по СМР Поликлиника №8	223737,0
	Сдельная оплата труда рабочим по реконструкции дворца спорта «Спарта»	6000,0
	Сдельная оплата труда рабочим по СМР Офисный центр по ул. К-Трубецкого	45195,0
	Сдельная оплата труда рабочим по СМР Горбольница №2	21875,0
	Сдельная оплата труда рабочим по СМР Светофор Ватутина Волчанская	44320,0
	Итого по счету 20 «Основное производство»	
25 «Общепроизводственные расходы»	Оплата труда ОГМ	241477,0
Итого по счету 25 «Общепроизводственные расходы»		241477,0
26 «Общехозяйственные расходы»	Оплата по окладу работникам ИТР	316173,92
	Отпускные	93127,95
	Отпуск ученический	4874,31
	Компенсация отпуска	16343,39
	Донорские	1525,44
	Бригадирские	1340,0
	Больничные за счет работодателя	11447,73
Итого по счету 26 «Общехозяйственные расходы»		444832,7
69-1 «Фонд социального страхования»	Больничные	83912,36
Итого по счету 69-1 «Фонд социального страхования»		83912,36
Итого начислено		1471825,06

Статья «Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов» может учитываться двумя способами в зависимости от того, находятся ли эти машины и механизмы в собственности организации или для работы привлекаются сторонние строительные организации. В первом случае строительная организация должна вести учет амортизационных отчислений, горючесмазочных материалов на работу механизмов, заработной

платы работников, занятых обслуживанием этих машин. Во втором случае работы и услуги по данной статье строительная организация не включает в собственные затраты.

Не менее важная статья затрат «Накладные расходы» включает административно-хозяйственные расходы, расходы на организацию работ на строительных площадках, на обслуживание работников строительства (таблица 6).

Таблица 6 - Состав косвенных расходов ООО «Монолитстрой»

Состав расходов	Сумма, руб.
Общепроизводственные расходы	1266326,80
Заработная плата работников ОГМ	241477,0
Налоги на заработную плату работников ОГМ	64957,3
Расходы ОГМ	339288,25
Страхование автотранспорта	3394,8
Лизинг по транспорту	360761,77
Запчасти для работы ОГМ	255524,64
Организация деятельности ОГМ	923,04
Общехозяйственные расходы	3487273,54
Административные расходы	109777,57
Амортизация	26847,74
Аренда	2773461,0
ГСМ	10420,57
Заработная плата ИТР	409301,87
Дополнительная заработная плата ИТР	35530,87
Канцтовары	5826,9
Налоги на заработную плату	111773,85
Прочие расходы	3750,38

Существуют некоторые особенности применения позаказного метода учета затрат в строительных организациях:

1. При выполнении индивидуальных работ, строительстве однотипных объектов, позаказный учет ведется по каждому объекту строительства или группе объектов в пределах стройки.

2. При типовом строительстве осуществляется позаказный дифференцированный учет затрат по группе однотипных объектов в пределах стройки.

3. При массовом строительстве ведется позаказный поэлементный учет затрат по видам работ.

Основными достоинствами позаказного метода учета затрат является то, что он дает возможность сравнить затраты по различным заказам; показывает уровень рентабельности заказов, позволяет выбрать наиболее прибыльные; создает базу для планирования затрат и определения продажных цен; дает возможность получать информацию о сумме плановой и фактической себестоимости, к недостаткам данного метода можно отнести отсут-

ствие возможности определить сумму производственных затрат на определенную дату выполнения заказа; невозможность точно распределить некоторые затраты между заказами; трудность в определении стоимости незавершенного производства.

Распределение косвенных расходов при использовании позаказного метода учета затрат является относительно проблематичным, во-первых, из-за их значительной доли в составе общей суммы затрат, во-вторых, из-за постоянного их роста в общей сумме затрат.

Все прямые затраты при позаказном методе отражаются по определенным статьям калькуляции по отдельным заказам строительных работ. Все остальные затраты учитываются по местам возникновения затрат и косвенно включаются в состав себестоимости заказа. При этом следует отметить, что косвенное отнесение суммы расходов на определенную продукцию, работы, услуги искажает их фактическую себестоимость (рис.2).



Рисунок 2 - Распределение косвенных расходов по местам возникновения затрат

Главной задачей учета затрат строительных организаций является распределение косвенных расходов. Для решения этой задачи можно выделить несколько систем управленческого учета затрат:

1. Управленческий учет затрат на основе полной себестоимости. При этом косвенные затраты планируются, анализируются и распределяются между заказами.

2. Управленческий учет затрат на основе сокращенной себестоимости – система «Директ-костинг». Затраты группируются по центрам ответственности, распределяются на прямые и косвенные, отражаются в управленческих отчетах с расчетом показателя маржинальной прибыли.

3. Управленческий учет по видам деятельности – «метод ABC». Косвенные затраты группируются по видам деятельности, заказчикам, объектам строительства, а затем распределяются между заказами с использованием системы носителей затрат.

Строительные организации, применяющие позаказное калькулирование себестоимости, используют первый вариант управленческого учета затрат, при котором в бухгалтерском и управленческом учете могут использоваться одинаковые счета учета косвенных расходов, их распределение отражается в аналитических таблицах и определяется полная себестоимость заказа строительства.

Два других варианта управленческого учета затрат в настоящее время практически не используются в практике российских организаций. Однако их значение недооценено. При использовании системы «директ-костинг» появляется возможность распределить затраты на постоянные и переменные, при этом возникает база для бюджетирования и анализа косвенных затрат. Метод «ABC» дает возможность определить точную величину себестоимости заказа путем группировки затрат по видам деятельности.

Выбор какой-либо базы распределения затрат определяется спецификой работы организации или его отдельных структурных подразделений, технологические процессы которых различаются по степени трудоемкости, материалоемкости и капиталоемкости.

Если деятельность подразделения в большей своей части является трудоемкой, то косвенные расходы такого подразделения целесообразнее распределять, взяв за основу показатели, связанные с потреблением трудовых ресурсов. При этом базой распределения могут быть фактические или нормативные затраты труда, сумма заработной платы основных производственных рабочих, количество персонала, участвовавшего в технологическом процессе.

Если деятельность подразделения является материалоёмкой, базой распределения могут выступать прямые затраты сырья и материалов фактические или нормативные.

Если же деятельность подразделения является капиталоемкой, то косвенные расходы можно распределять, взяв за основу показатели, связанные с использованием основных средств. Базу распределения целесообразнее выбрать из нормативных или фактических часов работы оборудования, стоимости основных средств, участвовавших в технологическом процессе.

В случае если нельзя точно определить, какой является деятельность того или иного подразделения, используются комбинированные базы распределения (например, полные прямые затраты, полные прямые материальные затраты) или дополнительные базы распределения в виде финансовых показателей (объем продаж, объем выпуска, себестоимость реализации продукции, себестоимость выпуска).

На примере строительной организации определим возможные базы распределения косвенных расходов (общепроизводственных) по местам их возникновения (таблица 7).

Таблица 7 - Базы распределения косвенных расходов по местам их возникновения в ООО «Монолитстрой»

Место возникновения косвенных расходов	База распределения
Складские помещения материально-технического снабжения	Сумма заработной платы основных производственных рабочих, руб.
Производства, эксплуатирующие строительные машины и механизмы	Сумма заработной платы основных производственных рабочих, руб.
Сметно-договорная группа	Сумма заработной платы основных производственных рабочих, руб.
Транспортный участок	Прямые материальные затраты, руб.
Группа подготовки производства и контроля качества	Прямые материальные затраты, руб.
Участок электромонтажных работ ИТР	Прямые материальные затраты, руб.
Участок сантехнических работ ИТР	Прямые материальные затраты, руб.
Участок строительно-монтажных работ ИТР	Прямые материальные затраты, руб.
Отдел охраны труда	Сумма заработной платы основных производственных рабочих, руб.
Участок бетонных работ	Прямые материальные затраты, руб.

В ООО «Монолитстрой» выделено несколько мест возникновения косвенных расходов, каждый из которых обладает определенной спецификой. В связи с этим необходимо разработать определенную

номенклатуру статей затрат, отражающую специфику конкретного подразделения – места возникновения затрат (табл.8).

Таблица 8 - Места возникновения затрат в ООО «Монолитстрой» и их характеристика

Место возникновения затрат	Характеристика места возникновения затрат	Номенклатура статей затрат
Складские помещения материально-технического снабжения	Обеспечение строительных процессов необходимым сырьем, полуфабрикатами, деталями; Хранения, обработка и подача сырья по заявкам строительно-монтажных подразделений; Обеспечение инструментами, приспособлениями и ремонт технологического, энергетического, транспортного и другого оборудования; Поддержание оборудования в рабочем состоянии; Перемещение грузов, проведение погрузочно-разгрузочных работ.	Арендная плата Основная заработная плата с начислениями Материальные затраты Транспортные расходы Расходы на ремонт оборудования
Производства, эксплуатирующие строительные машины и механизмы	Учет объемов выполненных работ, рабочего времени и наработки машин; Учет выполнения плановых заданий, технологических обслуживаний и ремонтов; Устранение неисправностей и отказов машин; Учет расхода запчастей, топлива, горючесмазочных материалов и других эксплуатационных материалов; Учет затрат труда на техническое обслуживание и ремонт строительных машин и механизмов.	Запчасти Топливо Горючесмазочные материалы Основная заработная плата с начислениями Амортизация
Сметно-договорная группа	Подготовка смет на все виды работ, выполняемых предприятием; Подготовка, учет и хранение договоров на стадии выполнения работ; Подготовка документов к конкурсам и аукционам; Систематизация данных отчетной документации; Подготовка печатной документации по переписке с заказчиками и другими организациями; Подготовка коммерческих предложений.	Основная заработная плата с начислениями
Транспортный участок	Организация бесперебойного транспортного обслуживания подразделений организации для обеспечения ритмичной работы по выполнению планов строительного производства и поставки при наименьших затратах; Контроль обеспеченности подразделений организации транспортом и погрузочно-разгрузочными средствами;	Горючесмазочные материалы Амортизация Основная заработная плата с начислениями

	Принятие мер по предупреждению и устранению нарушений работы автотранспортных средств, перевозок и грузоперевозок, привлекая при необходимости соответствующие службы.	Лизинг по транспорту Страхование автотранспорта
Группа подготовки производства и контроля качества	Технологическое проектирование, выбор оборудования, нормирование; Получение информации о состоянии объекта и сопоставлении полученных результатов с установленными требованиями, зафиксированными в чертежах, стандартах, договорах; Входной контроль качества сырья, основных и вспомогательных материалов, комплектующих изделий, инструментов; Производственный контроль за соблюдением технологического режима.	Основная заработная плата с начислениями
Участок электромонтажных работ ИТР	Производство испытаний, проверка качества выполненных электромонтажных работ; Разработка проектной документации, составление дополнительных чертежей и эскизов; Составление проектов производства электромонтажных работ, осуществление контроля за их выполнением; Составление дополнительных смет и калькуляции.	Амортизация Арендная плата Основная заработная плата с начислениями
Участок сантехнических работ ИТР	Разработка проектов и технических решений, составление технических заданий; Сбор исходных данных для проектирования, составление комплектующих спецификаций на материалы и оборудование; Составление и проверка дополнительных смет.	Основная заработная плата с начислениями Материальные расходы
Участок строительно-монтажных работ ИТР	Организация производства СМР в соответствии с проектной документацией, строительными нормами и правилами, техническими условиями; Обеспечение соблюдения технологической последовательности производства СМР на участке; Осуществление мероприятий по повышению уровня механизации работ, внедрению новой техники, совершенствованию организации труда; Получение технической документации на строительство объектов.	Арендная плата Основная заработная плата с начислениями Материальные расходы
Отдел охраны труда	Организация и координация работы по охране труда, осуществление контроля за созданием безопасных и здоровых условий труда; Совершенствование профилактической работы по предупреждению производственного травматизма, профессиональных заболеваний и улучшению условий труда; Консультирование работников по вопросам охраны труда.	Основная заработная плата с начислениями
Участок бетонных работ	Непосредственное выполнение работ на участке строительства; Контроль за выполнением работ; Разработка сметы выполненных работ.	Арендная плата Основная заработная плата с начислениями Материальные расходы Амортизация

При распределении косвенных затрат целесообразно разработать аналитические таблицы, позволяющие отследить состав и количество затрат, приходящиеся на их места возникновения (таблица 9,10).

Таблица 9 - Состав общепроизводственных расходов ООО «Монолитстрой» по местам их возникновения

Место возникновения затрат	Состав затрат	Сумма, руб.
Складские помещения материально-технического снабжения		
Производства, эксплуатирующие строительные машины и механизмы	Запчасти Основная заработная плата с начислениями Итого по подразделению:	255524,64 32460,00 287984,64
Сметно-договорная группа	-	-
Транспортный участок	Лизинг по транспорту Страхование автотранспорта Итого по подразделению:	360761,77 3394,80 364156,57
Группа подготовки производства и контроля качества	-	-
Участок электромонтажных работ ИТР	Основная заработная плата с начислениями Итого по подразделению:	56900,00 56900,00
Участок сантехнических работ ИТР	Основная заработная плата с начислениями Итого по подразделению:	57802,00 57802,00
Участок строительно-монтажных работ ИТР	Основная заработная плата с начислениями Итого по подразделению:	63054,00 63054,00
Отдел охраны труда	-	-
Участок бетонных работ	Основная заработная плата с начислениями Итого по подразделению:	31161,00 31161,00



Таблица 10 - Состав общехозяйственных расходов ООО «Монолитстрой» по местам их возникновения

Место возникновения затрат	Состав затрат	Сумма, руб.
Складские помещения материально-технического снабжения	Аренда	540900,0
	Основная заработная плата с начислениями	13000,0
	Итого по подразделению:	553900,0
Производства, эксплуатирующие строительные машины и механизмы	Амортизация	10337,00
	Основная заработная плата с начислениями	16620,17
	Итого по подразделению:	26957,17
Сметно-договорная группа	Основная заработная плата с начислениями	12790,70
	Итого по подразделению:	12790,70
Транспортный участок	ГСМ	10420,57
	Амортизация	8760,20
	Основная заработная плата с начислениями	33010,00
	Итого по подразделению:	52190,77
Группа подготовки производства и контроля качества	Основная заработная плата с начислениями	42754,00
	Итого по подразделению:	42754,00
Участок электромонтажных работ ИТР	Амортизация	7750,54
	Аренда	687210,00
	Основная заработная плата с начислениями	68012,00
	Итого по подразделению:	762972,54
Участок сантехнических работ ИТР	Основная заработная плата с начислениями	60402,00
	Итого по подразделению:	60402,00
Участок строительно-монтажных работ ИТР	Аренда	877023,00
	Основная заработная плата с начислениями	71224,00
	Итого по подразделению:	948257,00
Отдел охраны труда	Основная заработная плата с начислениями	30700,00
	Итого по подразделению:	30700,00
Участок бетонных работ	Аренда	668328,00
	Основная заработная плата с начислениями	60789,00
	Итого по подразделению:	729117,00

Далее сгруппируем все косвенные расходы по статьям затрат. Такая группировка позволит определить общую сумму косвенных расходов по подразделениям организации. В таблице 11 распределим косвенные затраты, собранные по местам их возникновения, пропорционально соответствующей базе распределения.

Таблица 11 - Группировка косвенных расходов по статьям затрат

Место возникновения затрат	Статья затрат, руб.				Итого по подразделению, руб.
	Заработная плата	Амортизация строительных машин и механизмов	Прочие материальные затраты	Прочие затраты	
Складские помещения материально-технического снабжения	13000,0	-	-	540900,0	553900,0
Производства, эксплуатирующие строительные машины и механизмы	32460,0 16620,17	10337,0	-	255524,6	314941,77
Сметно-договорная группа	12790,70	-	-	-	12790,7
Транспортный участок	33010,0	-	10420,57	360761,8 3394,8 10420,57	418007,74
Группа подготовки производства и контроля качества	42754,0	-	-	-	42754,0
Участок электромонтажных работ ИТР	56900,0 68012,0	7750,54	-	687210,0	819872,54
Участок сантехнических работ ИТР	57802,0 60402,0	-	-	-	118204,0
Участок строительно-монтажных работ ИТР	63054,00 71224,0	-	-	877023,0	1011301,0
Отдел охраны труда	30700,0	-	-	-	30700,0
Участок бетонных работ	31161,0 60789,0	-	-	668328,0	760278,0
Итого косвенных расходов	650678,9	18087,5	10420,6	3403562,8	4082749,7

Одним из способов распределения косвенных расходов является АВС-калькуляция, которая основывается на взаимосвязи затрат с организационной и производственной структурой организации. При этом можно выделить структурные подразделения – центры возникновения затрат. Там затраты группи-

руются на основе видов деятельности, в рамках которых и возникают эти затраты. Следовательно, косвенные расходы распределяются с помощью драйверов, определенных для этих центров (таблица 12).

Таблица 12. Распределение косвенных расходов ООО «Монолитстрой» пропорционально соответствующей базе распределения

Заказ	Сумма косвенных затрат, руб.										База распределения		Общая производственная себестоимость, руб.
	Складские помещения для материально-технического снабжения	Производства, эксплуатация строительных машин и механизмов	Сметно-договорная группа	Транспортный участок	Грунтподготовки прохода и контроля качества	Участок электромонтажных работ ИТР	Участок сантехнических работ ИТР	Участок строительно-монтажных работ ИТР	Отдел охраны труда	Участок бетонных работ	Сумма заработной платы основных производственных рабочих, руб.	Прямые материальные затраты, руб.	
Всего затрат	553900,0	314941,8	12790,7	418007	42754	819872,5	118204,0	1011301	30700	760278	701803	11503279	16287632
Благоустройство ул. Студенческая	89423,4	50845,2	2065,0	67416,6	6895,4	132229,7	19064,0	163103,4	4956,3	122618	113269	1855258	2627144,2
Горбольница №2	17269,8	9819,4	398,8	729,6	74,6	1431,1	206,3	1765,2	957,2	1327,1	21875,0	20079,09	75933,2
Жилой дом по ул. Челюскинцев	17763,3	10100	410,2	10258,4	1049,2	20120,6	2900,9	24818,5	984,5	18658,1	22500,0	282303,	411867,54
Офисный центр по ул. Казанская Трубетское	35680,4	20287,5	823,9	12097,1	1237,3	23727,0	3420,8	29267,0	1977,6	22002,4	45195,0	332904,	528620,08
Полклинаика №8	176635,4	100433,1	4078,9	59946,7	6131,4	117578,3	16951,7	145031,1	9790,0	109031	223737	1649690	2619035,9
Реконструкция православной	119795,4	68114,4	2766,3	180669	18479	354361,8	51089,6	437100,2	6639,7	328604	151740	4971898	6691258,6

Таким образом, косвенные расходы ООО «Монолитстрой» распределены между заказами организации за определенный период согласно выбранной базе распределения (сумма заработной платы основных производственных рабочих, сумма прямых

затрат). В итоге рассчитана полная себестоимость заказов, включающая сумму прямых материальных затрат, заработную плату производственных рабочих и сумму косвенных затрат по местам их возникновения.

**Библиографический список**

1. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008)» Приказ Минфина России от 24.10.2008 №116н (ред. от 06.04.2015) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82067/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82067/)
2. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193536/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193536/)
3. Назарова, А.Н., Нefeldова, Е.А. Развитие и применение современных концепций учета затрат // «Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества» Материалы IV международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ», г. Белгород, 25 ноября 2015 г., с.380-383
4. Ложкина, И.И., Назарова, А.Н. Различные методики калькулирования себестоимости продукции в строительных организациях // «Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт», 3-я заочная международная научно-практическая конференция, г. Белгород, 26 сентября 2014 г.
5. Максимочкина, О.В. Организация учета затрат при позаказном методе // «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 8. С. 122-127.

**References**

1. «Ob utverzhdenii Polozheniya po buhgalterskomu uchetu «Uchet dogovorov stroitel'nogo podryada» (PBU 2/2008)» Prikaz Minfina Rossii ot 24.10.2008 №116n (red. ot 06.04.2015) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82067/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82067/)
2. «Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 11 «Dogovory na stroitel'stvo» (vveden v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii) Prikazom Minfina Rossii ot 28.12.2015 №217n) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193536/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193536/)
3. Nazarova, A.N., Nefeldova, E.A. Razvitie i primenenie sovremennykh koncepcij ucheta zatrat // «Aktual'nye problemy ehkonomiki v usloviyah reformirovaniya sovremenogo obshchestva» Materialy IV mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, posvyashchennoj 140-letiyu so dnya osnovaniya NIU «BelGU», g. Belgorod, 25 noyabrya 2015 g., s.380-383
4. Lozhkina, I.I., Nazarova, A.N. Razlichnye metodiki kalkulirovaniya sebestoimosti produkcii v stroitel'nykh organizacijah // «Konkurentosposobnost' ehkonomiki v epohu globalizacii: rossijskij i mezhdunarodnyj opyt», 3-ya zaochnaya mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya, g. Belgorod, 26 sentyabrya 2014 g.
5. Maksimochkina, O.V. Organizaciya ucheta zatrat pri pozakaznom metode // «Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk. 2013. № 8. S. 122-127.

## РАЗРАБОТКА И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ МОНИТОРИНГА НОВОВВЕДЕНИЙ

Никоandroва А.В., к.э.н., доцент, Московский университет имени С.Ю. Витте

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы своевременного и эффективного внедрения инноваций в деятельность российских предприятий. На основе проведенного анализа статистических данных сделан вывод о необходимости выявления и внедрения новых технологий поиска компаниями информации. Предложена методика создания постоянно действующей системы мониторинга нововведений и рассмотрены возможности её внедрения в практическую деятельность. С целью повышения результативности генерирования идей разработана и представлена модель системы поиска и последующего внедрения нововведений. Ключевые слова: мониторинг нововведений, управление, информационные технологии, принятие управленческих решений, инновационный процесс.

Abstract: Topical issues of actual and effective introduction of innovations in activity of Russian enterprises are considered in the article. The conclusion about the need in detection and implementation of new technologies for information search by companies is made on the basis of the statistical data analysis. The technique of creating of the permanent innovations monitoring system is offered, and possibilities of its implementation in practice are considered. For the purpose of increasing the effectiveness of ideas generating the model of searching system and the subsequent implementation of innovations is developed and presented.

Keywords: Innovations monitoring, management, information technologies, decision making management, innovation process.

### 1. Введение

Существенной проблемой, препятствующей активному развитию отечественных предприятий, является длительность и сложность процесса выявления наиболее перспективных инноваций, а также их последующего внедрения. В современных условиях отечественные организации вынуждены конкурировать не только с отечественными, но и зарубежными компаниями. В условиях глобализации данный вопрос становится еще более острым.

Результатом внедрения современных технологий являются положительные изменения экономических показателей [1, С.66]. Активное развитие современной организации напрямую зависит от своевременности внедрения инноваций, однако, их поиск является сложной задачей, требующей значительных усилий со стороны сотрудников, выполняющих в отечественных компаниях, как правило, одновременно целый ряд функций.

Ввиду своей специфики исследованию данной тематики посвящены работы ученых различных областей. Неоспоримым является факт, что базовые разработки данного вопроса области были выполнены специалистами в области информатики и вычислительной техники. Однако применение информационных технологий, проникая во все сферы жизни общества, положительным образом сказывается и на экономической эффективности организаций. Они стали неотъемлемой составляющей в процессах управления. В развитие поисковых систем существенный вклад внесли такие исследователи как Ванневар Буш, Джерард Сэлтон, Тим Бернерсли, Майкл Малдин, Сергей Брин и Ларри Пейдж, Марк Андрессен.

Среди исследователей, внесших вклад в развитие области разработки управляющих систем поисковых систем следует особо выделить Ансоффа И. Федорову Г.Н., Глушкова В.М.

Исследованию специфики создания систем мониторинга посвящены работы Шарко Е.Е., Булей М.В., Ерошина С.Е., Ивановой И.А., Трушкина Е.В.

При этом следует отметить, что несмотря на большой объем проделанной работы, разработка в области создания эффективной системы поиска идей для инноваций востребованы и перспективны.

Планомерная работа по разработке системы поиска и внедрения инноваций в деятельность коммерческих организаций позволяет значительным образом повысить их эффективность. Активное развитие и внедрение информационных технологий открывает новые возможности для дальнейшего развития [4, С.225]. Информационные и другие но-

вации изменили производительные силы общества и привели к значительному их росту [3, С.84]. Разработка и внедрение информационных технологий явилась катализатором для стремительного развития различных отраслей и сфер деятельности. Появление и активное использование разнообразных коммуникационных средств позволяет существенно ускорить управленческие процессы, происходящие в организациях. При этом процесс поиска и анализа новых идей может быть до определенной степени облегчен, путем его формализации.

В настоящее время доступны огромные объемы информации, анализ и осмысление которой становится невыполнимой даже для сотрудников самых крупных компаний. Данный факт подчеркивает актуальность затрагиваемой в настоящей статье тематики.

Для настоящего времени характерна быстрая смена технологий и компании своевременно внедряющие передовые разработки получают значительные конкурентные преимущества на рынке. Однако на практике не только внедрение, но и поиск информации о новых разработках занимает длительное время. Предлагаемая модель нацелена на сокращение данных сроков. Её внедрение способствует генерированию идей в организации, создаёт условия для развития компании.

### 2. Методика

Совершенствование системы внедрения инноваций имеет практическую направленность и может происходить под воздействием изменений во внешней среде.

В процессе проведения данного исследования автором были проанализированы данные статистики, объекты интеллектуальной собственности, выявлена необходимость разработки специализированных постоянно действующих систем поиска и анализа инноваций. Анализ источников позволил сделать вывод о необходимости разработки и внедрения системы, способствующей ускоренному внедрению в деятельность организаций качественных инноваций.

Непрерывность процесса внедрения нововведений закономерна, она обусловлена целым рядом факторов. Среди них следует выделить, например, совершенствование технологических процессов, диффузию нововведений, разработку и внедрение информационных технологий.

Конкурентоспособность предприятия необходимо рассматривать как целостную систему, в составе которой можно выделить следующие элементы:

структурное построение предприятия; конкретные формы хозяйствования, куда включены все функциональные подсистемы предприятия; правовые нормы; применяемые методы управления; особенности системы управления, основанные на экономических методах хозяйствования [7, С.15]. В настоящее время перспективным элементом стратегического планирования и управления является внедрение принципа сбалансированности, основанного на причинно-следственных связях между звеньями управляемой системы и учитывающего взаимное влияние ее параметров и факторов [5, С.23]. Данный принцип должен соблюдаться и в процессе внедрения инноваций.

Инновационная активность субъектов предпринимательства может формироваться за счет продуцирования и внедрения экономических, технологических, организационных, социальных и прочих новаций и нововведений, направленных на получение конкурентных преимуществ, а значит, прямых и (или) косвенных экономических выгод [2, С.21].

Все большее число отечественных организаций прибегает в своей деятельности к информации, размещаемой в глобальных информационных сетях. Анализ данных, представленных в таблице 1 [5], показывает, что количество организаций, использующих в своей работе глобальные информационные сети, продолжает увеличиваться до настоящего времени в большинстве областей деятельности.

Таблица 1 - Удельный вес организаций, использовавших глобальные информационные сети по видам экономической деятельности

Область деятельности	Организации, использовавшие глобальные информационные сети										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	54,3	62,5	68,7	74,7	79,3	83,4	85,6	87,5	88,7	89,8	89,0
Добыча полезных ископаемых	74,1	81,0	87,4	90,1	89,5	91,0	91,8	91,3	92,9	93,7	91,8
Обрабатывающие производства	71,0	77,7	83,4	88,9	91,7	93,5	94,3	94,9	95,2	96,1	96,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	53,3	57,8	62,8	67,9	73,3	77,4	82,4	85,1	86,5	87,9	88,3
Строительство	58,8	70,8	81,0	87,4	90,1	92,2	92,5	92,1	92,3	92,2	91,4
Деятельность гостиниц и ресторанов	38,0	47,2	56,6	66,9	72,7	78,0	80,5	84,0	85,0	87,1	87,3
Финансовая деятельность	85,1	85,6	87,6	91,5	92,5	93,7	94,5	95,2	94,5	93,7	92,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	56,4	62,8	66,8	72,3	75,2	77,3	79,2	79,9	80,3	80,0	76,5
Высшее профессиональное образование	91,1	93,7	94,4	94,7	96,2	97,2	97,6	98,1	97,8	97,6	96,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	48,4	65,0	76,8	85,1	89,9	93,2	94,5	96,0	96,6	97,0	96,3
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	39,8	43,0	45,0	47,8	51,5	57,1	62,8	69,5	74,1	79,4	81,1
Другие виды деятельности	17,7	65,4	73,2	76,4	83,7	89,2	90,3	91,7	93,6	93,5	93,6

Информация, представленная в таблице 1, составлена по данным формы федерального статистического наблюдения № 3-информ «Сведения об использовании информационных и коммуникационных технологий и производстве вычислительной техники, программного обеспечения и оказании услуг в этих сферах».

Для осуществления непрерывного поиска информации, потенциально полезной в разработке нововведений, предлагается создать специализированную систему, работающую на постоянной, непрерывной основе. Информация для анализа может собираться из различных источников, в первую очередь, находящихся в открытом доступе.

Внедрение нововведений является результатом длительного предварительного анализа. Его осуществление требует значительных ресурсов. С целью их экономии возможна разработка и внедрение

системы, способствующей облегчению процессов поиска потенциально полезной для организации информации. Для ее получения необходимо определить критерии, на основании которых будет осуществляться поиск. Определение данных критериев зависит от специфики производственных процессов организации. В связи с этим предлагается взять их в качестве основы для анализа. Для выявления критериев могут представлять интерес цикличные операции, присущие производственному процессу, специфические методы производства, характерные технологические особенности, условия в которых осуществляется процесс, методы создания данных условий и тому подобное. Искомая информация может касаться с областью деятельности компании как прямо, так и косвенно. Могут представлять интерес нововведения, в которых используются аналогичные технические элементы, технологии, материалы

и пр. Интересуемая область достаточно обширна. В задачу сотрудников компании входит определить, что именно в производственном процессе следует усовершенствовать и на основании этого обозначить конкретные критерии для поиска.

Осуществление подобной деятельности может быть облегчено путем внедрения формализованной системы поиска информации. Автором настоящей статьи разработана такая система, состоящая из трех взаимосвязанных блоков. Каждый из них выполняет свою функцию: в производственном блоке определяются критерии для отбора информации, во входном устройстве происходит поиск информации, настраивающем устройстве - совершенствование процессов поиска.

Специфика производственных процессов и циклов конкретной организации анализируется в производственном блоке. Их изучение позволяет выявить области в наибольшей степени требующие усовершенствования, определить, какие именно процессы могут быть более эффективны и на основе полученной информации обозначить критерии, на основании которых во входящем блоке будет осуществляться поиск информации. Представлять интерес может как информация, имеющее непосредственное отношение к конкретному производственному процессу, так и относящаяся к нему косвенно. Например, для компании, занимающейся продажей книг, может представлять интерес модель, используемая для погрузки кроссовок или наоборот. На основе полученной информации могут быть сформированы конкретные запросы, их можно оформить в виде фильтров. Собранные данные, потенциально представляющие интерес, сохраняются в специальном хранилище.

Специально разработанное программное обеспечение устанавливается в настраивающем устройстве, представляющем собой компьютер, работа которого нацелена, в первую очередь, на отлаживание процедуры поиска информации. Интересующие области с течением времени могут меняться, в связи с чем возникает необходимость изменять и критерии и фильтры.

Работа системы осуществляется следующим образом. Информация из открытых источников, размещенных в телекоммуникационной сети Интернет, попадает во входное устройство, выполняющее функции аналитического блока. На основании критериев, выявленных и сформированных в производственном блоке, она отфильтровывается. Затем представляющая потенциальный интерес информация сохраняется для дальнейшего анализа эксперта. Информация может быть проанализирована как однократно, так и повторно. Таким образом, эксперт – сотрудник организации, осуществляющий разработку идей и нововведений в организации, экономит время на поиск информации. Положительным качеством данной системы является её способность работать непрерывно, в результате чего, эксперты получают возможность анализировать современную, актуальную информацию. В случае изменения в потребностях организации, области поиска могут быть изменены с помощью настраивающего устройства. Критерии и фильтры могут быть приведены в соответствие с новыми, актуальными запросами.

Положительным качеством предлагаемой системы является её нацеленность на адаптацию к конкретным целям и задачам организации.

В качестве тенденций в области внедрения систем управления следует отметить факт их непре-

рывной оптимизации. Однако необходимость создания специализированных средств поиска и систематизации информации по-прежнему остается актуальной.

По мнению автора для усиления конкурентных позиций на рынке руководителям российских компаний необходимо уделять большее внимание поиску, анализу, переработке и внедрению уже существующих на рынке нововведений.

### 3. Результаты

Генерирование и поиск идей представляет собой сложную задачу. С целью упрощения процесса поиска и внедрения в практическую деятельность нововведений, автором разработана методика формирования системы для проведения мониторинга инноваций. Функционирование системы предполагается на постоянной основе. Поиск новых знаний осуществляется непрерывно в открытых источниках.

Схематически процесс непрерывного мониторинга представлен на рис. 1.

На основании заранее определенных критериев, установленных в виде фильтров, найденная информация обрабатывается. Прошедшие отбор данные помещаются в специальное хранилище.

Предлагаемая система включает в себя три отдельных, но взаимосвязанных блока. Первым блоком является входное устройство. В сущности, оно представляет собой базовый компьютер, основной целью работы которого является поиск и хранение представляющей для компании интерес информации.

Вторым блоком является настраивающее устройство, представляющее собой вспомогательный компьютер, на который установлено специальное обрабатывающее программное обеспечение. С его помощью осуществляется настройка всей системы, уточнение критериев в запросах и корректировка процессов поиска информации.

Третий блок является блоком производственным. В каждой организации имеют место определенные производственные процессы и циклы. Именно их специфика является основой для определения критериев поиска информации в интересующей области.

Искомая информация может касаться области деятельности компании как прямо, так и косвенно. При анализе производственных процессов необходимо выявить имеющиеся циклы, определить области, которые следует или возможно усовершенствовать. На основе полученной информации о существующих производственных процессах возможно определить информацию, которая представляет интерес для дальнейшего поиска, и в последующем может лечь в основу конкретных формируемых запросов. Таким образом, отбор информации из открытых источников осуществляется на основе критериев, определенных в производственном блоке.

Стратегическое планирование деятельности организации должно предусматривать, в том числе, дальнейшее развитие систем управления. Своевременное принятие стратегических решений ведет к повышению качества функционирования систем управления.

Применение данной системы может быть осуществлено в виде совокупности взаимосвязанных элементов – технических устройств, работа которых будет нацелена на поиск инноваций в глобальных информационных сетях, их анализа и внедрения в практическую деятельность.

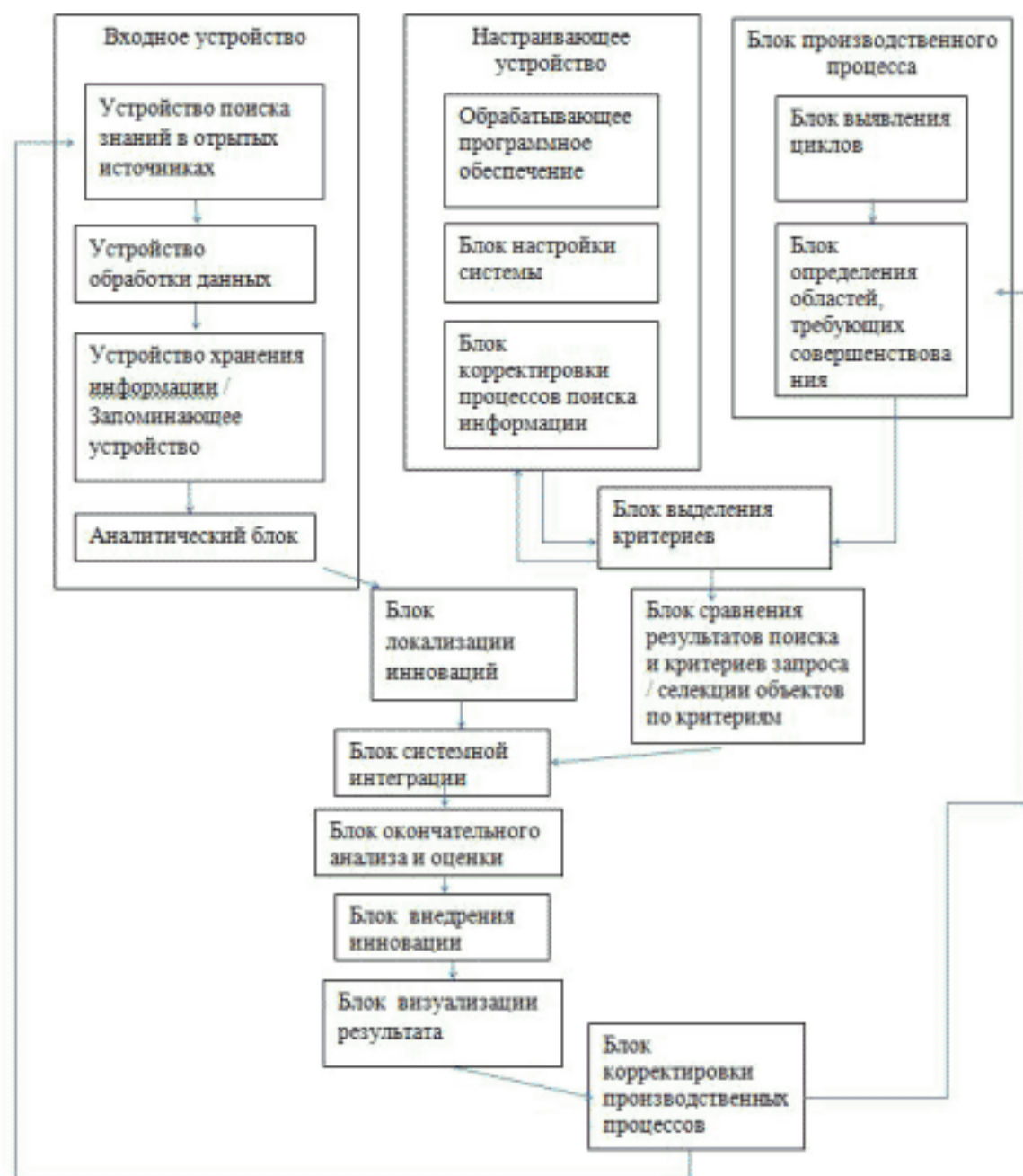


Рисунок 1 – Модель работы системы мониторинга и внедрения инноваций

Внедрение данной системы может быть использовано для поиска инноваций, реализуемых при модернизации производственных процессов организации, и путей их внедрения в практическую деятельность. Оно нацелено на модернизацию производственных процессов организации, повышение качества производственных процессов, упрощение процедуры поиска и внедрения новых знаний, упрощение процедуры внедрения инноваций, увеличение объема выполняемых работ, повышение точности моделирования за счет совершенствования применяемых методик.

Результат функционирования предлагаемой разработки заключается в упрощении процедуры поиска и внедрения новых знаний, ускорении процедуры внедрения инноваций, увеличения объема выполняемых работ, повышения точности моделирования за счет совершенствования применяемых методик.

#### 4. Обсуждение

В процессе подготовки настоящей разработки был проведен анализ статистических данных из отечественной практики, материалов ряда патентов по смежным тематикам, сделаны выводы относительно совершенствования методики поиска необходимой для развития компании информации.

При том, что внедрение данной системы полностью не исключает аналитической работы экспертов, она может быть существенно упрощена путем внедрения формализованных систем.

С целью непрерывного мониторинга появления нововведений целесообразна разработка и внедрение не только модели внедрения инноваций, но также и создание специализированного устройства, облегчающего данный процесс.

Устройство для моделирования процесса внедрения инноваций состоит из трех основных блоков, из которых первый включает устройство поиска знаний в открытых источниках, устройство обработки данных, устройство хранения информации и анали-

тический блок, второй включает в себя блок обрабатывающего программного обеспечения, блок настройки системы и блок корректировки процессов поиска информации; третий блок состоит из блока выделения циклов и блока определения областей, требующих совершенствования. Настраиваемое устройство и блок производственных процессов соединены с блоком выделения критериев, который в свою очередь подсоединяется к блоку сравнения результатов поиска и критериев запроса (селекции объектов по критериям). С аналитическим блоком входного устройства соединен блок локализации инноваций, он присоединяется к блоку системной интеграции, к которому также подключается блок сравнения результатов поиска и критериев запроса (селекции объектов по критериям). Блок системной интеграции подключается к блоку окончательного анализа и оценки, который присоединяется к блоку внедрения инноваций, он присоединен к блоку визуализации результата. С блоком визуализации результата соединен блок корректировки производственных процессов, он в свою очередь подсоединен ко входному устройству. Таким образом, вся система представляет собой замкнутый цикл и может функционировать непрерывно.

#### 5. Заключение

Активное развитие информационных технологий и их применение в различных областях деятельности создают предпосылки для дальнейшего роста

компаний. Появление нововведений в одной области может быть также эффективно использовано и в других сферах. Однако выявление пригодных для внедрения в конкретных организациях нововведений представляет собой сложную задачу, а их внедрение осуществляется в течение длительного периода времени. На решение данной проблемы нацелена представленная в данной статье модель. Особую ценность приобретает возможность практического применения информационных технологий с целью управления системами.

Их использование позволяет планировать работу в рамках выполнения проектов, управлять разнообразными задачами.

Процесс принятия решений может быть значительно облегчен путем внедрения автоматизированных систем.

Осуществление непрерывного поиска инноваций, а также разработка и внедрение системы их внедрения может стать основой для формирования организациями существенных конкурентных преимуществ.

Внедрение подобной модели в практическую деятельность создает условия для создания новых идей, активного распространения нововведений на рынке и, как следствие, повышения эффективности экономики. Оно позволит усилить работу по поддержанию устойчивости организации, своевременно адаптироваться к изменениям рынка.

#### Библиографический список

1. Борисова О.А., Головецкий Н.Я., Колесникова С.В. и др. Современные проблемы регионального управления проектами: отраслевой аспект/ Коллективная монография / Под редакцией О.А. Борисовой. Москва, 2016.
2. Веселовский М.Я., Вилисов В.Я., Банк С.В. и др. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий/ Коллективная монография / Под редакцией М.Я. Веселовского, И.В. Кировой. Москва, 2017.
3. Веселовский М.Я., Федотов А.В. Инновационные аспекты экономического развития России// МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 1 (25). С. 84-88.
4. Незамайкин В.Н., Морковкин Д.Е. Инфраструктурное обеспечение модернизации и инновационного преобразования реального сектора экономики России как фактор национальной экономической безопасности // Актуальные проблемы управления Сборник статей Международной научной конференции. Сер. "Гуманитарные чтения РГГУ - 2015" 2015. С. 222-228.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#) (дата обращения 24.01.2016)
6. Руденко Л.Г. Методология и практика применения принципа сбалансированности в формировании инфраструктуры поддержки малого предпринимательства сферы услуг // Транспортное дело России. 2015. № 2. С. 23-26.
7. Руденко Л.Г. Организационно-функциональная модель механизма управления конкурентоспособностью предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 2 (13). С. 14-24.

#### References

1. Borisova O.A., Goloveckij N.YA., Kolesnikova S.V. I dr. Sovremennye problemy regional'nogo upravleniya proektami: otraslevoj aspekt/ Kollektivnaya monografiya / Pod redakciej O.A. Borisovoj. Moskva, 2016.
2. Veselovskij M.YA., Vilisov V.YA., Bank S.V. I dr. Sovershenstvovanie mekhanizmov povysheniya innovacionnoj aktivnosti promyshlennyh predpriyatij/ Kollektivnaya monografiya / Pod redakciej M.YA. Veselovskogo, I.V. Kirovoj. Moskva, 2017.
3. Veselovskij M.YA., Fedotov A.V. Innovacionnye aspekty ehkonomicheskogo razvitiya Rossii// MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie). 2016. T. 7. № 1 (25). S. 84-88.
4. Nezamajkin V.N., Morkovkin D.E. Infrastrukturnoe obespechenie modernizacii i innovacionnogo preobrazovaniya real'nogo sektora ehkonomiki Rossii kak faktor nacional'noj ehkonomicheskoj bezopasnosti // Aktual'nye problemy upravleniya Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. Ser. "Gumanitarnye chteniya RGGU - 2015" 2015. S. 222-228.
5. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki RF. Rezhim dostupa: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#) (data obrashcheniya 24.01.2016)
6. Rudenko L.G. Metodologiya i praktika primeneniya principa sbalansirovannosti v formirovanii infrastruktury podderzhki malogo predprinimatel'stva sfery uslug // Transportnoe delo Rossii. 2015. № 2. S. 23-26.
7. Rudenko L.G. Organizacionno-funkcional'naya model' mekhanizma upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatij sfery zhilishhno-kommunal'nogo hozyajstva // Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.YU. Vitte. Seriya 1: Ehkonomika i upravlenie. 2015. № 2 (13). S. 14-24.

## ЧИСЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ - КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РИ)

**Орцханова М.А.**, к.э.н., доцент, Ингушский Государственный Университет  
**Китиева М.И.**, к.э.н., доцент, Ингушский Государственный Университет  
**Полонкоева Ф.Я.**, к.э.н., доцент, Ингушский Государственный Университет

**Аннотация:** В статье рассмотрены вопросы повышения занятости населения на региональном уровне. Проведен комплексный анализ по основному показателю уровня занятости населения. Анализ проведен на трех уровнях: на уровне РФ в целом, федеральных округов и региональном. Выявлены определенные тенденции и закономерности изменения этого показателя в Северо-Кавказских трудозыбыточных регионах. Проведен трендовый анализ изменения численности экономически активного населения.  
**Ключевые слова:** экономически активное население, численность занятых и безработных, повышение занятости населения, тренды численности занятых.

**Abstract:** In the article the questions of increase of employment at the regional level. Conducted a comprehensive analysis on the key indicator of the level of employment. The analysis is performed at three levels: at the level of the Federation as a whole, Federal districts and regional. Identified certain trends and patterns the changes of this indicator in the North Caucasus labor-surplus regions. Conducted trend analysis of changes in the number of economically active population.

**Keywords:** economically active population, the number of employed and unemployed persons, employment of the population, trends of population employed.

Экономические реформы, проводимые в России, неразрывно связаны с проблемой повышения занятости населения и снижения напряженности на рынке труда. Главной особенностью рынка труда России является региональная доминанта. Следовательно, основной акцент в этом вопросе должен делаться именно на регионы. В этом аспекте, важным представляется поиск наиболее эффективных форм и методов повышения занятости в регионе, учитывающих территориальные условия и факторы развития экономики и функционирования рынка труда.

В соответствии с вышеизложенным, важно проведение анализа на трех уровнях:

- а) общероссийский (РИ на фоне РФ);
- б) федеральные округа (РИ на фоне ЮФО, СКФО);
- в) региональный (РИ на фоне субъектов ЮФО, СКФО).

Понятие регионального тренда использовано в двух взаимосвязанных аспектах: во-первых, трендовые изменения во времени, во-вторых, региональность (территориальность) этих изменений. Одним из важнейших показателей уровня занятости населения является показатель численности экономически активного населения.

**Экономически активное население** — население страны, которое имеет или желает и потенциально сможет иметь самостоятельный источник средств существования<sup>[12]</sup>. По методологии Международной организации труда в эту категорию включают людей в возрасте от 15 до 72 лет:

- занятых (предпринимателей и нанятых работников)
- безработных

Республика Ингушетия относится к числу субъектов с напряженной обстановкой на рынке труда. По численности экономически активного населения в 2013 г. РИ занимала 83-е место в Российской Федерации - 200,5 тыс. чел. Численность экономически активного населения Северокавказского федерального округа за период с 2000 по 2014 гг. представлена в таблице 1. Как видно из таблицы 1, численность экономически активного населения СКФО в 2014 выросла по сравнению с 2000 г на 1271,8 тыс.чел. и составила 4544,1 тыс.чел. Самый высокий уровень экономической активности среди регионов СКФО приходится на Чеченскую Республику-73,9% (632,8тыс.чел.), возможно это

связано с активными темпами становления республики. Далее Ингушетия-70,4% (211,8тыс.чел.). На Республику Дагестан приходится самый низкий показатель- 63,1%(1324,7 тыс.чел.). В сравнении с 2013г. можно отметить, что за исключением ЧР, в большинстве регионов СКФО отмечается рост уровня экономической активности. Так в КБР этот прирост составил 2,5%, РИ-1,7%, КЧР-1,3%, тогда, как в ЧР- этот показатель снизился на 3%. Если рассматривать ситуацию в регионах за период 2000-2014гг., то можно отметить, в РД самый высокий уровень активности населения был отмечен в 2008г.-67,2% (1328,6 тыс.чел.), напротив низкой активность была в 2001г.- 57,5% ( 959,1 тыс.чел.). В целом с 2004-2008гг. заметно динамичное повышение данного показателя, далее наблюдается плавное снижение экономической активности населения, за исключением 2011г., когда заметен незначительный прирост рассматриваемого показателя. В КБР самый высокий уровень экономической активности населения был в 2014г., тогда как наименьшая активность населения отмечается в 2011г.-56,6%( 367,5 тыс.чел.) . Динамика изменения экономической активности населения носит скачкообразный характер. Только с 2012-2014 отмечается стабильный рост данного показателя. В КЧР динамика рассматриваемого показателя тоже носит скачкообразный характер. Самая высокая активность отмечается в 2012г.-67,4%(237,7 тыс.чел.), наименьшим значение данного показателя было в 2004г.-57,8%( 191,4 тыс.чел.)(рис.1). В РСО-Алания ситуация также не отличается от других субъектов СКФО. В 2010г. в данном субъекте отмечается наивысшее значение данного показателя- 71,2%( 378,5 тыс.чел.), в 2006г. было наименьшее значение уровня экономической активности населения. 2006-2010гг.- период относительно стабильного роста данного показателя. С 2011-2014 гг. отмечается плавное снижение рассматриваемой величины. ЧР этот один из регионов, в котором отмечается высокий уровень экономической активности населения, но как и в других регионах нет стабильно повышательного тренда. Самый высокий уровень активности населения был в 2013г.-76,9%( 648,8 тыс.чел.), самым низким этот показатель был в 2006г.-60,2%(459,4 тыс.чел.). В Ставропольском крае максимальное значение показателя было в 2012г.- 65,1%( 1383,4 тыс.чел.), минимальное значение отмечается в 2002г.-57,6%( 1235,9 тыс.чел.). В РИ самый высокий уровень эко-



номической активности населения был отмечен в 2014г. - 70,4% (211,8 тыс.чел.), самым низким уровень экономической активности был в 2006г. - 39,1% (110,1 тыс.чел.). В период с 2007г. с незначительными колебаниями наблюдается стабильная тенденция роста рассматриваемого показателя. Если говорить о более ранних периодах, включая период создания и становления республики, как от-

дельного субъекта РФ, то нельзя не отметить, что снижение численности экономически активного населения, наблюдавшееся в 90-х гг. в целом по Российской Федерации и практически во всех ее субъектах, не было характерно для Ингушетии, особенно во второй половине 90-х, когда республика оформилась как отдельный субъект РФ.

Таблица 1 - Численность и уровень экономической активности населения по регионам СКФО, в среднем за год, в тыс.чел

Года/регионы	СКФО	РД	РИ	КБР	КЧР	РСО-Алания	ЧР	Ставроп.край
2000	3272,3	962	101,5	403,4	189,2	337,5	-	1278,7
Ур.э.акт.(%)	61,2	59,7	46,9	63,5	59,2	66,2	-	62,3
2001	3264,1	959,1	153,7	370,8	188,7	355,8	-	1235,9
Ур.э.акт.(%)	59,1	57,5	52,5	57,3	58,5	68,2	-	59,7
2002	3344,3	1077,5	152	375,2	195,1	347,4	-	1197
Ур.э.акт.(%)	59,6	62,5	51,4	56,9	60,2	65,8	-	57,6
2003	3340,2	1021	122	397	189,9	341,1	-	1269,2
Ур.э.акт.(%)	58,6	57,4	40,5	59,2	58,3	64,2	-	60,7
2004	3412	1100,5	132	382,4	191,4	331,8	-	1273,8
Ур.э.акт.(%)	59,5	60,6	44,9	57,5	57,8	62,6	-	60,8
2005	3589,1	1195,7	175,2	382	213	331	-	1292,1
Ур.э.акт.(%)	62,2	64,5	61	57,8	63	62,3	-	61,5
2006	4054,4	1224,5	110,1	426,7	212,4	311,7	459,4	1309,5
Ур.э.акт.(%)	61,6	64,7	39,1	65	61,8	58,6	60,2	62
2007	4194	1250	141,6	402,3	228,3	318,1	484,8	1368,8
Ур.э.акт.(%)	63,1	64,8	51,3	61,5	65,1	59,6	62,4	64,4
2008	4280,8	1328,6	147,2	379,6	216,7	360,5	478,5	1369,7
Ур.э.акт.(%)	63,5	67,2	53	57,9	61,1	67,3	60,4	63,8
2009	4371,4	1301,6	179	384,9	236,6	369,7	555,4	1344,2
Ур.э.акт.(%)	64,5	64,9	64,1	58,8	66,5	69,3	69	62,5
2010	4375,5	1271,7	179,3	378,8	233,3	378,5	550,6	1365,3
Ур.э.акт.(%)	63,9	62,4	64	58	65,5	71,2	67,5	63,5
2011	4434,4	1358,9	190,9	367,5	233,2	358	550,9	1375
Ур.э.акт.(%)	64,6	65,5	67,8	56,6	65,4	67,6	66,2	64,2
2012	4485,4	1329,2	201,9	384,7	237,7	351,7	596,8	1383,4
Ур.э.акт.(%)	65,3	63,6	69,1	59,7	67,4	67,2	70,7	65,1
2013	4524,6	1320,1	200,5	422,7	225,3	344,9	648,8	1362,3
Ур.э.акт.(%)	65,8	63,2	68,7	65,6	63,9	65,9	76,9	64,1
2014	4544,1	1324,7	211,8	435,7	227,2	339,9	632,8	1372,1
Ур.э.акт.(%)	66,1	63,1	70,4	68,1	65,2	65,8	73,9	65

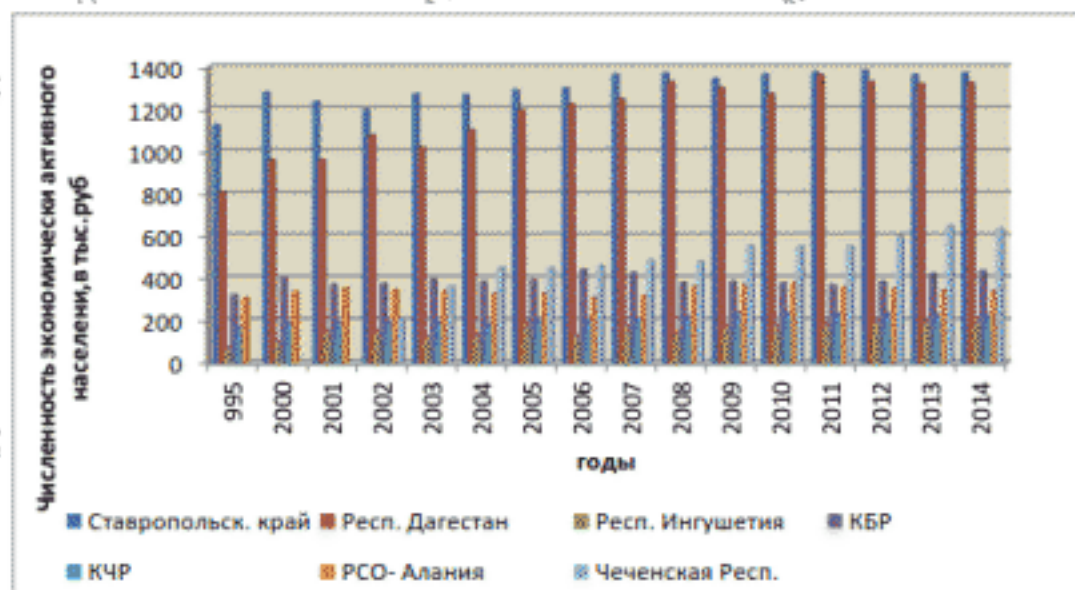


Рисунок 1 - Динамика численности экономически активного населения по субъектам СКФО

Как видно из таблицы 2, до 2011 года в РИ был относительно, в сравнении, невысоким показателем численность экономически активного населения, и при этом республика являлась, да и сегодня является одним из самых депрессивных субъектов РФ по напряженности на рынке труда. Парадоксальным является на наш взгляд довольно сильное расхождение численности трудовых ресурсов и экономически активного населения на тот период. Доля экономически активного населения колеблется

от численности трудовых ресурсов от -46,3 до 80,7 процентов. Доля занятых от численности экономически активного населения составляет от 35,2 до 65,5%, тогда как от численности трудовых ресурсов всего лишь от 19,2 до 36,2 процентов. При этом следует отметить, что численность занятых в экономике до 2007г. имела устойчивую тенденцию к снижению, как в абсолютном так и в относительном выражении, с 2009 отмечается устойчивая тенденция к росту.

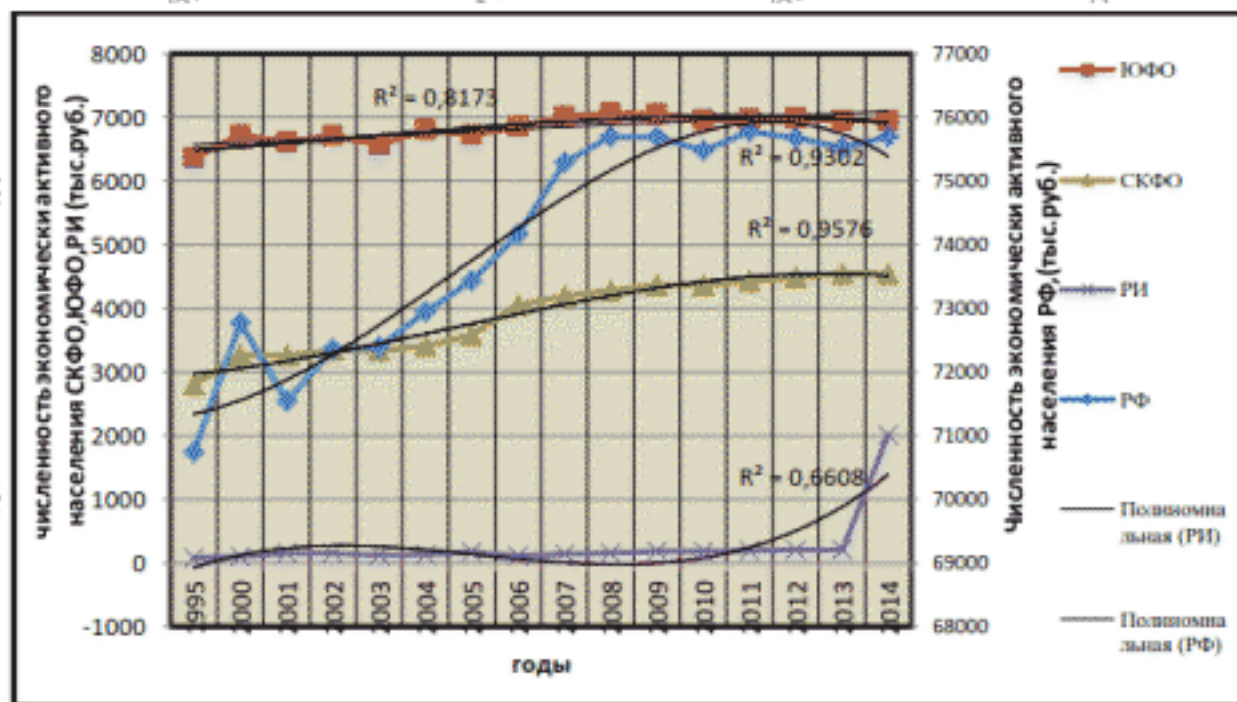


Рисунок 2 - Динамика численности экономически активного населения РФ, СКФО, ЮФО, РИ

Таблица 2 - Соотношение численности трудовых ресурсов и экономически активного населения в РИ

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Трудовые ресурсы (тыс. чел.)	271,4	273,8	277,2	270,8	280,6	287,2	296,8	305	311,3	315,9	240	250,2	254,7	261,4
Экономически активное население (тыс. чел.)	154,0	152,0	123,0	140,0	196,0	133,0	142	147	179	179	191	202	200,5	211,8
Доля экономически актив. насел. от трудовых ресурсов (%)	53,4	64,2	51,6	51,7	69,8	46,3	47,8	48,2	57,5	56,7	79,6	80,7	78,7	81
Численность занятых в экономике (тыс. чел.)	95,0	99,0	67,0	75,0	65,0	46,0	75,7	68,7	83,8	90,3	99,0	105,6	112,8	148,6
Доля занятых от численности трудовых ресурсов (%)	35,0	36,2	24,2	27,7	24,6	19,2	25,5	22,5	26,9	28,6	41,3	42,2	44,2	56,8
Доля занятых от численности экономически активного населения (тыс. чел.)	65,5	56,3	46,8	53,6	35,2	41,4	53,3	46,7	46,8	50,4	51,8	52,2	56,2	70,2
Безработные – всего (тыс. чел.)	51	77	76	65	127	78	63,7	65,9	78,5	82,2	92	96	88	63,2
В т. ч. зарегистрированные безработные (тыс. чел.)	8,3	20,2	24,4	33,1	48,8	46,6	49,6	42,4	50,8	48,8	42,7	40,3	26,0	30,5

Таблица Составлена автором по данным ФС Госстатистики РИ «Ингушетия в цифрах» г. Магас, 2015 (по данным обследования населения по проблемам занятости).

Данные таблицы 2 являются ярким свидетельством неполноты информации по рынку труда, т.е. информационной асимметрии, в частности по численности занятых и экономически активного населения. Последнее свидетельствует и о наличии, как скрытой занятости (теневой экономики), так и скрытой безработицы.

Для наибольшей полноты информации проведем сравнительный анализ динамики численности экономически активного населения по федеральным округам. Изменения численности экономически активного населения по федеральным округам в целом повторяют одну и ту же картину (таблица 3). Исключение составляют Центральный и Северокавказский федеральные округа, в которых, в целом

за весь рассматриваемый период, наблюдается выраженный повышательный тренд. В 2003 году ЮФО по численности экономически активного населения 9906,5 тыс.чел., вышел на четвертое место в РФ после ЦФО, ПФО, и Сибирского ФО. В 2010, после образования СКФО, как отдельного региона в со-

ставе РФ, субъекты, входящие в ЮФО и СКФО были на 3-м месте, обойдя ЦФО и СФО. Та же тенденция продолжается и в 2014г. Наибольшая понижающаяся тенденция наблюдается в ДФО, где с 2000-2014гг. численность экономически активного населения снизилась на 215,8 тыс.чел. (рис.4).

Таблица 3 - Численность экономически активного населения в ФО РФ, в среднем за год, в тыс.чел

Годы/ФО	УФО	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	СФО	ДФО
2000	6359,8	19530,8	7394,6	6720,8	3272,3	15785,4	10078,2	3628,2
2001	6215,1	19375,2	7345,9	6607,8	3264,1	15530,8	9694,4	3513,4
2002	6242,4	19597,2	7371,8	6715	3344,3	15656,8	9942	3487,7
2003	6454,2	19612	7389,6	6566,3	3340,2	15463,3	9911,4	3535,9
2004	6415,1	19843	7413,8	6807,5	3412	15604,3	9995,7	3493,3
2005	6449,9	20011,7	7548,7	6725,6	3589,1	15700,7	10101,1	3454,2
2006	6479,4	20186,6	7651,9	6862,5	4054,4	15753,6	9976,5	3454
2007	6439,2	20581,4	7716,1	7009,9	4194	15847,4	10037,2	3463,7
2008	6584,8	20634,1	7741,5	7070,1	4280,8	15823,1	10048,3	3517,4
2009	6514,7	20664,2	7722,8	7057,7	4371,4	15897	9983,3	3483,1
2010	6523,9	20677,1	7640,8	6968,4	4357,5	15862,8	10010,3	3437,2
2011	6549,3	20914,5	7671,5	6976,6	4434,4	15834,7	9939,1	3459
2012	6550,9	21041,5	7649,4	6993,5	4485,4	15715,1	9813,1	3427,2
2013	6544,8	21007,4	7580,4	6989,8	4524,6	15605	9842,9	3434
2014	6508	21126,1	7535,2	6951,6	4544,1	15515,7	9835,3	3412,4

Более наглядно данная тенденция отслеживается по графику 3

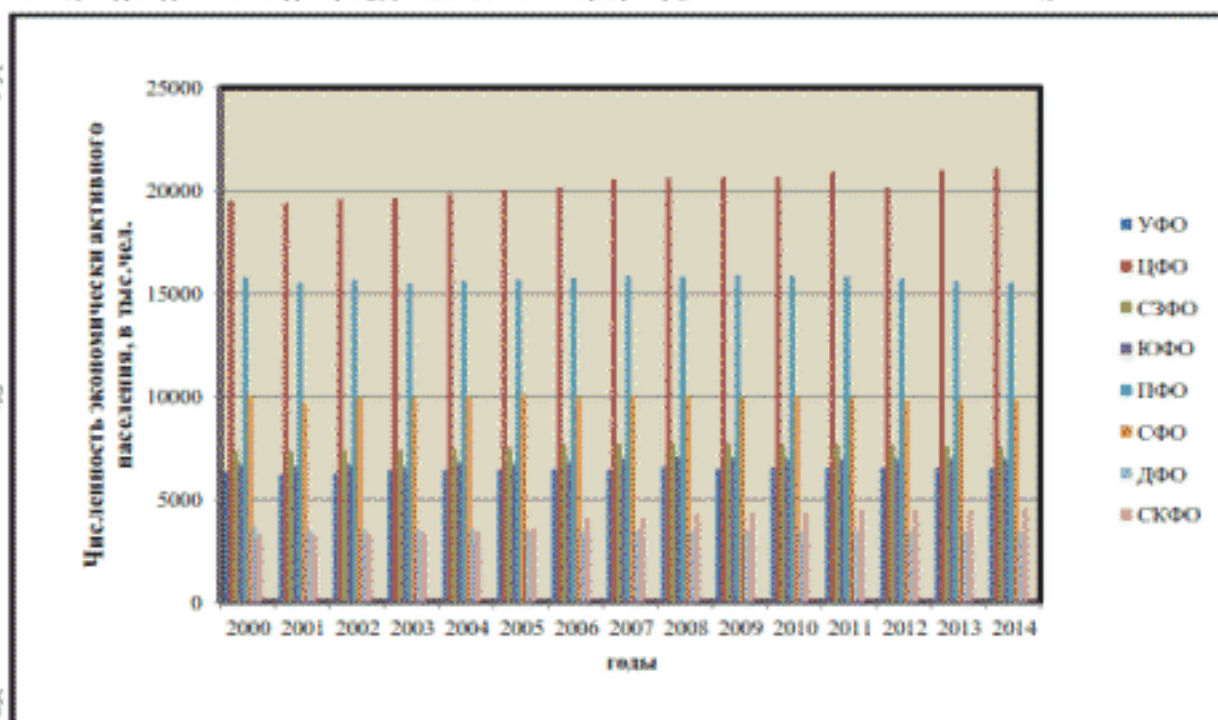


Рисунок 3 - Динамика численности экономически активного населения по ФО РФ

Таким образом, рост экономически активного населения был характерен для большинства регионов Юга России в целом, но, как было показано ранее, в Ингушетии наблюдались более высокие темпы роста этого показателя. Следовательно, в территориальном аспекте трудоизбыточность республики является долгосрочной угрозой. Подтверждением тому является и анализ динамики численности экономически активного населения по субъектам ЮФО до 2009г.(рис.5). В целом по России и

во всех ее субъектах в 90-х гг. происходил спад численности экономически активного населения, особенно до 1998 г. В РФ произошло лишь незначительное снижение численности экономически активного населения, а с 1998 по 2005 г. – происходит заметное увеличение численности экономически активного населения с некоторыми колебаниями в годах.

Для более детального анализа рассмотрим РФ, как субъект ЮФО в период с 1995-2009гг. (таб.4)

Таблица 4 - Численность экономически активного населения в субъектах ЮФО, в среднем за год, в тыс.чел

Регионы/года	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Респ. Адыгея	190	202	197	200	189	190	202	202	210	202	198
Респ. Дагестан	805	962	959	1078	1031	1090	1175	1206	1233	1329	1302
Респ. Ингушетия	78	102	154	152	123	140	196	188	175	147	179
КБР	322	403	371	375	396	386	392	443	427	380	385
Респ. Калмыкия	141	144	141	139	140	137	145	143	143	153	152
КЧР	169	189	189	195	191	185	205	198	210	217	237
РСО- Алания	308	338	356	347	341	330	330	311	316	361	370
Чеченская Респ.	-	-	208	363	451	450	460	485	479	555	551
Краснодар. край	2204	2420	2366	2435	2343	2402	2422	2470	2553	2637	2639
Ставропольск. край	1125	1279	1236	1197	1271	1267	1290	1300	1364	1370	1344
Астраханская обл.	465	502	506	481	517	521	494	537	522	535	531
Волгоградская обл.	1285	1332	1316	1359	1301	1362	1319	1356	1367	1321	1341

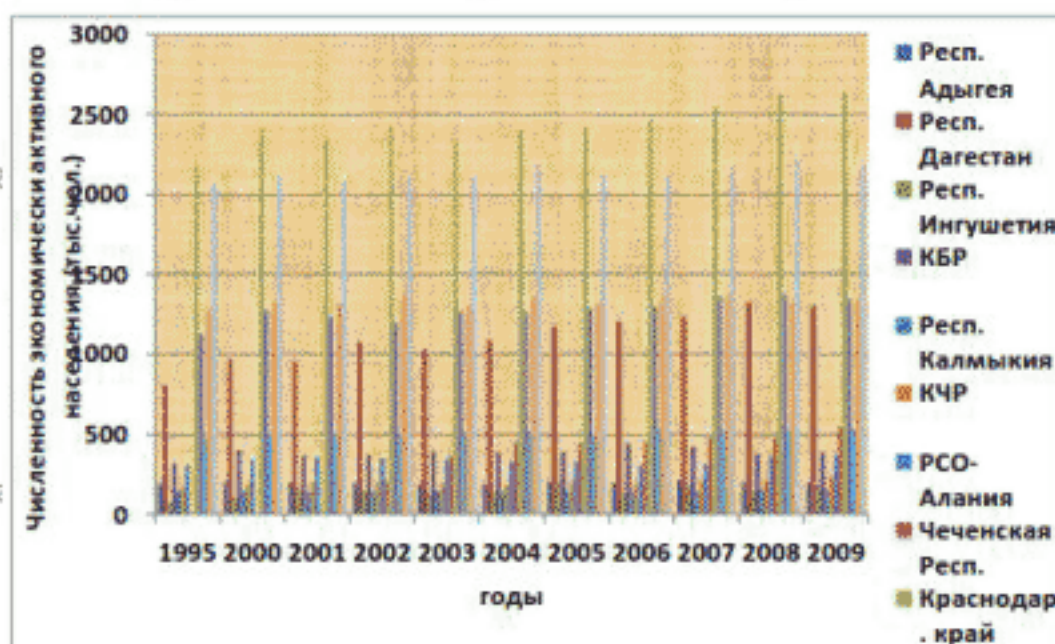


Рисунок 4 - Динамика численности экономически активного населения по субъектам ЮФО

Если рассматривать Республику Ингушетию, как субъект ЮФО 1995-2009гг. (таблица 4) и как субъект СКФО 2010-2014гг.(таблица 1) видна аналогичная ситуация, характеризующаяся сравнительно небольшой абсолютной численностью экономически активного населения. Вместе с тем, темпы роста этого показателя являются наивысшими среди субъектов региона. Такие высокие темпы роста можно считать фактором дестабилизирующим региональный рынок труда. Более наглядно эта тенденция прослеживается по рис.5.

При уменьшении численности экономически активного населения за 1992-1998гг. в целом по РФ всего лишь на 8,9%, в Ингушетии она увеличилась за 1990--1998гг. на 66,4%, а за период с 1990-2014 гг. этот показатель вырос в 2,6 раза. В среднем по округам, на период 1995-2014гг., данный показатель колеблется от 94,1% (Дальневосточный ФО) до 103,4% (ЮФО), СКФО -138,9%. Во всех субъектах ЮФО, наблюдается незначительное увеличение численности экономически активного населения с 1995 по 2014гг., в сравнении с СКФО. В частности, Краснодарский край -19,7%, Астраханская область-14%, Калмыкии (7,8%), Волгоградской области(4,3%) и Ростовской области (5,6%). В СКФО республики Ингушетия -172%, Чеченская Республика -72,6% (2006-

2014гг.), Дагестан - 64,6%, Кабардино-Балкария -35,3%.

Основу экономически активного населения составляет производительное население производительных возрастов, т.е. мужчины в возрасте 16-59 лет и женщины в возрасте 16-54 года. Более глубокий анализ возрастной структуры населения с учетом рождаемости до 2006г. также свидетельствует о сохранении устойчивой тенденции повышения как абсолютной численности экономически активного населения в республике, так и ее доли. Во-первых, в связи с вступлением в трудоспособный возраст детей, родившихся в 60-х годах, с наивысшим уровнем рождаемости, значительно увеличилась численность и доля производительных возрастов. Во-вторых, на другом полюсе - в пенсионный (послепроизводительный) возраст вступило поколение военных и первых послевоенных годов рождений, соответствующих самому низкому уровню рождаемости и высочайшему уровню смертности. В связи с чем происходит снижение доли послепроизводительного возраста и повышение производительного. Рост численности и доли производительных возрастов в структуре населения могут вести при нынешнем уровне развития сфер приложения труда к глубокому обострению проблем безработицы, особенно среди молодежи, со всеми вытекающими социальными и экономическими последствиями. Однако

нельзя не отметить, что в дальнейшем ситуация немного меняется. В последние годы отмечается тенденция к снижению доли численности трудоспособного населения в самом регионе, так и в стране в целом. Так за период с 2002-2011гг. численность трудоспособного населения РФ снизилась на 1,3%, а с 2002-2015гг. - на 4%. То есть отмечается устойчивая тенденция к снижению данного показателя. Тогда, как численность населения старше трудоспособного в целом по стране устойчиво растет. С 2002-2011гг. этот показатель увеличился на 6,8%, а с 2002-2015гг. на 18%. Эта же тенденция наблюдается и в республике Ингушетия. Так за период с 2008-2015гг. численность трудоспособного населения снизилась на 12,6%, доля населения моложе трудоспособного тоже снизилась за этот период на 4,5%, тогда, как заметно выросла численность населения старше трудоспособного возраста на 13,3%. На наш взгляд, уменьшение доли трудоспособного населения в РФ связано в целом с общей демографической ситуацией, а в Республике Ингушетия со вступлением в производственный возраст молодежи, родившейся в период осетино-ингушского конфликта и военных действий в Чеченской Республике. В данный период времени возможно, в связи с социальной не обустроенностью беженцев из Северной Осетии- Аландия и Чеченской Республики отмечается снижение рождаемости. В перспективе велика вероятность роста существенно трудозыбыточности региона. Так суммарный коэффициент рождаемости в РФ с 1995-2001гг. имеет

устойчивую тенденцию к снижению (1995г.-1,892 2001-1,223), в Ингушетии этот коэффициент тоже с 1995-2008гг. снизился с 2,74 в 1995г. до 1,96 в 2008г.

Вместе с тем, следует заметить, что и по Ингушетии и по РФ тренды численности экономически активного населения и среднегодовой численности занятых направлены в одну сторону. Относительно ЮФО динамика численности занятых в Ингушетии характеризуется более высоким ростом, в период 2000-2001г. а по ЮФО сохраняется более плавное, но стабильное повышение. (рис.5)

Сравним теперь эти показатели для РИ, ЮФО и СКФО (таб.5). Если рассматривать данные по ЮФО, то здесь наглядно видно, что в период с 1995-2008 гг. наблюдается тенденция к росту этого показателя хотя и медленными темпами, а с 2009-2014гг. отмечается незначительное снижение численности занятых, за исключением 2012г. Наибольшее значение этого показателя было в 2008г. В данных по СКФО за весь рассматриваемый период, отчетливо видна стабильная тенденция к росту численности занятых. Рассматривая данные по РИ нельзя не отметить скачкообразную тенденцию. В период 1995-2001гг. наблюдается рост численности занятых, в период с 2002-2008гг. отмечается чередование роста и снижения данного показателя, а с 2009-2014 гг. видна отчетливо тенденция роста рассматриваемого показателя.

Таблица 5 - Численность занятых, тыс. чел.

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	64056	65070	65123	66659	66457	67284	68190	68917	70770	71003	69410	69934	70857	71545	71392	71539
ЮФО	5712	5851	5847	6071	5816	6156	6164	6297	6520	6616	6453	6439	6487	6560	6539	6514
СКФО	2302	2604	2633	2763	2766	2770	2976	3139	3387	3610	3670	3639	3791	3899	3939	4037
РИ	35	66	148	75	47	67	65	46	76	68	84	90	99	106	113	140

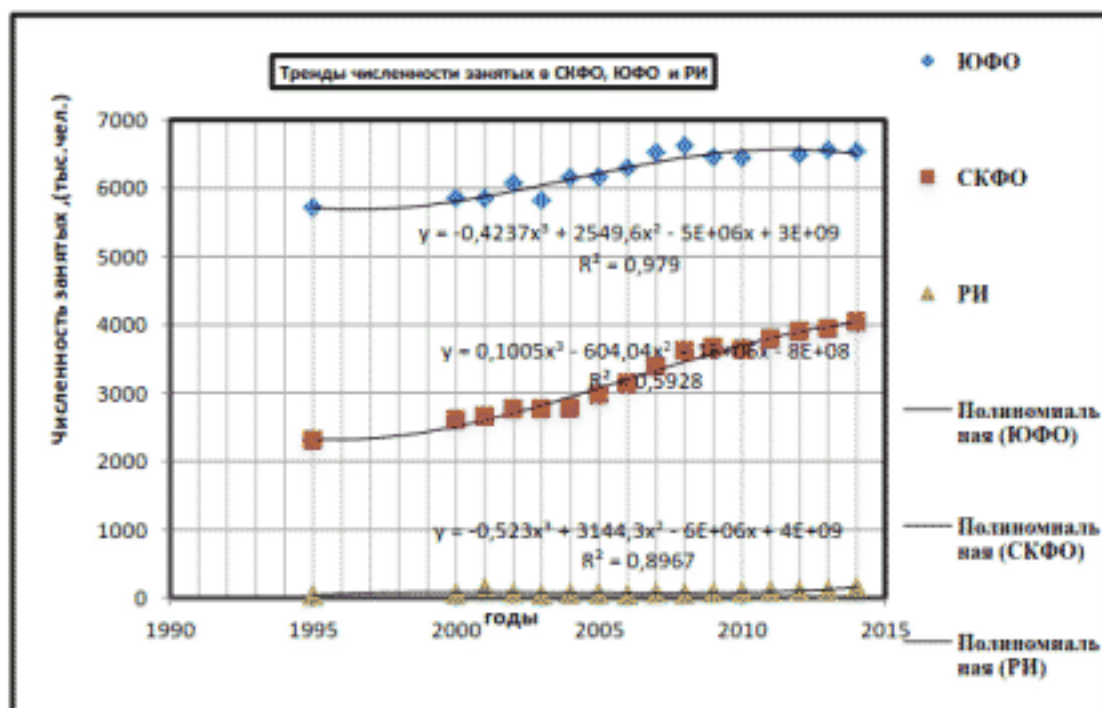


Рисунок 5 - Динамика среднегодовой численности занятых в РФ, ЮФО, СКФО и РИ

Таким образом, Республика Ингушетия:  
 - характеризуется высоким темпом роста численности экономически активного населения;

- является субъектом единственным из всех федеральных округов РФ, где растет численность экономически активного населения.

**Библиографический список**

1. Авдулов Н.С. К вопросу о разработке концепции программных мероприятий по содействию занятости населения с учетом социального и экономического развития Южного федерального округа, тенденций и прогнозов на среднесрочную перспективу, Ростов-на-Дону, 2002.
2. Белокрылова О.С. Заиченко А.А. Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика. [Текст], Ростов-на-Дону: «Книга», 1998. - 115 с.
3. Гарсия-Исер М., Голодец О., Смирнов С. Критические ситуации на региональных рынках труда.. [Текст]/ Вопросы экономики. -2007. - №2. С.114-124.
4. Гиндин Я.И. Регулирование рынком труда и борьба с безработицей. [Текст]. - М.1996-236 с.
5. Еремин В.А. Рынок труда и занятость в современной России (критический анализ) .[Текст]. СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 2012 - 96 с.
6. Загороднева А.М. Российский рынок труда: специфика и проблемы государственного регулирования. [Текст] // Вестник МГУ. - 2012 - №4.
7. Кашепов А.В. Рынок труда России: некоторые проблемы исследования конъюнктуры. [Текст]. //Общество и экономика. -1995. -№1. С.21-35.
8. Моисеев В. Социально-экономические проблемы использования трудовых ресурсов в АПК. .[Текст] // АПК: экономика, управление. - 2001. - №11. С. 73-78.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>
10. Федеральная служба государственной статистики по РИ [Электронный ресурс] <http://ingstat.gks.ru>
11. Россия в цифрах - Каталог публикаций [Электронный ресурс] [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main)
12. Википедия - [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

**References**

1. Avdulov N.S. K voprosu o razrabotke koncepcii programnyh meropriyatij po sodejstviyu zanyatosti naseleniya s uchetom social'nogo i ehkonomicheskogo razvitiya YUzhnogo federal'nogo okruga, tendencij i prognozov na srednesrochnuyu perspektivu, Rostov-na-Donu, 2002.
2. Belokrylova O.S. Zaichenko A.A. Zanyatost' i rynek truda v perekhodnoj ehkonomike: teoriya i praktika. [Tekst], Rostov-na-Donu: «Kniga», 1998. - 115 s.
3. Garsiya-Iser M., Golodec O., Smirnov S. Kriticheskie situacii na regional'nyh rynkakh truda.. [Tekst]/ Voprosy ehkonomiki. -2007. - №2. S.114-124.
4. Gindin YA.I. Regulirovanie rynkom truda i bor'ba s bezroboticej. [Tekst]. - M.1996-236 s.
5. Eremin V.A. Rynek truda i zanyatost' v sovremennoj Rossii (kriticheskij analiz) . [Tekst]. SPb.: Izd-vo SPb UEHF, 2012 - 96 s.
6. Zagorodnaya A.M. Rossijskij rynek truda: specifika i problemy gosudarstvennogo regulirovaniya. . [Tekst] // Vestnik MGU. - 2012. - №4.
7. Kashenov A.V. Rynek truda Rossii: nekotorye problemy issledovaniya kon'yunktury. [Tekst]. //Obshchestvo i ehkonomika. -1995. -№1. S.21-35.
8. Moiseev V. Social'no-ehkonomicheskie problemy ispol'zovaniya trudovyh resursov v APK. . [Tekst] // APK: ehkonomika, upravlenie. - 2001. - №11. S. 73-78.
9. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs] <https://ru.wikipedia.org>
10. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki po RI [EHlektronnyj resurs] <http://ingstat.gks.ru>
11. Rossiya v cifrah - Katalog publikacij [EHlektronnyj resurs] [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main)
12. Vikipediya - [EHlektronnyj resurs] <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТАВОК СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**Пацерин В.С.**, аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Аннотация:** Статья описывает особенности планирования поставок сырья в условиях неопределенности и предлагает решения для улучшения процесса снабжения производства сырьем. Концентрируется внимание на том, как методы управления запасами влияют на деятельность предприятия.  
**Ключевые слова:** Планирование, цепи поставок, управление, сырье, неопределенность, менеджмент, управление запасами.

**Abstract:** The article describes the features of raw materials supply planning process in uncertain environment. It is focused on inventory management influence on enterprise's performance.

**Keywords:** Planning, supply chain, management, raw materials, uncertainty, inventory management.

Один из главных вызовов для современных предприятий – устойчивое развитие в условиях неопределенности внешней среды. За глобализацией мировой экономики последовали не только увеличение международных связей хозяйствующих субъектов и унификация операционных процессов, но и усиление зависимости предприятий от конъюнктуры внешней среды, ускорение бизнес процессов и повышение волатильности спроса на внутренних и внешних рынках.

Коммерческие предприятия создают товар с надобленной стоимостью. Это могут быть как материальные и нематериальные блага, так и услуги. В данной статье рассматривается специфика плани-

рования поставок сырья, которое используется для создания материального продукта, предназначенного для дальнейшего сбыта на внутренних и внешних рынках.

Каждое предприятие, производящее продукцию является элементом цепи поставок. Цепь поставок можно рассматривать как процесс, являющийся совокупностью действий различных участников цепи, взаимосвязанных элементов, так и как совокупность акторов, между которыми осуществляется движение товаров, финансов, информационных ресурсов. В упрощенном виде цепочка может выглядеть следующим образом: исходное сырье – совокупность производителей – конечный потребитель.



Рисунок 1 - Пример цепи поставок

Управление цепями поставок – процесс организации движения товаров и услуг, включает в себя, в том числе, хранение сырья и готовой продукции, планирование перемещений данных объектов между элементами системы. Далее будет подробней рассмотрен процесс планирования, факторы, которые оказывают на него влияние в настоящее время и возможности, которые открыты для предприятий, желающих улучшить данный элемент системы цепи поставок. [1]

Планирование – процесс постановки целей, создание схемы действий и задач для их достижения. Планирование является непрерывным процессом принятия решений, в ходе которого цели и задачи могут меняться в зависимости от внешней и внутренней сред, в ходе процесса планирования определяется перечень необходимых ресурсов для достижения поставленных целей.

«Процесс планирования поставок сырья призван обеспечить бесперебойное производство продукции с максимально эффективным использованием ресурсов имеющихся в распоряжении. Планирование опирается на прогноз производства продукции, который, в свою очередь, опирается на прогноз продаж. С одной стороны, это дает возможность спрогнозировать изменения объемов производства и объемов необходимого сырья, а с другой – точность прогнозирования зависит от множества факторов – сезонности, всплесков спроса и предложения на рынке, проблем производства и логистики». [4]

Основные принципы планирования поставок сырья – непрерывность процесса, единство целей акторов, задействованных в процессе обеспечения производства, гибкость (способность реагировать на изменения), ограниченность предприятия в ре-

сурсах (невозможность держать запас сырья на длительный срок), ограниченность во времени (необходимость оперативных решений).

При постановке целей в процессе планирования важно, чтобы они отвечали принципу SMART (были конкретными, измеримыми, достижимыми, актуальными и привязанными ко времени), в таком случае, становится возможным реализация главной задачи процесса планирования – обеспечения непрерывного процесса производства.

Большинство предприятий при планировании сталкиваются со следующими проблемами: большие складские остатки на закрытие периода (оказывают негативное влияние на оборотный капитал), риск необеспеченности производства при резком изменении планов, задержки поставок поставщиками, проблемы с качеством сырья.

В настоящее время в менеджменте различают четыре подхода к управлению предприятием:

- Ситуационный
- Системный
- Функциональный
- Процессный

При функциональном подходе к управлению каждый элемент предприятия выполняет строго ту функцию, которая входит в область ответственности и закреплена за ним. Функциональный подход подразумевает сильные вертикальные связи и слабое взаимодействие между структурными единицами предприятия, данный подход используется в стабильной среде, его основной минус – недостаточная гибкость и медленная скорость реагирования на нестандартные ситуации.

Процессный подход, предложенный Анри Файо-лем, предполагает, что каждый элемент системы не только выполняет свою непосредственную функ-

цию, но и видит свою роль в общей системе предприятия. Данная концепция стимулирует развитие горизонтальных связей между единицами предприятия и ориентирует сотрудников на выполнение общих целей компании, создание конечного продукта и удовлетворение конечного спроса.

Один из способов улучшения не только процесса планирования, но и функционирования предприя-

тия в целом – трансформация функционального подхода в процессный.

Ниже представлено видение развития подхода к управлению в структурах цепей поставок от реактивного к интегрированному и самосовершенствующемуся процессу.[7]

Цепи поставок, управляемые спросом				
Изолированные функции		Интеграция		Кооперация
Реактивное управление	Антиципация	Интеграция	Коллаборация	Сетевая коллаборация

Принято планировать поставки в рамках следующих горизонтов (сроков, за которые предполагается реализовать поставленные задачи): краткосрочный (например, 2 недели), среднесрочный (например, 2-3 месяца), долгосрочный (например, 1 год) (данные горизонты подбираются индивидуально, в зависимости от скорости движения продукта, временных рамок условий поставок). Частота планирования зависит от масштабов конкретного горизонта и внутренних и внешних факторов, влияющих на точность прогнозирования.

«Для снижения вышеперечисленных рисков используются следующие практики: снижение остатков сырья за счет использования консигнации (принятие сырья на баланс предприятия и расчет по поставке осуществляется по мере необходимости его использования в производстве), закупка сырья у локальных и зарубежных поставщиков (баланс между сроками поставки и стоимостью сырья), мониторинг остатков сырья на складе поставщика и, что не менее важно – повышение точности прогнозирования спроса на готовый продукт.»[3]

Подробнее о консигнации и ее внедрении на предприятии. «Под консигнацией понимается форма комиссионной продажи товара, при которой консигнант (продавец) передает консигнатору (покупателю) товар на склад, при этом, товар остается собственностью консигнанта до момента его реализации. Данная форма сочетает условия договоров комиссии, поставки, договоров хранения и дистрибуции. Товар, поставленный на условиях консигнации по окончании срока хранения на консигнаци-

онном складе может быть автоматически продан покупателю, так и остаться у в собственности продавца, в зависимости от условий контракта. В отдельных случаях консигнатор выступает как ответственный хранитель.» [6]

Отдельно стоит упомянуть о KPI (ключевых показателях эффективности) для специалистов ответственных за процесс планирования. [2] Как правило, это:

- Поддержание уровня остатков сырья на установленном уровне ( в пределах нормы отклонения от цели)
- Отсутствие списаний сырья по причине ошибок в планировании
- Отсутствие срывов производства
- Точность планов (не зависящая от точности прогноза)
- Мониторинг бракованного сырья.

Выполнение данных показателей повышает эффективность планирования в рамках организации.[5]

В заключение отметим, для функционирования организации в условиях неопределенности и высокой волатильности спроса следует использовать процессный подход к управлению. Основное преимущество данного процесса – гибкость системы и ориентированность всех сотрудников на конечный результат. Кроме того, не лишним будет внедрение таких практик, как покупка сырья и материалов на условиях консигнации, для снижения финансовых рисков и увеличения гибкости при работе с запасами сырья.

#### Библиографический список

1. Бочкарев А.А. Планирование и моделирование цепи поставок: Учеб. пособие. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2008. – 192 с.
2. Душулин Р. KPI как средство контроля и мотивации, Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 120 с.
3. Ивахненко В. Современные информационные технологии управления предприятием и бухгалтерия: проблемы и вызовы // Бухгалтерский учет и аудит: журнал. – 2010.- № 4 – с. 52 -58.
4. Зайцев Е.И. Модель функционально-структурной надежности цепи поставок / Е.И. Зайцев, А.А. Бочкарев
5. Кирюков С.И., Кротов К.В. Развитие концепции управления цепями поставок: маркетинговый подход // Вестник СПбГУ. – 2007. – № 4. – С. 97-111.
6. Котлер, Филип, Армстронг, Гарри, Вонг. Основы маркетинга: 5-ое европ. изд.-К., М.; СПб.: Издат. дом "Вильямс" - 2017
7. Demand-driven supply chain 2.0, KPMG International, 2016 URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/demand-driven-supply-chain.pdf>

#### References

1. Bockarev A.A. Planirovanie i modelirovanie ceyi postavok: Ucheb. posobie. – M.: Izd-vo «Alfa-Press», 2008. – 192 s.
2. Dushulin R. KPI kak sredstvo kontrolya i motivacii, Izd-vo SPbGUERF, 2002. – 120 s.
3. Ivahnenkov V. Sovremennye informacionnye tekhnologii upravleniya predpriyatiem i buhgalteriya: problemy i vyzovy // Buhgalterskiy uchët i audit: zhurnal. – 2010.- № 4 – s. 52 -58.
4. Zajcev E.I. Model' funkcional'no-strukturnoj nadezhnosti ceyi postavok / E.I. Zajcev, A.A. Bockarev
5. Kiryukov S.I., Krotov K.V. Razvitie koncepcii upravleniya ceyami postavok: marketingovyy podhod // Vestnik SPbGU. – 2007. – № 4. – S. 97-111.
6. Kotler, Filip, Armstrong, Garry, Vong. Osnovy marketinga: 5-oe evrop. izd.-K., M.; SPb: Izdat. dom "Vil'yams" - 2017
7. Demand-driven supply chain 2.0, KPMG International, 2016 URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/demand-driven-supply-chain.pdf>



## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

**Полесская О.П.**, к.э.н., доцент, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского

Аннотация: В статье представлен анализ свойств современного туристского бизнеса, а также проведенная интерпретация результатов собственных исследований брянских туристских предприятий позволяют сформулировать экостратегию туристского предприятия. В работе исходим из принципа, что создаваемая модель развития турфирмы должна быть дружественной окружающей среде при одновременном соответствии другим критериям экономической и социальной эффективности, что дает основания называть ее экостратегией. Методологическая основа и последовательность формулирования предлагаемой стратегии могут использоваться любыми предприятиями туристской отрасли, в том числе отелями, предприятиями питания, перевозчиками и т.п.

Ключевые слова: туристская индустрия, экологическая концепция туристской деятельности в регионе, экологическая стратегия.

Abstract: The article presents the analysis of the properties of the modern tourism business, and carried out the interpretation of the results of their own research Bryansk travel enterprises allows to formulate ecostrategy tourist enterprise. In the light of the principle that the development model of the travel Agency should be friendly to the environment while simultaneously other criteria of economic and social efficiency, which gives grounds to call it ecostrategies. The methodological framework and the sequence of formulating the proposed strategy can be used by any enterprises in the tourism industry, including hotels, catering, carriers, etc.

Keywords: tourism industry, ecological concept of tourist activity in the region, environmental strategy.

Туристская индустрия превращается в одну из важнейших отраслей экономики России. Однако индустрия туризма эксплуатирует природные, культурные и исторические ресурсы страны, нуждается в собственности на землю, производит отходы, загрязняет воздух, воду и почву, оказывает мощное антропогенное воздействие на природу. Следовательно, инновационными решениями экологических проблем внутреннего туристического рынка является природоохранное развитие предприятий туристической индустрии. Необходимость контроля за этим процессом обусловил тот факт, что РФ объявила 2017 г. годом экологии.

Представленный в статье анализ свойств современного туристского бизнеса, а также проведенная интерпретация результатов собственных исследований брянских туристских предприятий позволяют сформулировать экостратегию туристского предприятия.

Экостратегия - это такой способ управления, который учитывает экологический фактор, а ее формула базируется на отношении предприятия, его работников, клиентов, партнеров и конкурентов к окружающей среде и к государственной экологической политике. Эта стратегия формирует отношение «окружающая среда - предприятие» так, чтобы оно стало компонентом потенциала предприятия, увеличило жизнеспособность и открыло новые перспективы развития [1].

Экостратегии служат усилению рыночной позиции и созданию позитивного имиджа фирмы. Процесс создания экостратегии управления фирмой состоит из пяти фаз, известных из специальной литературы по стратегическому управлению:

Можно считать, что процедура сбора обобщенной информации о туристском секторе в целом, экологической политике и экологических проблемах выполняется на первой фазе. К этой же фазе относятся процедуры сбора информации о расширенном понимаемом окружении предприятия, о самом предприятии и о рынке (конкуренции, клиентах, партнерах и т. п.). Первая фаза должна завершиться стратегическим диагнозом, заключающимся в интерпретации собранной информации. Стратегический диагноз станет отправной точкой для формирования системы целей второй фазы, предмет которой составляет концепция экостратегии [1].

Информация, собранная на первой фазе, позволяет провести стратегическую диагностику туристского сектора в России и, в частности, сделать следующие выводы:

1. Туристское хозяйство относится к сектору услуг.
2. Разнообразие профессий и углубляющееся разделение труда в туризме свидетельствует о его вступлении в фазу развития, которая в специальной литературе называется «туристской индустрией».
3. Туристическое движение имеет массовый характер, а его характерной особенностью считается непрерывное нарастание интенсивности; это замечание справедливо для туристского движения как внутри страны, так и за границей.
4. Наблюдается быстрое развитие туристского сектора, причем пределы этого роста неизвестны.
5. Туристский бизнес - это сектор экономики, в котором доминируют «практики», т.е. кадры, чей опыт накапливается при практическом занятии этим бизнесом либо профессиональной деятельностью, связанной с туризмом. Только самые молодые кадры имели возможность получить специальное туристское образование.
6. Туристский бизнес - это сектор экономики, в котором преобладают малые и средние предприятия, однако в этом секторе оперируют и немногочисленные, но действительно крупные (с точки зрения вложенного капитала) занятости и рыночной доли) международные предприятия-гиганты, в частности, гостиничные, транспортные, кредитные и rent a car сети, а также межсекторные и межотраслевые корпорации и концерны.
7. Рентабельность в туристском секторе нельзя считать низкой (например, для отелей и ресторанов в 2015 г. уровень брутто-рентабельности составил 6,9%, а нетто-рентабельности - 3,5% и демонстрировал тенденцию к росту).
8. Конкуренция на отечественном рынке незначительна по сравнению с острой конкуренцией на мировом рынке.
9. Барьеры для входа на рынок новой фирмы довольно низкие.
10. Кооперативные связи отечественных фирм имеют стабильный и стандартизированный характер.

11. Отечественные фирмы уверены в своих силах и не опасаются «реинтеграции».

12. До настоящего времени туристский сектор не был объектом пристального научного внимания; ответливо ощущается недостаточность исследований в области туризма и слабость информационной базы (отсутствие работ, посвященных изучению конъюнктуры, величины и структуры спроса, сегментации туристского рынка, условий конкуренции, объема и структуры предложений), следствием чего можно считать проблемы с определением собственной доли продаж и с оценкой собственной рыночной позиции.

13. Ощущается неполнота статистической и оперативной информации о ситуации на внутреннем рынке, а также недостаток профессиональной прессы, занимающейся отечественным туристским бизнесом и оперативно освещающей события на международном рынке.

14. Правовые основы для формирования отечественных туристских стратегий разработаны недостаточно; отечественные бизнесмены слабо знают международное право в этой области.

Концепция формулирования экостратегии туристским предприятием построена на примере турфирмы. Она учитывает все свойства, характер-

ные как для сектора в целом, так и для отдельных предприятий, которые выявлены в ходе собственных исследований либо почерпнуты из исследований других авторов и специальной литературы.

Мы исходим из принципа, что создаваемая модель развития турфирмы должна быть дружественной окружающей среде при одновременном соответствии другим критериям экономической и социальной эффективности, что дает основания называть ее экостратегией.

Методологическая основа и последовательность формулирования предлагаемой стратегии могут использоваться любыми предприятиями туристской отрасли, в том числе отелями, предприятиями питания, перевозчиками и т.п.

Стратегическая диагностика фирмы подразумевает идентификацию слабых и сильных сторон фирмы, выявление ее возможностей и грозящих ей опасностей, анализ жизненного цикла ее продукта, а также анализ ее portfolio (портфеля).

Анализ SWOT заключается в изучении сильных и слабых сторон своей фирмы, а также имеющихся возможностей и грозящих ей опасностей. Результаты этого анализа позволяют составлять простые синтетические наборы вида:

S - Strengths (сильные стороны)	W - Weaknesses (слабые стороны)
O - Opportunities (возможности)	T - Threats (опасности)

Итак, можно сделать следующие выводы:

1. Российская туристская фирма с учетом имеющихся сильных сторон и благоприятных условий ближнего и дальнего окружения обладает мощным ресурсом возможностей функционирования и развития. Использование этих возможностей зависит, главным образом, от самой фирмы.

2. Российская туристская фирма с учетом имеющихся слабых сторон и неблагоприятных условий ближнего и дальнего окружения, а также под воздействием случайных факторов подвергается многочисленным угрозам.

Жизненный цикл продукта – это период времени, в течение которого продукт находит на рынке своего покупателя. В этом периоде выделяют различные стадии продаж, называемые фазами цикла: фаза ввода продукта на рынок; фаза роста продаж; фаза зрелости продукта; фаза снижения продаж. Если бы развитие туристского предприятия было основано на производстве единственного продукта, то процесс его развития совпал бы с жизненным циклом продукта. Сложность процессов принятия решений в реальной фирме объясняется, среди прочего, тем, что развитие предприятия основывается на более чем одном продукте, а фаза снижения продаж одного продукта не означает упадка всего предприятия.

Представленные результаты исследований подтверждают вывод о том, что отечественное туристское предприятие, рассматриваемое сквозь призму жизненного цикла продукта, можно описать следующим образом:

— В предложении фирмы присутствуют продукты: вводимые на отечественный рынок характеризующиеся ростом продаж и находящиеся в фазе зрелости; фирма не предлагает продукты, характеризующиеся падением продаж;

— На отечественном рынке фирма может занимать лидирующие позиции, однако в аспекте достижений международного рынка ее позиция, скорее всего, будет оцениваться как второстепенная;

Очень важной задачей для фирмы считается удержание занятой позиции, а если возможно – то переход на позицию принятия вызова. Наихудший сценарий связан с вытеснением фирмы старыми и

новыми конкурентами на позиции заполнения оставшихся свободными рыночных ниш.

Анализ портфеля. Портфельный подход заключается в разделении продуктов, в производстве или продаже которых заинтересована фирма, на такие группы, для каждой из которых разрабатывается своя стратегия и выбирается свой способ аллокации (размещения) ресурсов. Анализ жизненного цикла продукта оказывается очень эффективным для исследования одиночного продукта, тогда как анализ portfolio путем составления различных комбинаций портфеля продуктов весьма полезен при планировании продукта-микс. При помощи последнего метода можно исследовать конкурентоспособность продукта и оценить шансы повышения его доли в прибылях фирмы, а также повышения его влияния на финансовые результаты.

Результаты анализа portfolio для российского туристского предприятия с учетом материалов исследования и данных, почерпнутых из специальной литературы, представляются следующим образом:

— В предложении доминируют продукты категории «дойные коровы», которые приносят фирме чистую прибыль и за счет которых финансируются другие, менее прибыльные или убыточные продукты;

— В предложение вводятся продукты категории «звезды»; они требуют больших затрат, приносят большие доходы, однако не дают финансовой прибыли; они гарантируют фирме престиж и привлекают к ней состоятельных и очень состоятельных клиентов; темп роста их продаж очень высок;

— Фирма рассматривает возможность введения в свое предложение продуктов категории «проблемные дети», которые характеризуются низкой долей на отечественном рынке, спрос на которые в стране еще невелик, однако новейшие тенденции мирового рынка указывают на быстрый рост интереса к ним; инвестирование в такие продукты может привести к тому, что они могут стать «звездами», а частично – даже «дойными коровами»;

— Фирма недавно отказалась от предложения продуктов типа «собаки», поскольку они не приносят финансовой прибыли и не имеют перспективы развития.

Портфельный анализ не дает информацию об удельном весе продуктов из области эко- или агротуризма. Можно предположить, что если они и присутствуют в предложении, то под другим названием.

Концепция экостратегии[1]. Переход ко второй фазе построения стратегии, называемой концептуальной фазой, начинается с эскиза имиджа фирмы, формулирования ее долгосрочных перспективных целей и принципов функционирования.

Экостратегия означает направленность управления фирмой и ее развития на получение стабильных долгосрочных доходов – не вопреки, а именно благодаря ориентации на дружелюбность окружающей среде.

Миссия фирмы. Чаще всего активность фирмы, обладающей статусом турагентства или туроператора, проявляется на отечественном и иностранном рынках в:

Комплексной организации путешествий (в том числе путем соответствующего комбинирования и объединения одиночных чужих предложений в пакет услуг);

– Продаже пакетов либо отдельных частных услуг, оказываемых другими субъектами.

Традиционно миссией турфирмы также считается консультирование клиентов при выборе продуктов, а также консультирование контрагентов по вопросам ожиданий и предпочтений, выявленных у клиента при прямом контакте с бюро. Роль турфирмы со временем изменяется – она зависит от новых тенденций формирования туристского рынка, но в большей степени – от технологических и продуктовых инноваций, в первую очередь от цифровых технологий. Поэтому миссия фирмы должна учитывать происходящие изменения и даже опережать их. При определении миссии турпредприятия будет исходить из того, что активность в сфере консультационных услуг в общей иерархии ценностей по меньшей мере сравнима с активностью в сфере посредничества по продаже туристского продукта.

Любой клиент желает быстро получить полную информацию по широкому спектру предложений, которыми располагает турфирма. Если учесть, что не каждый клиент умеет пользоваться компьютером, то посредством онлайн-технологий турбюро может играть роль «навигатора» и проводника по бесчисленному множеству предложений (оферт), появляющихся на мониторе компьютера. Также всегда найдутся клиенты (особенно пожилого возраста), которые будут предпочитать личный «high-touch» обезличенному и лишённому человеческого образа «high-tech», т.е. будут ценить живой персональный контакт с другим человеком выше контакта с машиной. Эта группа клиентов с полным доверием прислушается к рекомендациям и добрым советам своих постоянных консультантов – работников фирмы. Клиенты этой же группы будут проявлять и наибольшую недоверчивость, а в деталях предложения, демонстрируемых с помощью видеоролика или компьютерной программы, они будут усматривать пустые обещания, недостоверную рекламу и стремление уйти от ответственности перед клиентом.

Миссия фирмы, для которой формируется обсуждаемая стратегия, идентифицируется следующим образом:

1. посредничество в продаже конечному покупателю туристского продукта:

– отечественных и зарубежных поездок – на отдых, рекреационных, спортивных, паломнических, ознакомительных, образовательных, оздоровительных, краеведческих;

– гостиничных, гастрономических, транспортных, конференционных, экскурсионных и т.п. услуг;

– так называемых пакетов, обеспечивающих комплексное обслуживание.

2. интерпретация информации, бесчисленное множество которой предоставляется в распоряжение пользователей глобальной системы компьютерного резервирования и других информационных систем;

3. экспертизы и консультирование отправляющихся в служебные поездки и на отдых;

4. посредничество в цепи доставки продукта от оптового поставщика к розничному продавцу;

5. непрерывная актуализация информации о продукте, в том числе и о его цене;

6. посредничество в продаже платежных и других карт (SmartCards, ChipCards), а также консультирование по их использованию в зависимости от условий конкретного путешествия.

Имидж фирмы должен формироваться в единстве и гармонии с ее миссией. Для персонификации фирмы несомненно первоочередное значение может иметь ее отношение к окружающей среде и подчеркивание проэкологической ориентации. Имидж фирмы, который должен быть распространен как среди работников, так и в ближнем и дальнем ее окружении, определяется чаще всего кратким описанием (не более 5-7 предложений), выражающим ориентацию, легитимность и мотивацию ее деятельности.

Имидж фирмы может определяться, например, заявлением о том, что предложения фирмы гарантируют клиенту удачный отдых в выбранном им месте и в указанный период за приемлемую для него цену, и что в них сочетаются традиционные ценности и рыночные новшества. Фирма предпочитает местности, в которых туристы могут рассчитывать на дружелюбное отношение и гостеприимство, чистую окружающую среду и незабываемые эстетические впечатления.

Фирма определяет сферу своей общественной ответственности заявлением о том, что ее деятельность направлена на повышение качества жизни своих клиентов и на повышение жизненного уровня людей в тех местностях, которые принимают туристов – клиентов фирмы.

Фирма декларирует гарантии безопасности, которые возможны при современном уровне развития знаний и техники; фирма предлагает только такие продукты, производство и потребление (в широком смысле) которых не угрожает здоровью и жизни человека, а также не унижает его достоинство.

Цели и принципы. Концепция экостратегии должна также содержать перспективные цели и принципы функционирования предприятия. Экологические цели должны интегрироваться с системой экономических и социальных целей.

Цели могут формулироваться следующим образом:

– создание новых ценностей;

– выполнение запросов потребителей;

– усилия по минимизации воздействия на природную окружающую среду;

– обеспечение безопасности клиентов, населения местностей туристского посещения и сотрудников.

Принципы, на которых фирма основывает свою деятельность и будущее развитие, можно представить следующим перечнем:

– качество: фирма продвигает продукты, которые удовлетворяют потребности клиентов, оптимальным образом разрешают их проблемы и удовлетворяют экологическим требованиям;

– ответственность за окружающую среду: фирма продвигает продукты, чьи характеристики, а также процессы производства, распределения и потребления которых удовлетворяют научным эко-

логическим критерия; усилия по минимизации воздействия на окружающую среду не прекращаются, а процедуры оценки этого воздействия непрерывно совершенствуются;

— готовность к взаимодействию и кооперации: фирма практикует открытость к взаимодействию с наукой, отраслевыми и другими партнерами, отечественными и иностранными контрагентами, с органами самоуправления, с общественными организациями и любыми субъектами, выражающими готовность к подобному сотрудничеству;

— готовность к информированию: фирма обязуется соблюдать открытость и достоверность при информировании клиентов, общественности и других заинтересованных лиц по вопросам качества, безопасности и воздействия на окружающую среду предлагаемых ею продуктов и осуществляемой ею деятельности.

Концептуальная фаза построения стратегии получает развития при трансформации стратегических и нормативных принципов в операционную деятельность, а также при распределении ролей по менеджменту.

Цели маркетинга (оперативный план). Третья фаза построения стратегии начинается формулированием целей маркетинга:

- повышение конкурентоспособности;
- обеспечение рентабельности;
- экологическая ориентация.

По мнению некоторых специалистов, занимающихся проблематикой третьей фазы, одна из важнейших сопутствующих ей задач заключается в широком освещении миссии фирмы, ее имиджа, перспективных целей и принципов функционирования, а также некоторых целей маркетинга (например, проэкологической ориентации и ее проявлений).

Для решения этой задачи необходима реализация тактических действий из сферы отношений с общественностью - «паблик рилейшнз» - (PR), и в первую очередь взаимодействие со средствами массовой информации.

Повышение конкурентоспособности. Рост конкурентоспособности возможен благодаря работе на опережение, изменение стратегии и повышение качества. Работа на опережение необходима из-за процессов связанных фактом ускорения концентрации и централизации капитала, а также с появлением новых «высоких технологий», особенно компьютерных мультимедиа-технологий.

Для реализации этой цели будут создаваться так называемые автоматизированные рабочие места, предназначенные для получения и накопления информации. Потребуются, затраты на новейшее компьютерное обеспечение этих автоматизированных рабочих мест и на их подключение к Интернету. Через Интернет, а также по традиционным каналам связи будет собираться информация: об отечественных и иностранных конкурентах; о программах, которыми фирма может воспользоваться в настоящее время или в будущем; о программах поддержки туризма; о программах поддержки охраны окружающей среды; о программах поддержки качества.

Хорошие возможности для сбора информации предусматривает участие в отечественных и международных ярмарках. Накоплению информации будут способствовать контакты с отечественными отраслевыми организациями, объединяющими существующих поставщиков туристских продуктов, а также с отечественными и международными организациями, объединяющими туристские фирмы. Очень полезной будет информация об иностранных отраслевых периодических изданиях и программах профессиональной подготовки персонала. Подписка на эти издания и поездки на переподготовку (в первую очередь, руководящих работников) будут способ-

ствовать не только решению важной задачи совершенствования навыков и умений, но и доступу к новым источникам информации.

Будут предприняты попытки концентрации и централизации капитала путем достижения соглашений с поставщиками продуктов для увеличения финансовых возможностей и предупреждения вероятных попыток будущих иностранных конкурентов отсечь этих поставщиков.

Будут установлены контакты с теми крупными туроператорами, которые стремятся попасть на российский рынок, и предприняты попытки заключения с ними договоров франчайзинга, позволяющих перенять опыт лидеров международного туристского рынка.

Для повышения конкурентоспособности фирма будет нести расходы на приобретение компьютеров и программного обеспечения, а также на создание вычислительной сети. Одной из важнейших задач станет создание виртуального представительства фирмы в виде виртуального турбюро, представляющего в интернет-витрине полную и обновляемую информацию о предлагаемых туристских продуктах и услугах. Для повышения конкурентоспособности и улучшения обслуживания клиента фирма в первую очередь ориентируется на консультирование по вопросам выбора предложения, наиболее благоприятного для конкретного клиента и соответствующего его запросам и ожиданиям. Консультирование клиентов станет важнейшим видом деятельности фирмы, нацеленным не только на укрепление связей с ними и формирование у них уверенности в профессионализме персонала, но и на предупреждение возможного оттока клиентов к будущим конкурентам (особенно иностранным). Функция консультирования клиентов может трансформироваться в самостоятельную поле деятельности фирмы в ситуации, когда из-за развития компьютерных технологий отпадет необходимость в посредничестве при продаже туристских продуктов, либо в случае отсека от поставщиков. Для повышения конкурентоспособности фирма предпримет усилия по популяризации своего позитивного имиджа путем участия, организации и спонсирования благотворительных акций, мероприятий по охране окружающей природной среды и т.д.

Обеспечение рентабельности. Для обеспечения рентабельности и поддержания ее на достигнутом ранее уровне фирма привлечет новых клиентов и одновременно постарается удержать прежних клиентов. Эта задача будет решаться за счет найма агентов в других регионах страны и за границей, которые параллельно будут выполнять функции информационных брокеров. Применительно к агентам будет применяться система бонусов, а контакты с ними будут поддерживаться посредством компьютерной сети.

Финансовая прибыль будет создаваться на основе не только традиционной модели получения коммиссионного вознаграждения, но и современной «management free model». Значительную экономию должен принести быстрый переход к применению компьютеризации (уменьшение затрат на бумажные носители, в том числе и для корреспонденции, уменьшение количества бумажных каталогов за счет замены их видеокассетами и компакт-дисками, возможность увеличения количества задач и скорости их решения при том же уровне занятости, экономия пространства в результате замены бумажной документации машинными носителями информации и т.п.).

Эти мероприятия будут дружественными окружающей среде, поэтому их можно использовать для формирования имиджа фирмы. Привлечению новых клиентов будет способствовать включение в пред-

ложение фирмы новых продуктов и дополнительное инвестирование в уже предлагаемые продукты уровня «звезды» и «проблемные дети», считающиеся наиболее перспективными для отечественного рынка и рассматриваемые в качестве хитов области иностранных рынков (например, в области экотуризма, оздоровительного, приключенческого и т.п.). Фирма намерена диверсифицировать свое предложение, что позволит расширить выбор при планируемом увеличении количества клиентов.

Фирма в своей ценовой политике будет стремиться к уменьшению ценовых различий между продуктами, имеющими различную себестоимость. Некоторые продукты будут намеренно продаваться по демпинговым ценам для того, чтобы удержать прежних потребителей и привлечь новых клиентов с относительно низким уровнем благосостояния в надежде на то, что период структурных перемен сделает их более обеспеченными. Такая тактика позволяет привлекать в качестве клиентов еще не самостоятельных молодых людей, которые по завершении обучения нахнут трудиться и накапливать финансовые ресурсы. Убытки от такой деятельности будут компенсироваться, продажей дорогих продуктов состоятельным группам клиентов.

Фирма будет осуществлять перспективные инвестиции с использованием собственных и сторонних источников финансирования, в том числе и иностранных программ финансовой помощи.

Экологическая ориентация поддерживает обе представленные выше цели, т.е. повышение конкурентоспособности и обеспечение рентабельности:

- конкурентоспособность повышается благодаря инновационным решениям по охране окружающей природной среды, предприняемым при формировании предложения фирмы;
- конкурентоспособность повышается благодаря формированию нового качества продукта, обладающего экологическими свойствами (безопасность для здоровья клиентов и окружающей среды, наличие природных и эстетических достоинств и т.п.);
- конкурентоспособность повышается благодаря привлечению новых клиентов, имеющих экологическую ориентацию;
- предвосхищение будущих правовых решений, направленных на охрану окружающей среды и экологическое развитие;
- предвосхищение будущих экологических предпочтений клиентов;
- возможность диверсификации (в направлении поиска рыночных ниш, новой сегментации рынка);
- улучшение имиджа фирмы;
- получение новых полномочий;
- обретение большей свободы в формировании цен при получении преимуществ, основанных на новом экологическом качестве и на уменьшении материальных и энергетических затрат.

В свою очередь, вытекающие из целей маркетинга задачи должны быть распределены между исполнителями с определением сферы ответственности каждого из них и назначением способов и сроков решения этих задач.

Реализация и контроль оперативного плана составляет четвертую фазу построения экологической стратегии туристской фирмы. Условно пятой фазой можно считать контроль, поскольку контроль имеет непрерывный характер и проводится на всех других фазах построения стратегии.

Фаза реализации заключается в возможно более точном отображении стратегической концепции в реальной действительности. Изменения внешних и внутренних условий, которые невозможно предусмотреть в стратегии, требуют эластичности и корректировки плановых положений при ее практической реализации. Также существует возможность

построения многовариантной стратегии, позволяющей иметь готовые решения на случай внезапных, но ожидаемых событий. Можно также воспользоваться так называемыми имитационными сценариями, сближающими последствия оптимистического и пессимистического вариантов стратегии.

Как уже упоминалось, фаза контроля в современном понимании не может быть локализована во времени. Контроль - это непрерывный процесс, который сопутствует всем ранее обсуждавшимся фазам. Контроль в современном понимании не означает простой проверки соответствия плана и его реализации, но трактуется гораздо шире - как функция координации всех видов деятельности фирмы, направленная на повышение шансов (потенциала), а также на предотвращение угроз (рисков). По аналогии, контроль применительно к экостратегии означает функцию координации всех видов деятельности фирмы, дружественных окружающей среде и направленных на ее охрану, в целях увеличения экологического потенциала и предотвращения экологических угроз.

В рамках обязательной для применения на туристском предприятии системы бухгалтерского учета в статье предлагаем выделять и регистрировать информацию о его отношениях с окружающей природной средой, в частности, позволяющую оценить ресурсоемкость предприятия. В рамках управленческого учета можно предложить следующие рекомендации.

Самая основная рекомендация - составлять материальный и энергетический балансы. Они состоят из двух частей, называемые входом (*input*) и выходом (*output*). На стороне *input* регистрируются потребности данного туристского предприятия в природных ресурсах (воде, энергии, рекреационном пространстве), тогда как в части *output* регистрируются продукты и выбросы в окружающую среду. Такой баланс может составляться и в физических единицах измерения. Стоимостное представление данных может быть связано с некоторыми проблемами из-за сложности финансовой оценки выбросов либо нанесенного ими ущерба (например, в виде экологических платежей или штрафов). Такие балансы могут составляться не только для туристского предприятия в целом (например, для ресторана, отеля или пере-ми). Но и по отношению к отдельным продуктам, например, к туристским мероприятиям А или Б. Общая структура ресурсно-энергетического баланса представлена в табл. 1.

Сравнение балансов, относящихся к разным периодам, позволит установить динамику ресурсоемкости предприятия или продукта, т.е. уменьшается она или возрастает. Такое сравнение позволит выявить причину высокой ресурсоемкости и наметить способ ее снижения, что скажется благоприятно как на окружающей среде, так и на предприятии (за счет уменьшения затрат).

Для оценки ситуации на туристском предприятии в дополнение к традиционным методам факторного анализа предлагается ввести экологические показатели. Важнейшими среди них считаются:

1. Показатель продуктивности (производительности) природных ресурсов, который выражается отношением объема производимых туристских услуг (либо их продажи) к объему использованных природных ресурсов;
2. Показатель ресурсоемкости, который выражается отношением затрат (объема использованных природных ресурсов) к эффекту, т.е. к объему продукции или продаж туристских услуг;
3. Показатель выбросов, выражаемый отношением объема, выбросов к объему продукции или продаж туристских услуг.

Таблица 1 - Структура ресурсно-энергетического баланса

Input (вход)	Output (выход)
Сырье и материалы (1) Вода (2) Земля (3) Бумага (4) Прочие	I. Продукты (1) Полуфабрикаты (2) Готовые продукты
II. Энергия и топливо (1) Электроэнергия (2) Газ (3) Жидкое топливо (4) Твердое топливо (*) Прочие виды	II. Выбросы (1) Отходы (2) Стоки (3) Испарения (4) Прочие III. Энергетические выбросы (1) Тепло (2) Шум

Место экологических показателей в финансовом анализе демонстрирует табл. 2.

Если классическую схему хозяйственного оборота в рыночной системе подвергнуть анализу с точки зрения его взаимосвязей с природной средой, то станет возможным выделение, с одной стороны, отношения «изъятия» из окружающей среды (ресурсов), а с другой стороны - отношения «отдачи» в окружающую среду (выбросов и отходов).

Эти отношения проявляются в:  
 —отношение «изъятия» - на фазе *input* туристских хозяйственных процессов; оно имеет ярко выраженный причинный характер;  
 —отношение «отдачи» - на фазе *output* туристских хозяйственных процессов; оно имеет ярко выраженный следственный характер.

Таблица 2 - Место экологических показателей в финансовом анализе

Аспект	Показатели анализа предприятия	Показатели макроэкономического анализа	Единицы измерения
Финансовый	Рентабельность = $\text{output} / \text{Input}$	Рентабельность = $\sum \text{output} - \text{Input} / \sum \text{Input}$	Стоимостные
Экономический	Производительность = $\text{output} / \text{Input}$	Производительность = $\sum \text{output} / \sum \text{Input}$	Физические
Экологический	Экологическая Эффективность = Требуемый output + положительные внешние эффекты / Ущерб	Экологическая Эффективность = $\sum \text{Требуемый output} + \text{положительные внешние эффекты} / \sum \text{Ущерб}$	Физические / Единицы измерения выбросов или ущерба
Интегрированный (эколого-экономический)	Интегрированная Эффективность = Чистое уменьшение Экологического ущерба / Стоимость Input	Интегрированная Эффективность = $\sum \text{Чистое уменьшение Экологического ущерба} / \sum \text{Стоимость Input}$	Единица измерения выброса или ущерба / Стоимостные

Пояснения: *output* = эффекты производственного процесса (продукты + отходы), *input* = затраты, в том числе затраты природных ресурсов

Таким образом, ключом к минимизации выбросов и отходов следует считать экономию природных ресурсов.

Главный экологический критерий оценки туристского предприятия - это ответ на вопрос - ведет ли его развитие к экономии ресурсов? Интегрированная эффективность (экономическая, экологическая и социальная) должна выражаться в снижении ресурсоемкости технологических процессов и в таких

изменениях ассортиментной структуры туристского продукта, которые ведут к увеличению доли продуктов с низкой ресурсоемкостью; особенно это касается воды, энергии и земли.

Разработанная концепция представляет схему построения экостратегии для турфирмы, которая с успехом может использоваться и другими субъектами туристской индустрии, такими как отели, рестораны, туроператоры, перевозчики.

**Библиографический список**

1. Полесская О.П. Механизм повышения эффективности управления туристским бизнесом региона на основе экостратегий (на примере Брянской области) [Текст] / Полесская О.П. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05, Санкт-Петербург - 2008. - 27 с.

**References**

1. Poleskaya O.P. Mekhanizm povysheniya ehffektivnosti upravleniya turistским бизнесом региона на основе ehkоstrategij (na primere Bryanskoj oblasti) [Tekst] / Poleskaya O.P. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni k. eh. n. po special'nosti 08.00.05, Sankt-Peterburg - 2008. - 27 s.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР

**Расумов В.Ш.**, старший преподаватель, Чеченский Государственный Университет

Аннотация: В статье рассматриваются основные меры государственного регулирования инновационного развития региона, применяемые на современном этапе в Германии, Ирландии и Финляндии.  
Ключевые слова: Инновация, инновационная деятельность, национальная инновационная система.

Abstract: The article considers the main measures of state regulation of innovative development of the region, applied at the present stage in Germany, Ireland and Finland.

Keywords: Innovation, innovative activity, national innovation system.

Инновационная деятельность в современной России, по нашему мнению, обеспечена на достаточно хорошем уровне научными кадрами, накопленными в вузовской и послевузовской науке за последние 10-15 лет, несмотря на недостаток ресурсов, и сумела сохранить лидирующие позиции по комплексу наукоемких отраслей: добычи, переработка нефти и сопутствующего газа, энергетика, космические технологии, военные технологии и другие.

Причем в России отсутствовал четкий механизм доведения результатов научных разработок до коммерческого уровня, т.е. до стадии внедрения.

По этой и некоторым иным причинам, доля инновационной продукции в общем объеме продукции и мизерны, активными участниками инновационного процесса являются примерно 6% предприятий, в то время как в тех же США примерно 30%.

Показателем выше среднего по данному показателю характеризуются следующие отрасли: медицина, авиационная, нефтехимическая, топливная и химическая промышленности, металлургия черная, металлообработка и машиностроение, энергетическая промышленности, в которых сосредоточено около 70% предприятий и организаций, занимающихся инновациями.

Даже при недостаточном финансировании затрат на инновации, около 50% из них использовалось на приобретение машин и оборудования, которые не всегда являлись новейшими, и менее одного процента от затрат на инновации направлялись на приобретение объектов интеллектуальной собственности.

Во всем мире, и в России в частности, к числу наиболее приоритетных направлений инновационного развития относят: информационные технологии, экология, исследования в сфере живой материи, альтернативные, энергосберегающие технологии, искусственный интеллект, нанотехнологии, переработка бытовых и промышленных отходов.

В рамках выполнения межведомственной программы интенсификации инновационной деятельности на территории России сформировано 36 инновационных техноцентров и 70 технопарков, в структуре которых функционирует не менее 300 малых инновационных предприятий.

В условиях глобализации, мировая экономика трансформируется в единый рынок ресурсов, на котором положение каждой страны определяется уровнем развития науки, образования, информаци-

онных технологий, здравоохранения, экологии, наукоемких отраслей и технологий, способностью страны и регионов активизировать инновационную активность предприятий и организаций, особенно в АПК.

Мировая практика наглядно доказала ключевую роль интеллектуального потенциала населения страны в ее развитии, и по оценкам экономистов, 70-95% приращения ВВП приходится на долю инновационных факторов.

При этом особое внимание необходимо уделять национальным инновационным системам и их подсистем, основную роль в которых уделяется образованию и науке, замену иерархических поведенческими структурами, учета индивидуальных требований потребителей, приоритетность в отраслях, областях и секторах, где имеются технологические заделы, зачастую и путем секвестирования второстепенных сфер экономики.

Опыт экспертов, основанный на разработках развитых стран, позволил выделить 3 группы компонентов (рисунок 6).

Инновационная система в каждой стране отличается индивидуальными особенностями, но есть и общие характеристики, одной из которых является обязательное участие государства.

При этом миссия государства заключается в стимулировании развития конкуренции в инновационной сфере, а не в формировании препонов, так как основа таких систем представлена предпринимательскими структурами, которые обеспечивают коммерциализацию инноваций.

Анализируя эволюцию НИС в развитых странах и отечественный опыт управления научно-техническим потенциалом, следует выделить 3 вида национальных инновационных систем (рисунок 7.).

Замечена четкая взаимосвязь: как только государство ослабило координирующую и регулирующую деятельность, возникают конфликты между наукой и бизнесом, но эффективность государственного участия обеспечивается именно партнерской, а не доминирующей формой.

В нашей стране НИС находится в стадии формирования, понимая сложность поставленных задач, целесообразно будет обратиться к зарубежному опыту, но с оглядкой на специфику отечественных регионов (рисунок 8).



Рисунок 6 - Характеристика основных компонентов НИС развитых стран

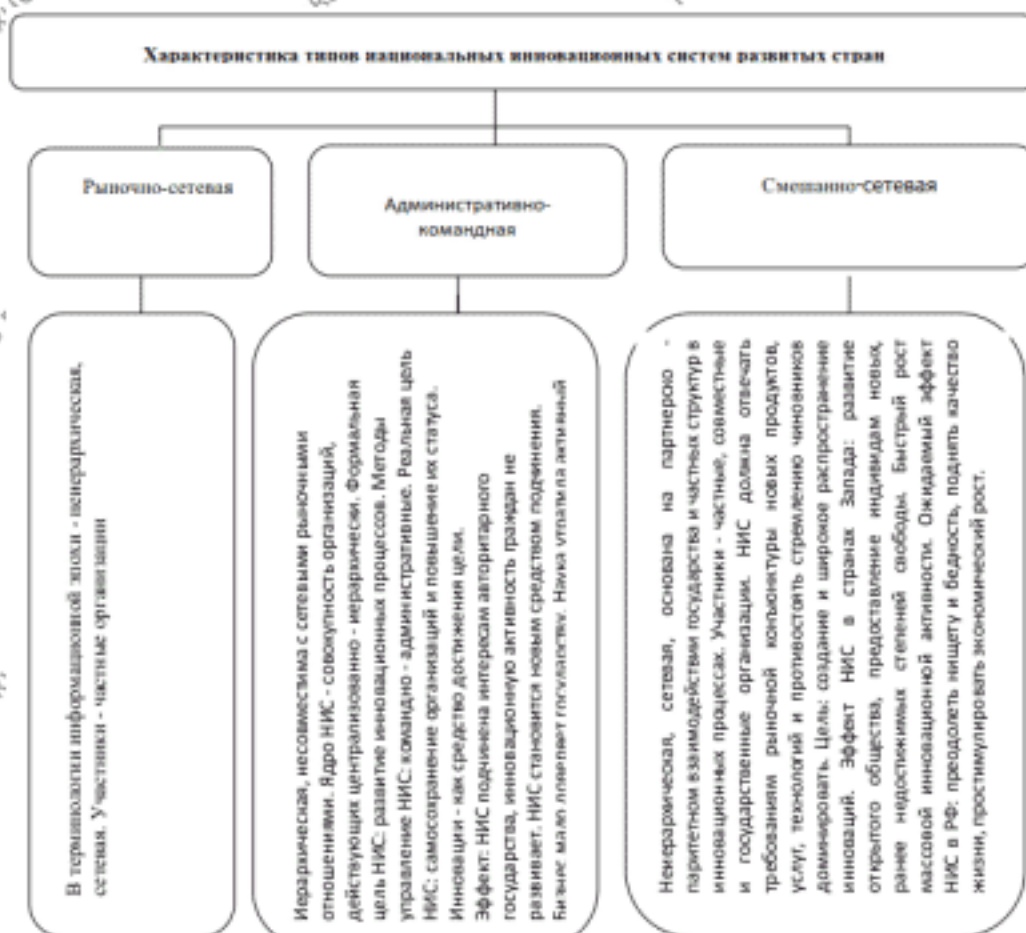


Рисунок 7 - Типы национальных инновационных систем развитых стран





Рисунок 8 - Национальная инновационная система

По той причине, что правительства, используя механизмы НИС, решают различные проблемы развития, используемые инновационные системы отличаются, особенно в плане определения целей и задач.

С целью применения опыта развитых стран в РФ, рассмотрим особенности инновационного развития в нескольких зарубежных странах.

По всей территории Германии созданы т.н. инновационные центры, придерживающиеся следующих концептуальных подходов:

- все усилия в социально-экономико-экологической сфере должны быть направлены на развитие территорий на основе инноваций, аспекты инновационной политики, действия органов власти, СМИ и населения должны быть единовекторны;
- с позиций увеличения рабочих мест наиболее эффективны и предпочтительны средние и малые предприятия;
- условия, качество и объемы господдержки инноваций предопределяют успехи в инновационной деятельности и конкурентоспособность региональной продукции и экономики в целом.

Господдержка инновационных процессов на территории Германии началось с финансирования индивидуальной целевой поддержки отдельных отраслей и видов деятельности (еще в 1950г.)

Уже через 20 лет появились первые венчурные фонды, призванные развивать и стимулировать малый бизнес в сфере инноваций.

Повсеместно формировались программы и мероприятия государственно-частного партнерства в научном секторе, что за несколько десятилетий сократило бюджетные расходы Германии с 70% (1970г.) до 30% (2013г.).

По значительному числу показателей, современная Германия входит в список наиболее развитых стран мира, эффективность инновационных структур проявлена практически во всех производственных отраслях, особенно в среднем и малом бизнесе.

Исследования, проводимые ОЭСР, подтвердили, что современная Германия занимает ведущее место в мировой инновационной системе, в т.ч. в странах G-8, прочно занимает 3 место по экспорту в странах ЕС и объему ВВП.

Научнотехнологическое лидерство Германии подтверждается еще и значительным удельным весом наукоемкой продукции в общем промышленном производстве, отставая по данному показателю только от Швейцарии и Австрии (в секторе услуг).

Увеличивающийся спрос на инновационные продукты от стран «догоняющего развития» подстегивает экономику Германии, ориентированную на экспорт, производить высококачественные товары, особенно длительного использования.

Однако прокатившийся по всему миру финансовый кризис сильно снизил темпы роста и прироста немецкой экономики, вследствие чего была разработана «Стратегия развития до 2020 года», одной из основных целей которой стало предоставление максимальной свободы для развития науки, ликвидация бюрократических препон для инновационного сектора, в частности намечено:

- повсеместно стимулировать разработку и реализацию инновационных продуктов, развивая внутренний рынок наукоемких технологий;
- ускоренная коммерциализация технологий, находящихся в госсобственности;
- поиск и поддержка талантливой молодежи нации, их использование в малых формах инновационного предпринимательства, создающего большее количество рабочих мест и др.

В Стратегии обозначено семнадцать секторов инновационного развития, основой которых является укрепление на базе господдержки связей между наукой и промышленностью, реализуемой совместно с частным сектором.

Ключевой и приоритетной задачей инновационного развития правительство Германии считает выявление и своевременную поддержку талантов, особенно в молодежной среде под девизом: «...талантам должны быть открыты все пути, поэто-

му общей целью экономики, науки и политики должно быть создание достойной смены, наряду с привлечением выдающихся иностранных специалистов».

Примером успешного прорыва инноваций в малой стране - Ирландия, экономика которой существенно основывается на знаниях, в частности, разработка и производство компьютерной техники, программного обеспечения и фармацевтики. А несколько десятилетий назад основными отраслями народного хозяйства были туризм и АПК.

На инновационный путь развития страна встала в первые годы 21 века, и основные источники инновационного прорыва Ирландии специалистам видятся следующее:

1. Высококачественная система образования.
2. Культурная близость к США и членство в ЕС.
3. Самый низкий налог на прибыль корпораций (12,5% вместо наших 20%).
4. Господдержка зарубежных инвестиций и национальных инвестиций за границей.

Такая продуманная госполитика правительства Ирландии привела к тому, что практически все производители медицинского оборудования, программного обеспечения, электроники и вычислительной техники имеют филиалы на ее территории, при этом ¼ часть американских прямых инвестиций США в Европе направляется в Ирландию.

Кроме того, используя систему грантов, для решения национальных вопросов привлекаются ученые и специалисты со всего мира, в т.ч. и из России.

Привлекательным является опыт Финляндии, которая в 1990г. находилась в крайне затруднительном положении, сейчас современную Финляндию называют страной победившего «хайтека», а

национальную инновационную модель признали в тот период самой эффективной в мире.

По оценкам WEF в 2007г. экономика Финляндии стала самой конкурентоспособной, по данным 2013г. осталась на третьей позиции в мире, и в не малой степени это заслуга интенсивно развивающегося и приветствовавшегося партнерства между частным сектором и государством.

В качестве факторов успеха, полезного для России, следует отметить:

- высокое качество образования, договоренность между правительством, бизнесом и наукой о «правилах игры»;

- либерализация торговых отношений и снятие бюрократических и прочих барьеров для капитала;

- активное участие государства в инновационной и научной политике;

- маркетинговый стиль мышления, согласно которому производство продукта начинается только по факту получения заказа, в тех объемах, которое будет реализовано;

- конкурсный и прозрачный принцип распределения грантовых средств на научные изыскания, зачастую с привлечением иностранных экспертов;

Ключевыми элементами инновационной системы страны являются Центр технологических исследований и Национальное техническое агентство, которые распределяют более 80% финансирования на разработки, региональными представительствами являются специализированные центры экономического развития, занятости.

Как отмечалось выше, и подтверждено множеством примеров, копирование чужого опыта, даже самого позитивного и эффективного, не обязательно окажется положительным для российских условий, успех потребуют «местной» апробации, с учетом специфики, особенностей восприятия изменений, доверие бизнеса к региональной власти и др.

#### Библиографический список

1. Калятин В.О., Наумов В.В., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций // Российский Юридический Журнал № 1 (76) / 2011 г.
2. Силкина Е.В. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности / Е.В. Силкина // Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы»: — Минск: ГУ «БелиСА», 2006.

#### References

1. Kalyatin V.O., Naumov V.B., Nikiforova T.S. Opyt Evropy, SSHA i Indii v sfere gosudarstvennoj podderzki innovacij // Rossijskij Juridicheskij Zhurnal № 1 (76) / 2011 g.
2. Silkina E.V. Zarubezhnyj opyt gosudarstvennogo regulirovaniya innovacionnoj deyatel'nosti / E.V. Silkina // Materialy mezhdunarodnogo foruma «Innovacionnye tekhnologii i sistemy»: — Minsk: GU «BelISA», 2006.

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ОБЪЕМОВ ПЕРЕВОЗОК НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Резер С.М.**, д.т.н., профессор, главный научный сотрудник, ВИНТИ РАН  
**Кириллова А.Г.**, д.т.н., ОАО «Российские Железные Дороги»

**Аннотация:** Рассматриваются инновационные подходы по привлечению объемов перевозок на всех видах транспорта: создание в порту кластерного, мультимодального логистического центра, разработка гибкой системы тарифов, сертификация погрузочно-разгрузочных работ, организация контейнерных и контрейлерных перевозок, развитие государственного частного партнерства, сервисное обслуживание подвижного состава. **Ключевые слова:** инновационные подходы, логистический центр, транспорт, система тарифов, сертификация, погрузочно-разгрузочные работы, контейнерные и контрейлерные перевозки, государственное частное партнерство, сервисное обслуживание, подвижного состава.

**Abstract:** Discusses innovative approaches to attract traffic volumes for all modes of transport: creating a cluster in the port, the multimodal logistics centre, development of a flexible system of tariffs, certification, loading and unloading, organization of container and piggyback transport, the development of public private partnerships, maintenance of rolling stock.

**Keywords:** Innovative approaches, logistic center, transport, tariff system, certification, loading and unloading, container and piggyback transport, public private partnerships, maintenance of rolling stock.

В процессе работы по привлечению объемов перевозок на видах транспорта имеется много нерешенных проблем, однако методы решения этих проблем во многом устарели и не дают нужных результатов. Необходимы инновационные подходы.

В первую очередь, логистические компании и экспедиторы должны обратить внимание на те объемы, которые уже есть, они заявлены нам, но слабо осваиваются или вообще в отказе.

Большие резервы объемов перевозок находятся в морских портах. Здесь существует ряд сдерживающих причин, но главное, как известно, отсутствие необходимого взаимодействия и оптимально согласованной технологии сторон, железной дороги и порта, в услугах друг друга.

Мы уже убедились, что с помощью ужесточения взаимных штрафных санкций проблему взаимодействия не решим.

Новое решение находится в создании в порту кластерного, мультимодального логистического центра. Кластер как неформальное объединение взаимодействующих организаций не подчиненных друг другу, на основе материальной заинтересованности создает условия для работы каждого на увеличение объемов переработки грузов и соответственно роста доходов как у железной дороги, так и у морского порта.

Это можно увидеть на примере работ кластерных мультимодальных центров за рубежом, например, в Европе, в Германии. И у нас уже есть такие разработки, например, в порту Усть-Луга и в Новороссийске, подготовлены предложения по кластерному центру в порту и важно эту перестройку работы сделать не только в теории, но и реализовать на практике с участием моряков, железнодорожных экспедиторов и логистов с применением имеющих заинтересованных частных инвесторов.

Сегодня также важно разработать здесь гибкую систему тарифов, свободные тарифные ставки «от двери до двери» с участием разных видов транспорта и льготные тарифы для выгодных объемов перевозок, позволят решить многие проблемы взаимодействия.

Большие резервы находятся на погрузочно-разгрузочных работах на грузовых дворах железнодорожных станций. Необходимо организовать сертификацию погрузочно-разгрузочных работ и обеспечить освоение интеллектуальных методов управления грузовыми работами на местах.

Еще одна проблема – неплата тарифа грузоотправителями. Экспедитор взял груз, отправил и остался у РЖД в должниках.

Сегодня это происходит сплошь и рядом. И чтобы не потерять эти объемы, важно правильно организовать работу с экспедиторами и клиентами, а также усилить контроль своевременных расчетов.

Серьезные проекты и логистические проекты экспедиторов и операторов должны быть выполнены на научной основе. Недавно при поддержке Минтранса РФ, ОАО «РЖД» в РАН создана Комиссия по инновационным проблемам транспорта и логистике. Комиссия должна обеспечить на государственном уровне научно-практическую поддержку важнейших проблем РЖД и других видов транспорта, в первую очередь по экспедированию и логистике.

Экспедиторы готовы предъявить новые объемы контейнерных и контрейлерных перевозок там, где это выгодно для объезда автомобильных пробок, для ускорения прохождения таможенных операций и даже с учетом действия известной системы «Платон» и в ряде других случаев. Фуры на вагонах – это нужные дополнительные объемы перевозок, которые позволяют нам занять зачастую стоящие без грузов вагоны-платформы. Необходимо контрейлерным перевозкам уделять больше внимания. Утвердить правила их перевозок, разработать систему контрейлерных тарифов.

Необходимо создать совместную рабочую группу ОАО «РЖД» и НП «Гильдия экспедиторов» с участием операторов и экспедиторов по разработке мер освоения новых объемов перевозок современными инновационными методами.

Главное заключается в том, что все новые предложения должны быть на юридической основе и опираться на законы и правила. Нужен новый закон о логистических центрах, об экспедировании и об операторах, необходим закон о смешанных перевозках с участием разных видов транспорта.

Особого внимания заслуживают международные транспортные коридоры, где имеются значительные резервы новых объемов перевозок.

Работа по модернизации и строительству новых объектов транспортной инфраструктуры вносит существенный вклад в укрепление экономики Российской Федерации, а также повышает конкурентоспособность железнодорожного транспорта.

Однако очевидно, что развитие железнодорожной отрасли в части развития пропускных способностей железных дорог в настоящее время не может быть осуществлено без государственной поддержки.

На наш взгляд, наиболее эффективный путь модернизации железнодорожной отрасли – развитие государственно-частного партнерства как основы для реализации крупных инфраструктурных проектов.

Россия активно участвует в развитии существующих и создании новых конкурентоспособных маршрутов международных транспортных коридоров, проходящих по территории России, прежде всего на направлении «Восток – Запад», основу которого составляет Транссибирская магистраль – самый протяженный на планете и полностью электрифицированный железнодорожный маршрут.

Не только на национальном уровне, но и в проектах международных организаций ОСЖД, ЕЭК ООН, ЭСКАТО ООН Транссиб позиционируется как приоритетный маршрут в сообщении между Европой и Азией. В последние годы на Транссибе произошли большие изменения: повышено качество транспортного обслуживания, решены вопросы с сохранностью перевозимых грузов, введен упрощенный порядок декларирования грузов в контейнерах. Применяемые информационные технологии позволяют осуществлять контроль за движением вагонов и контейнеров в режиме реального времени.

В целях увеличения объемов транзитных перевозок особое значение имеют стабильность транзитных тарифов и контроль за ситуацией на альтернативных направлениях доставки. Проведение гибкой тарифной политики позволит минимизировать интегральные затраты всех участников перевозочного процесса по российским транспортным коммуникациям. Должна быть продолжена работа над снижением стоимости перевозок транзитных грузов, а при использовании интермодальных перевозок должны использоваться сквозные тарифные ставки.

Крупные морские порты являются уникальными объектами, обусловленными природно-географическими условиями, что обычно определяет их монопольную позицию в развитии припортового региона и значимость для экономики всей страны.

Эта значимость портов для народнохозяйственной деятельности всего государства обычно закрепляется в национальном антимонопольном, транспортном, таможенном и налоговом законодательстве. Не является исключением и Россия, где отмеченные аспекты отражены, прежде всего, в Федеральном законе «О морских портах» и законодательстве об «Особых экономических зонах».

В рамках современной системы мировой экономики и международного разделения труда развитие транспорта и логистики приобретает все большее стимулирующее воздействие. Это подтверждается тем, что темпы роста объемов мировой торговли (и морской международной торговли, в частности) постоянно превышают темпы развития промышленности и роста ВВП стран мира в целом.

Ввиду неравномерного распределения природных ресурсов на планете, в современных условиях

использование завозного качественного импортного сырья для конечного предприятия-потребителя во многих случаях оказывается дешевле, чем использование обогащенного местного сырья. В результате рост морской мировой торговли имеет опережающую тенденцию, а доля морской торговли неуклонно возрастает в ее общем объеме.

Обзор зарубежных публикаций по развитию припортовых особых экономических зон, свободных портов, а также припортовых промышленно-торговых кластеров показывает, что развитие припортовой транспортной инфраструктуры и промышленности в припортовой зоне во всех случаях, в современных условиях мировой рыночной экономики, дает некоторый дополнительный экономический сингулярный эффект. При масштабном развитии у крупных морских портов этот эффект по своему значению становится значимым и для экономического развития страны в целом.

Основными составляющими этого эффекта являются:

- Олистоизация производства к порту снижает совокупные издержки при транспорте продукции, позволяет ее отгружать конечному потребителю в гарантированные сроки;

- концентрация различных производств в припортовой зоне снижает транспортные издержки предприятий по доставке необходимого им сырья и комплектующих;

- значительные потоки товаров, транспортных средств позволяют применять высокопроизводительное технологическое оборудование, что во всех случаях приводит к снижению издержек на единицу продукции (оказанных услуг). Это в полной мере можно отнести как к технологиям основных производственных процессов на магистральных видах транспорта – перевозке и перегрузке грузов, так и на всех вспомогательных операциях, сопутствующих транспортному процессу, как то пакетизации, маркировке грузов, укрупнению грузовых единиц, подготовке товара к транспортировке, комплексному обслуживанию на видах транспорта.

Комплексное сервисное обслуживание подвижного состава (вагонов, судов, контейнеров) в местах массовой выгрузки – крупнейших морских торговых портов также относится к перечисленным выше сферам деятельности в припортовой зоне. Значительные вагоно- и судопотоки, проходящие через морские порты, позволяют применять при обслуживании современные технологии контроля, дефектации, ремонта, очистки и пр., сокращающие сроки выполнения работ и их стоимость при должном гарантированном качестве.

#### Библиографический список

1. Левитин И.Е. Развитие государственно-частного партнерства на транспорте. – М.: ВНИТИ РАН, 2010. – 444 стр.
2. Иванов А.Ю., Комашинский В.И., Малыгин И.Г. Мобильные распределительные базы данных интеллектуальной мультимодальной транспортной системы. – Санкт-Петербург, ГПС МЧС России. – 166 стр.
3. Морозов В.Н. Кластерная организация международных транспортных коридоров на основе логистических центров. – М.: ВНИТИ РАН, 2009. – 450 стр.
4. Левин С.В. Управление логистикой контейнерной компании. – М.: ВНИТИ РАН, 2015. – 194 стр.
5. Терешина Н.П. Демонопользация, дерегулирование и конкурентоспособность железнодорожного транспорта России. – М.: МИИТ, 2009. – 243 стр.

#### References

1. Levitin I.E. Razvitiye gosudarstvenno-chastnogo partnerstva na transporte. – М.: VINITI RAN, 2010. – 444 str.
2. Ivanov A.YU., Komashinskiy V.I., Mal'ugin I.G. Mobil'nyye raspredelitel'nye bazy dannyh intellektual'noj mul'timodal'noj transportnoj sistemy. – Sankt-Peterburg, GPS MCHS Rossii. – 166 str.
3. Morozov V.N. Klaster'naya organizatsiya mezhdunarodnyh transportnyh koridorov na osnove logisticheskikh centrov. – М.: VINITI RAN, 2009. – 450 str.
4. Lyovin S.V. Upravlenie logistikoy kontejnernoj kompanii. – М.: VINITI RAN, 2015. – 194 str.
5. Teryoshina N.P. Demonopolizatsiya, deregulirovaniye i konkurentosposobnost' zheleznodorozhnogo transporta Rossii. – М.: MIIT, 2009. – 243 str.

## МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ БРЕНДА ГОРОДА

Самигуллина А.Ф., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет  
Хайрутденова Д.Р., Башкирский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается использование маркетинга территорий для создания благоприятного имиджа и бренда города. Дано понятие маркетинга территории. Приведены виды географических брендов, а также проанализированы основные стратегии маркетинга территорий. Изучено состояние туризма в России, и показаны известные российские города-бренды. Помимо этого, в качестве бренда представлена столица Республики Башкортостан – город Уфа.

Ключевые слова: маркетинг территории, маркетинг города, бренд, виды брендов, стратегии, Российская Федерация, Республика Башкортостан, Уфа.

Abstract: In this article, we use the marketing of territories to create a positive image and brand of the city. The term of marketing of the territory is given in the article. The types of geographical brands and the main marketing strategies of the territories are given. Also the position of tourism in Russia is studied, and well-known Russian city-brands are shown. In addition, the capital of the Republic of Bashkortostan – the city of Ufa – is represented as a brand.

Keywords: territory marketing, city marketing, brand, types of brands, strategies, Russian Federation, Republic of Bashkortostan, Ufa.

В соответствии с современными условиями любой город вынужден вступать в борьбу с другими городами за государственные инвестиции, потоки информации, туристов, талантливых и квалифицированных работников, безопасное производство и т.д. Поэтому каждая территориальная единица стремится быть известной и привлекательной для посетителей. Данную цель позволяет достичь маркетинг города (или же маркетинг территорий).

**Маркетинг города** – комплекс действий, направленных на выявление и продвижение интересов города для выполнения конкретных задач социально-экономического развития.

Выделяются четыре основные задачи маркетинга территорий, среди которых:

- формирование благоприятного инвестиционного климата в городе;
- развитие туризма;
- привлечение жителей;
- стимулирование продаж местных производителей [1; 23].

В результате обострения конкуренции, вопрос о создании благоприятного бренда города становится весьма актуальным.

Существуют различные **виды брендов**: товарные, сервисные, личностей, организаций, событий, а также географические. В свою очередь среди географических брендов выделяются три основные категории: локальный, национальный и мультинациональный бренд. **Локальный бренд** определяется как бренд, который существует в определенной местности, например, в пределах одного города или же района, в рамках одного туристского центра или достопримечательности. **Национальный бренд** – узнаваемость всей страны. **Мультинациональный бренд** предполагает известность уже во всем мире.

Также выделяются четыре группы стратегий маркетинга территорий:

- маркетинг имиджа;
- маркетинг притягательности;
- маркетинг населения, персонала;
- маркетинг инфраструктуры.

**Маркетинг имиджа** предполагает общественное признание образа какой-либо территории. Инструментом данной стратегии являются коммуникационные мероприятия, которые демонстрируют открытость территории и позволяют посетителям лучше узнать ее.

Любая территория стремится иметь **положительный имидж**. Такой имидж имеется у городов, которые ассоциируются в бытовом сознании лишь со своими достоинствами, к примеру, традициями,

архитектурой, известными личностями и т.д. Примером города, обладающего положительным имиджем, может быть г. Санкт-Петербург.

И в то же время город может иметь и отрицательный, т.е. **негативный имидж**. Данный имидж наблюдается у городов, которые известны, например, криминальной деятельностью: Детройт – столица криминала Америки.

**Слабо выраженный имидж** у тех городов, которые не проводят рекламную деятельность, вследствие чего они не привлекают к себе внимание туристов.

Традиции для многих стран занимают ключевое место в их истории. Но все же излишне **традиционный имидж** основан на уходящие в глубину истории традиции, которые не позволяют посетителям представить страну современной. Например, Великобритания с приходом к власти лейбористов начала активно продвигать новую идею обновления имиджа страны.

Города могут иметь и **противоречивый имидж** – столицы обладают множеством преимуществ, но в то же время они часто ассоциируются с сосредоточением преступности и т.д.

**Смешанный имидж** имеет сходство с противоречивым имиджем. Такой имидж наблюдается у тех стран или городов, которые очень ярко демонстрируют свои положительные стороны, и в то же время скрывают свои недостатки. На наш взгляд, смешанный имидж наиболее широко распространен.

**Чрезмерно привлекательный имидж** имеется у тех территорий, которые уже столкнулись с необходимостью регулирования потоков посетителей не в сторону привлечения, а, наоборот, в направлении уменьшения их количества. Например, Калифорния осознанно отказалась от модернизации и расширения возможностей обеспечения водой и коллекторами, чтобы избежать новых строек.

Со стратегией имиджа тесно связан и **маркетинг притягательности**, который представляет собой совокупность мероприятий, направленных на повышение притягательности данной местности для человека. Инструментом этой стратегии могут быть различные историко-архитектурные объекты. К примеру, Московский Кремль – для России, Эйфелева башня – для Парижа, Тадж-Махал – для Индии и т.д.

Стратегия **маркетинга населения, персонала** применяется в случае отсутствия рабочих рук при избытке рабочих мест. Инструментом этой стратегии является реклама возможностей для проживания и

перспективы роста, высокая заработная плата, карьерный рост и т.д.

На самом деле существует множество стратегий, среди которых и **маркетинг достопримечательностей**, дополняющий вышеперечисленные стратегии. Территория использует естественные достопримечательности (озера, горы), историческое наследие или же объекты отдыха, например, парки. Маркетинг достопримечательностей неразрывно связан с маркетингом имиджа и притягательности.

Но самой масштабной стратегией является **маркетинг инфраструктуры**, который включает в себя работу по обеспечению эффективного функционирования и развитию территории в целом. Здесь важнейшее место занимает создание и соблюдение благоприятных условий для жизни, для чего необходимо развивать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон.

Вышеперечисленные стратегии используются разными странами, но наиболее опытными в области маркетинга территорий являются страны Европы и, особенно, США. Например, в Нью-Йорке уже в конце XVIII в. создавались листовки, целью распространения которых было привлечение посетителей посредством имеющегося обилия земли [1; 16].

Примерами успешного применения маркетинга территорий также являются традиционные университетские города Оксфорд и Кейбридж. На самом деле, университеты способны принести популярность городу, и могут легко способствовать развитию имиджа территории. Однако происходит это именно тогда, когда налажено тесное сотрудничество между местными властями и администрацией самого университета [2].

Заметим, что маркетинг территорий развивается и в России. Как мы знаем, страна располагает на самой большой территории в мире: более 17 миллионов квадратных километров. При этом каждая территориальная единица России имеет свою особенность и индивидуальность, что обуславливает их перспективность в качестве туристских центров.

В соответствии с законодательством РФ, **туризм** – это временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания [3].

Необходимо отметить, что сегодня российский рынок туризма стремительно развивается, но составляет всего около 2-3% мирового рынка. Потенциал туризма в России высоко оценивается западными экспертами: Всемирный Совет по путешествиям и туризму отмечает возможность России к 2020 году войти в первую десятку самых перспективных стран. В 2011 же году Россию посетили 33,3 млн. иностранцев, в том числе с целью туризма 2,3 млн. человек или 6,9 от общего объема [4].

Значимость туризма подчеркнута и в Европе: 1990 г. был объявлен европейским годом Туризма, тогда на долю туризма пришлось 7% от всего общего числа работающих, или 9 млн. чел. и 6 % ВВП [5; 262].

Еще в 2008 г. российские и зарубежные эксперты утверждали, что через 3-5 лет возникнет жесткая конкуренция среди городов Российской Федерации [1; 13]. В Российской Федерации немало городов-брендов, среди которых:

**Москва** – столица России, которую также называют «Третьим Римом», столицей православного мира.

**Санкт-Петербург** – культурная столица, самый европейский город в России.

**Казань** – город, который крепко связывает Россию с исламским миром, экономический лидер среди мусульманских регионов России.

**Новгород, Владимир** – города, которые возникли у истоков русской государственности. В настоящее время они являются лидерами после Москвы и Санкт-Петербурга по привлекательности для туристов.

**Владивосток** – восточные ворота России.

**Томск** – умный город, сибирские Афины. Самый студенческий город страны, поскольку занимает первое место по доле студентов в структуре населения.

**Самара, Пермь** – локомотивы региональных экономик.

**Сочи** – спортивная столица России, первый маркетинговый проект федерального уровня.

**Ярославль** – столица русского Севера, мощный экономический центр [1; 83].

Также определенным прорывом российского маркетинга территории стал успех малого **города Мышкин**, поскольку удачное географическое положение на берегу р. Волги позволило ему войти в состав речных круизов. Самый маленький город Ярославской области стал туристским центром [6].

Немало и других развивающихся и потенциальных брендов, среди которых, на наш взгляд, **г. Уфа**. Столица Республики Башкортостан, город-миллионер, представляет собой динамично развивающийся город, который сочетает в себе новейшие культурные веяния и в то же время сохраняет трепетное отношение к традициям. **Уфа – город, где хранится золото сарматов** – здесь хранятся известные красивейшие золотые олени. Известно, что Республика Башкортостан славится качественным, разнообразным и вкусным медом, поэтому возник и следующий слоган: **«Уфа – столица меда»**. А также из-за написания названия города на башкирском языке (Өфө) возникло выражение: **«Уфа – город трех шурупов»** [7].

За последнее время город значительно изменился, поскольку именно здесь в 2015 г. были проведены саммиты ШОС и БРИКС. В рамках проведения саммитов одним из главных направлений улучшения города стало развитие инфраструктуры. 11 апреля 2015 года открылся новый международный терминал аэропорта «Уфа», площадь которого была увеличена в четыре раза.

Помимо этого, в Уфе широко развито гостиничное дело и туризм. Здесь состоялась открытие отеля Hilton Garden Inn Ufa Riverside, расположенного в исторической части города на берегу р. Белая. Недалеко от отеля расположены основные центры деловой активности и достопримечательности города, такие, как памятник Салавату Юлаеву, Конгресс-холл и стадион «Динамо». Идея строительства новых отелей возникла почти сразу же после известия о том, что в Уфе будут проведены международные форумы.

Правительство РБ стремится позиционировать Уфу как туристский город. Госкомитетом по предпринимательству и туризму была выдвинута идея создания в Уфе своего Арбата. Предлагалось сделать улицу Ленина в летнее время пешеходной, так как на ней расположены исторические и культурные объекты, привлекающие внимание туристов [8].

Таким образом, бренд города – это символ, который обеспечивает узнаваемость города. При этом территориальные единицы могут прибегать к самым разнообразным и нестандартным методам привлечения внимания посетителей. Примером этому могут быть деревушки на берегу шотландского озера Лох-

Несс. Несколько удачных фотографий «Лохмесского чудовища» и их распространение путем медиаканалов принесли широкую известность: чудовище Несси стало брендом обычной и неприглядной округи озера, куда каждый год приезжают множество туристов.

А также примером вполне удачного маркетинга территорий является новый туристский центр России – **Великий Устюг**, который известен как родина Деда Мороза.

Итак, маркетинг территории – это важнейший инструмент для создания бренда города. При этом маркетинг города позволяет создать бренд не только столицам и крупным городам, но провинциаль-

ным и малым городам, которые, однако, могут стать известными всему миру

Несомненно, городам с бедными финансовыми ресурсами лучше начинать с формирования имиджа и проявления имеющихся конкурентных сторон. Помимо этого, необходимо найти целевые группы так называемых «потребителей территории», которые помогут сформировать притягательную инфраструктуру, а также привлечь инвестиции для реализации различных программ развития территории. Такими потребителями являются, прежде всего, население самой территории и предпринимательство. Продуманность действий, улучшенная инфраструктура города, правильный подход к стратегиям маркетинга территорий – залог успеха.

#### Библиографический список

1. Визгалов, Д.В. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.
2. Сабурова Е.В. Особенности маркетинга современных городов-университетов (на примере Оксфорда и Кембриджа) // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, № 11, 2009. – С. 144-147
3. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [Режим доступа]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12462/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/)
4. Статистический бюллетень. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011. – № 8 (107). – С. 121-127.
5. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер – СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 371 с.
6. Кельбах Е.И., Пьянков В.В. Маркетинг территории как инструмент повышения конкурентоспособности малых городов // Наукovedение, № 5 (24), 2014. – С. 99.
7. Габдуллина Л.М., Артюхина А.Н. Анализ стратегии маркетинга территории города Уфы и предложенных логотипов // Журнал НАУКА-RASTUDENT.RU, № 3, 2014. – С. 13.
8. Самигулина А.Ф., Сарычева К.Н. Особенности городского маркетинга на примере города Уфы // Евразийский Союз Ученых (ESU) № 4 (13), 2015. – С. 101-102.

#### References

1. Vizgalov, D.V. Marketing goroda / D.V. Vizgalov. – M.: Fond «Institut ehkonomiki goroda», 2008. – 110 s.
2. Saburova E.V. Osobennosti marketinga sovremennykh gorodov-universitetov (na primere Oksforda i Kembri-dzha) // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennykh nauk, № 11, 2009. – S. 144-147
3. Federal'nyj zakon ot 24.11.1996 № 132-FZ (red. ot 28.12.2016) «Ob osnovah turistskoj deyatel'nosti v Ros-sijskoj Federacii» [Rezhim dostupa]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12462/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/)
4. Statisticheskij byulleten'. M.: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki, 2011. – № 8 (107). – S. 121-127.
5. Kotler F. Marketing mest. Privlechenie investitsij, predpriyatij, zhitelej i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy. F. Kotler, K. Asplund, I. Rejn, D. Hajder – SPb: Stokgol'mskaya shkola ehkonomiki v Sankt-Peterburge, 2005. – 371 s.
6. Kel'bah E.I., P'yankov V.V. Marketing territorii kak instrument povysheniya konkurentosposobnosti malyh go-rodov // Naukovedenie, № 5 (24), 2014. – S. 99.
7. Gabdulina L.M., Artyuhina A.N. Analiz strategii marketinga territorii goroda Ufa i predlozhennykh logotipov // Zhurnal NAUKA-RASTUDENT.RU, № 3, 2014. – S. 13.
8. Samigulina A.F., Sarycheva K.N. Osobennosti gorodskogo marketinga na primere goroda Ufy // Evrazijskij Soyuz Uchenyh (ESU) № 4 (13), 2015. – S. 101-102.

## ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СТРАН ЕАЭС В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Стародубцева Е.Б., д.э.н, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ  
Маркова О.М., к.э.н, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы формирования и функционирования банковских систем стран ЕАЭС, их общие черты, особенности развития, связанные со слабой конкурентоспособностью банков отдельных стран и их вовлеченности в создание единого банковского рынка, гармонизации банковского законодательства и регулирования банковского бизнеса. В статье показаны направления совершенствования банковской деятельности стран ЕАЭС и развития сбалансированности банковских услуг. В заключении делается вывод, что только решение указанных проблем позволит банковским системам стран ЕАЭС перейти к созданию общего финансового рынка. Ключевые слова: мировая экономика, банки, финансовые институты, банковская система, финансовый рынок, ЕАЭС.

Abstract: In the article the problems of formation and functioning of banking systems of the EAEU member States, their common features, peculiarities of development associated with the weak competitiveness of banks of individual countries and their involvement in the creation of a single banking market, harmonization of banking legislation and regulation of the banking business. This paper shows the directions of improving the banking activities of the EAEU countries and the development of the balance of banking services. In the end it is concluded that the only solution to these problems will allow the banking systems of the countries of the EEU to create the common financial market. Keywords: world economy, banks, financial institutions, banking system, financial market, EEU.

Период, начиная с глобального экономического и финансового кризиса 2007–2009 гг., отмечен нестабильностью в мировой экономике. Потребности в активах, необходимых для финансирования реальной экономики покрывались не за счет роста реального ВВП, а за счет преобладания различного рода спекулятивных виртуальных сделок, связанных с получением максимальных прибылей на основе различного рода «финансовых пузырей». Это приводило к перераспределению международных потоков денежного капитала в интересах обогащения небольших групп институциональных участников мирового финансового рынка в ущерб развитию приоритетных национальных проектов и углубляло диспропорции развития национальных экономик и общественного воспроизводства в целом.

С момента последнего кризиса 2007 года в США минуло 10 лет, однако его последствия для мировой финансовой системы ощутимы и по сей день. На фоне низкой инвестиционной активности и недостаточного эффективного спроса, сохранения глобальных дисбалансов происходит дальнейший отрыв финансового и банковского секторов экономики от воспроизводственных процессов, которые усугубляются несбалансированностью общенациональных и мировых интересов. Возникла угроза фрагментации мирохозяйственных связей в связи с пересмотром существующих доктрин и теорий внешнеэкономической деятельности в странах, которые вносили устойчивый вклад в мировой ВВП. Примерами этого явления выступают решение США, принятое в январе 2017 г., об одностороннем выходе из Транстихоокеанского партнерства; перенос внимания на усиление двухсторонних связей (США-Япония, США-Великобритания); одобренное парламентом Великобритании решение о выходе Великобритании из состава ЕС и т.д. В противовес разладам в системе торгово-экономического сотрудничества в развитых странах, связанных с усилением неустойчивости развития мирового хозяйства, реформирования стран еврозоны для поддержания ценовой стабильности, принципиально важным остается необходимость дальнейшего укрепления форм коллективной поддержки стран с формирующимся рынком и развивающейся экономикой. Именно они имели в последние годы устойчивые темпы роста ВВП: 4,1 % в 2015 г. и 2016 г. по сравнению с 3,2 % роста мирового ВВП в 2015 г. и 3,1 % в 2016г соответственно. По прогнозу

на 2017 г. первые должны составить 4,5%, а вторые – лишь 3,4% [1].

Реальным проявлением интеграционного взаимодействия различных стран в условиях глобального экономического и финансового кризиса стали качественные изменения в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. В 2010 г. был сформирован Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, продолжением чего стал образованный с 1 января 2015 г. Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В его состав вошли – Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Киргизия.

Разные по уровню экономического и финансового развития данные страны в первую очередь обратили внимание на необходимость либерализации торговли, движения рабочей силы и формирование единого финансового рынка.

Указанные обстоятельства заставили банки перейти от решения текущих проблем их деятельности к задачам, связанным с улучшением структуры ресурсной базы, повышением качества и снижением рисков в управлении банковским и инвестиционным портфелями, повышением качества банковских инвестиций и уровня ликвидных активов, улучшением требований в области банковского менеджмента и уровня финансовой безопасности информационных систем. Кроме того, назрела потребность в существенном пересмотре моделей всего банковского бизнеса, связанного с внедрением новых механизмов работы финансовых институтов, опирающихся на анализ рисков финансовой устойчивости в рамках единого финансового рынка.

Следует отметить, что создание единого финансового рынка связано, прежде всего, с унификацией национальных рынков в нескольких аспектах: правовом, применения новых правил надзора и регулирования. Что взять за основу, какие правила станут определяющими для создания и унификации рынка? Если взять в качестве примера унификации Европейский союз, то именно создание Европейского центрального банка привело к появлению однородных требований к деятельности банков и формированию нового, наднационального законодательства, в котором были использованы основные направления развития банковского дела стран ЕС, а затем каждая страна унифицировала свои подходы с учетом европейского законодательства. Однако это было гораздо позже создания самого Евросоюза как интеграционного объединения. До этого момента были лишь по-



пытки унификации основных подходов к осуществлению банковской и страховой деятельности. В то время как унификация фондового рынка, несмотря на попытки объединения ведущих бирж, так и не состоялась. Каждая биржа устанавливает свои требования к допуску ценных бумаг, брокерским и дилерским компаниям и т.д. Тем не менее основные подходы к деятельности финансового рынка были однородны, исходя из более менее одинакового уровня развития входящих в ЕС стран.

В ЕАЭС все несколько иначе. Развитие финансового рынка началось практически одновременно во всех странах, что, по-сути, должно было бы предопределить одинаковость их развития. Однако существующие различия в экономическом развитии, в подходах к созданию рынка, экономических, политических и социальных условиях не привели к единству. В современных условиях банковские системы пяти стран-членов ЕАЭС выступают в большей степени как разнородные элементы, различающиеся как по количественным, так и по качественным показателям.

В настоящее время в ЕАЭС насчитывается менее 1000 банков с совокупным капиталом в 250 млрд долл. и активами в 2 трлн долл. Наибольшее количество коммерческих банков (567), величина капитала (собственный капитал 9,4 трлн.руб.) и активов (80 трлн.руб.) сосредоточена в России и совсем не много банков – в других странах ЕАЭС. Высокая доля в активах банков с государственным участием, например, в Белоруссии доля четырех банков с преобладающим участием государства в уставном капитале в активах банковской системы 64,59%, а в ее совокупном уставном капитале – 77,61. Невелика доля банков с иностранным участием в ЕАЭС. Так, в Белоруссии иностранный капитал участвует в уставном капитале 26 банков, при этом в 23 банках доля участия иностранных инвесторов в уставном фонде превышала 50%, их доля в совокупном уставном капитале банковской системы составила 22%. В Казахстане – 19 банков с иностранным участием, доля иностранного капитала составляет 15,3% уставного капитала банковского сектора. В России на 1 января 2017 г. насчитывалось 174 кредитных организаций с иностранным капиталом, их доля в уставном капитале банковского сектора составляла 16,57% [2].

В России, как и в других странах ЕАЭС происходит реформирование банковской системы. В России только за 2016 год было отозвано 114 банковских лицензий, в целом за 2014-2016 г. около 300, что серьезно сократило количество банков. Наряду с сокращением количества банков, изменяется и «облик» банка – это достаточно крупные банки, уставный капитал 48,7% всех банков превышает 60 млн. рублей и имеет тенденцию к росту, выросли серьезно активы банков, в целом доля совокупных активов банковской системы в ВВП на 01.01.2017 г. составила 102,7%, собственных средств в ВВП – 11,1%. Несмотря на уход отдельных иностранных банков из страны в результате санкций и сокращающегося ВВП, на их долю приходится 16,9% совокупного уставного капитала банковской системы [2]. Однако, несмотря на кажущуюся положительную динамику в развитии банковской системы России, наблюдаются достаточно серьезные проблемы, связанные, как и в других странах, с притоком денежных средств, абсорбированием ликвидности, расширением клиентской базы, развитием корпоративного кредитования, формированием не только предложения, но и спроса на кредитные ресурсы и т.д. Вхождение в ЕАЭС усложнило возможности банков еще и тем, что свобода движения капитала приводит к миграции банковского капитала в другие страны из-за более комфортных условий и высокого спроса на банковские услуги за рубежом.

Несмотря на указанные различия в развитии банковских систем стран ЕАЭС, к 2020 году предстоит унифицировать национальное банковское законодательство в окончательном варианте. Отдельные вопросы такой унификации предлагается решать уже сейчас. В первую очередь это касается взаимопроникновения банков на рынки стран ЕАЭС, иначе говоря, создание благоприятных условий для привлечения капитала иностранных банков. На рынок других стран. К ним должны применяться такие же требования, как и к национальным банкам. Привлечение капиталов нерезидентов в страну всегда связано с определенными ограничениями по организационно-правовой форме создания банков-нерезидентов, выдаче лицензий, требованиям по обязательным нормативам и т.д., поэтому они несут больше издержек, чем национальные банки.

Для решения этой проблемы центральные банки Белоруссии и России подписали соглашение о взаимном допуске их национальных банков на валютные рынки друг друга на условиях не менее благоприятных, чем для местных банков. Также необходимо отметить взаимный допуск банков на национальные валютные рынки. Были дополнены и изменены правила регистрации банков. На данный момент эта процедура в странах ЕАЭС уведомительная, т.е. банки выходят на рынки стран-участниц в том же порядке, как и открывают филиал в собственной стране. Такой приход на национальный рынок страны не должен восприниматься как приход иностранного банка. Однако не все страны пока согласны с этим тезисом. Для российских банков подобная ситуация не так уж плоха, поскольку они значительно крупнее банков стран ЕАЭС имеют больший опыт работы на финансовом рынке, они многофилиальные и, следовательно, значительно конкурентоспособнее. Только казахские банки могут составить конкуренцию российским банкам. Напомним, что суммарные активы банковской системы Казахстана почти в 20 раз меньше активов российской банковской системы, а белорусских и армянских – значительно меньше. Поэтому уведомительный подход к открытию банка может обернуться печальными последствиями для некоторых стран, ужесточив конкурентную борьбу и вытеснив национальные банки с рынка.

Неоднородность банковских систем в государствах - членах ЕАЭС проявляется и по некоторым правовым позициям. Во-первых, и это, наверное, самое главное для унификации банковской деятельности, различие подходов к определению самих кредитных институтов, так, например, в правовых документах разных стран существуют понятия «банки», «кредитные организации» (Россия), «банки второго уровня» (Казахстан). В Армении, Беларуси и Казахстане банки не относятся к кредитным организациям: в Армении кредитные организации – это небанковские финансовые организации, в Беларуси выделяется только понятие «небанковские финансово-кредитные организации», в Казахстане понятие «кредитная организация» не используется. В России банки являются кредитными организациями, в Кыргызстане – финансово-кредитными учреждениями [3]. Различаются и подходы к регулированию отдельных видов деятельности банков, в частности, во всех странах-участницах разные подходы к регистрации и выдаче лицензий банкам, неодинаковые требования к минимальному уставному капиталу (в РФ – 300 млн. руб., в Белоруссии – 25 млн. евро, в Казахстане – 5 млрд. тенге), нормативам достаточности капитала (Белоруссии и Казахстане – 8%, России и Армении – 10%), степени внедрения Базеля II – III, возможностям допуска иностранного капитала на собственный рынок, и т.д. [4].

Таким образом, разнородность финансовых рынков проявляется в следующем: доминирование Рос-

сии по объемам активов банковского сектора и по уровню его развития; значительные различия в уровне развития и роли банков в экономике между другими государствами - членами ЕАЭС; негативные тенденции в развитии банковского сектора в Казахстане и Беларуси, «догоняющий» характер развития в отдельных государствах - членах ЕАЭС (Кыргызстан, Беларусь).

Говоря о проблемах, то они однородны, только масштабы данных проблем видятся по-разному - высокие процентные ставки по кредитам, высокая процентная маржа, которая имеет тенденцию к снижению, периодически растет, так как орбдо кредитная ставка не снижается, а депозитная сокращается. Относительно дорогие пассивы, несмотря на сложившуюся тенденцию к их снижению. Небольшая доля системообразующих банков приводит к необходимости государственной поддержки, что ставит в неравное положение банки. Унификация законодательства, требований к банкам по поводу надзора, открытость рынка приводит к ухудшению конкурентоспособности банков отдельных стран, таких как Киргизия, Армения[5]. В целом же говорить о серьезном вовлечении банков в банковские сектора друг друга пока еще рано. Это дело будущего, когда будут четко решены все коллизии банковского регулирования. Однако уже сейчас национальные банки стран готовы активизировать свои усилия для создания единого банковского рынка.

С этой целью необходимо устранить с одной стороны, имеющиеся различия, с другой, имеющиеся проблемы. В первую очередь стоит обратить внимание на обеспеченность банковскими институтами экономик, сбалансированное развитие банковского и небанковского секторов финансовой системы, в особенности деятельности прочих небанковских финансовых посредников, при этом постараться снизить концентрацию банковского капитала за счет увеличения доли и значимости других банков (Беларусь и Армения)[6]. По всей видимости, этого удастся достичь только за счет докапитализации, что приведет к возможности расширения операций и предоставления банковских услуг. Немаловажное значение имеет и оптимизация государственного участия в банковской сфере (Беларусь). Гармонизация законодательства и политики регулирования в банковском секторе будет способствовать повышению доверия к банковскому сектору, росту доступности и диверсификации банковских услуг. Она должна проходить в следующих направлениях - унификация основных понятий и статуса кредитных

организаций, перечня видов деятельности и операций, которые вправе осуществлять кредитные институты, механизмов регулирования всего жизненного цикла банковской деятельности, начиная от унификации лицензирования и заканчивая процедурами банкротства, что поможет в расширении взаимопроникновения банков на соседние рынки. Помимо этого важным является и реформирование самого процесса банковской деятельности - устранения проблем, связанных с кредитованием - обеспечить сбалансированное кредитование различных отраслей экономики, а не только кредитование торговли посредством потребительского кредита, развития сотрудничества в области улучшения инвестиционного финансового климата для расширения их ресурсной базы, ориентация на повышение капитализации банковского сектора, повышение финансовой устойчивости банковского сектора и постепенное внедрение Базеля II и III. В соответствии с программами стабилизации МВФ финансовая устойчивость банковской системы должна обеспечиваться преимущественно способностью финансовых институтов (крупнейших банков и небанковских финансовых посредников) своевременно и с наименьшими потерями осуществлять расчеты в национальной экономике отдельных стран, нейтральзовать негативные воздействия мировых финансовых кризисов на национальную банковскую систему (в том числе путем мониторинга системных проблем и структурных диспропорций в распределении и использовании финансовых ресурсов)[7].

Для этого банки должны располагать оптимальными инструментами и индикаторами финансового воздействия на национальные органы регулирования и надзора для эффективного управления рыночными рисками в рамках отдельных экономик, которые должны учитывать новые требования в области достаточности капитала и ликвидности (Базель 3), согласованных с членами Базельского комитета по банковскому надзору.

Таким образом, поиск новых более эффективных направлений деятельности действующих органов межгосударственного регулирования позволит преодолеть имеющиеся различия в банковских системах и подготовить их к функционированию единого финансового рынка под управлением единого мегарегулятора, который планируется создать к 2025 году. Такое событие позволит говорить о более полной интеграции стран ЕАЭС и возможном переходе в дальнейшем к единой валютной системе.

#### Библиографический список

1. World Economic Outlook, IMF, January, 2017.
2. <http://www.cbr.ru/>
3. <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/finance/nir/reports/Documents/2015.pdf>.
4. Стародубцева Е.Б. Перспективы наднационального мегарегулирования в рамках Евразийского экономического союза // Мировая экономика: вызовы глобального развития, Научное обозрение, т.2 / под ред. Стародубцевой Е.Б. М.: Эдитус, 2015.
5. nationalbank.kz
6. <http://www.armbanks.am/>
7. Миркин Я.М. Отчет о НИР по теме «Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года»

#### References

1. World Economic Outlook, IMF, January, 2017.
2. <http://www.cbr.ru/>
3. <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/finance/nir/reports/Documents/2015.pdf>.
4. Starodubceva E.B. Perspektivy nadnatsional'nogo megaregulirovaniya v ramkah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza // Mirovaya ehkonomika: vyzovy global'nogo razvitiya, Nauchnoe obozrenie, t.2 / pod red. Starodubcevoj E.B. M.: Ehditus, 2015.
5. nationalbank.kz
6. <http://www.armbanks.am/>
7. Mirkin YA.M. Otchet o NIR po teme «Razrabotka Strategii razvitiya finansovyh rynkov gosudarstv-chlenov TS i EEP na period do 2025 goda»

## МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Толкунова Е.Г.**, к.ф.н., доцент, Алтайский государственный университет  
**Ануфриева И.Ю.**, к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет  
**Лейсле Т.В.**, к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет

Аннотация: В статье дается авторское представление понятий «компетенция» и «модель компетенций», классификация основных компетенций руководителя торговой организации. Излагаются цель, методы и результаты практического исследования по разработке модели компетенций руководителя конкретной торговой организации. Предлагаются структура и содержание модели компетенций, критерии и методики оценки компетенций руководителя. Отмечается практическая значимость и направления применения и развития модели компетенций руководителя в организации.

Ключевые слова: компетенция, руководитель, модель компетенций, методики оценки.

Abstract: The article provides the author's understanding of the concepts "competence" and "competency model", the classification of the main competencies of the head of the trade organization. Outlines the purpose, methods and results of practical research to develop a competency model the head of the particular trade organization. It is proposed the structure and the content of the competency model, the criteria and methods of assessing competences of the head of the trade organization. It is noticed the practical significance and direction of application and development of competency model of a leader in the organization.

Keywords: competence, leader, model of competences, methods of evaluation.

Эффективность оценки персонала является одним из ключевых моментов в системе управления персоналом организации. Реализация стратегических задач развития организации и текущих оперативных часто оказывается невозможной именно потому, что персонал не обладает необходимыми для этого компетенциями.

Подход к оценке персонала организации на основе модели компетенций является, по нашему мнению, наиболее актуальным и перспективным. Этот подход был разработан Д. Макклеландом и развит Р. Бояццири, изучавшими факторы и условия поведения успешных руководителей. Последним было дано определение компетенции через «эффективную работу»: «компетенция – это особенности, которые причинно связаны с эффективной работой. Это значит, что существует доказательство, что владение определенными характеристиками предопределяет и ведет к эффективной работе» [7].

В научной литературе встречаются разные определения компетенции. Однако всех их объединяет связь с набором характеристик работника и возможностью оценивания последних по заранее определенным критериям, влияющие на эффективность работы [4; 7; 9].

Следует различать понятие «компетенция» и «компетентность», а также «профиль должности» и «модель компетенций».

В рамках нашего исследования нами понимается под компетенцией совокупность ключевых знаний, умений, навыков, личностных качеств работника, обладание которыми требуется на конкретной должности для наиболее эффективного достижения поставленных целей. Компетентность работника отражает степень владения необходимыми характеристиками конкретной компетенции, оцениваемой по факту.

На практике часто путают профиль должности (описание содержания и условий работы на конкретной должности) с моделью компетенций. Под профилем должности понимается некий эталонный набор знаний, умений, навыков, личностных качеств работника, необходимых для достижения эффективной работы в данной должности и в данной организации. Следовательно, модель компетенций представляет собой некий образец стандартных требований к набору знаний, умений, навыков, личностных качеств работника, необходимых для достижения эффективной работы в данной должности и в данной организации. В Модели компетенций

отражены перечень, структура и содержание компетенций, конкретные показатели их проявления и критерии оценки.

Каждая компания разрабатывает собственную адекватную модель компетенций и корректирует ее с учетом развития условий и целей деятельности. Компания «Новэкс» (Алтайский край) выступила с инициативой разработки модели компетенций директора магазина.

Цель данного исследования заключается в разработке модели компетенций руководителя торговой организации. Достижение поставленной цели позволило бы обеспечить, с одной стороны, повышение прогнозируемости эффективности деятельности директора магазина и, с другой стороны – повышение успешности действующей системы управления персоналом организации (как отбора кандидатов на вакантные руководящие должности, так и формирования кадрового резерва организации).

В качестве экспертов выступили работники кафедры «Управления персоналом и социально-экономических отношений» ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет» (3 человека), бизнес-консультанты Кадрового агентства «Новый век» (2 человека), руководитель и менеджеры по кадрам Службы управления персоналом организации (6 человек) и директора магазинов розничной сети Компании «Новэкс» с многолетним опытом (12 человек).

Объектом исследования являлись директор магазина розничной торговли Компании «Новэкс» (более 100 человек) и действующая система менеджмента в организации. Компания «Новэкс» является ведущей в Сибири организацией оптовой и розничной торговли хозяйственными товарами, бытовой химией, косметикой и парфюмерией. Организация была основана в сентябре 1990 г. в г. Барнауле Алтайского края. В настоящее время насчитывает в своем составе свыше 170 магазинов [6].

В процессе исследования были использованы следующие методики:

- анализ нормативных документов компании,
- анализ KPI руководителей торговых организаций;
- устный опрос (диагностическое интервью);
- методики «ассесмент-центра»;
- психологическое тестирование.

Для разработки Модели компетенций руководителя нами были реализованы следующие этапы исследования:

1. Постановка целей исследования (разработки и использования Модели компетенций руководителя торговой организации).
2. Анализ стратегических планов развития и бизнес-планов компании, оценка текущей ситуации.
3. Подбор инструментов для оценки директоров магазинов.
4. Проведение оценки.
5. Выявление наиболее успешных директоров магазинов.
6. Функциональный анализ работы успешных директоров магазинов;
7. Сравнение результатов лучших директоров с результатами остальной группы.
8. Определение компетенций, влияющих на результаты работы.
9. Сравнение степени развития компетенции с результатами деятельности руководителей.
10. Исследование выделенных компетенций в контексте стратегических и текущих задач развития компании и организационной культуры.

Далее группе экспертов было предложено путем анкетирования выбрать из подготовленного списка наиболее значимые, по их мнению, компетенции

Таблица 1 – Выбор экспертами наиболее значимых универсальных компетенций руководителя торговой организации

№ п/п	Вид компетенции	Ранг компетенции
1.	1. Компетенция принятия управленческих решений	1
2.	2. Компетенция целеполагания и планирования	2
3.	3. Организационная компетенция	3
4.	4. Компетенция контроля и оценки	4
5.	5. Компетенция мотивации и стимулирования	5

Таблица 2 – Выбор экспертами наиболее значимых компетенций руководителя торговой организации в сфере управления персоналом

№ п/п	Вид компетенции	Ранг компетенции
1.	1. Компетенция набора, развития и обучения работников	1
2.	2. Компетенция лидерства и влияния	2
3.	3. Коммуникативная компетенция	3

Таблица 3 – Выбор экспертами наиболее значимых личностных компетенций руководителя торговой организации

№ п/п	Вид компетенции	Ранг компетенции
1.	1. Компетенция стрессоустойчивости	1
2.	2. Когнитивная компетенция	2
3.	3. Компетенция развития	3
4.	4. Компетенция ответственности и работоспособности	4
5.	5. Морально-нравственная компетенция	5

По результатам проведенного теоретико-практического исследования авторами была разработана Модель компетенций руководителя организации (директора магазина), основными элементами которой стали следующие:

1. Универсальные компетенции руководителя. Компетенция принятия решений. Умение анализировать и оценивать ситуацию, в том числе, нетиповые, способность прогнозировать их развитие. Способность найти, структурировать, анализировать и систематизировать необходимую информацию, различать в ней важные и менее важные элементы. Способность разрабатывать альтернативные практические решения, необходимую систему действий, быстро и обоснованно выбрать самый эффективный из всех альтернативных способов действий. Склонность к самостоятельному принятию решений, находящихся в компетенции должности.

руководителя торговой организации (директора магазина). В результате обработки полученных данных нами были определены 3 основных блока Модели компетенций руководителя (по содержанию признаку):

1. Универсальные компетенции менеджмента (общие управленческие). Данные управленческие компетенции необходимы руководителю для успешной реализации долгосрочных и краткосрочных целей развития компании, которые зафиксированы в регламентах компании (Стратегии развития, Морально-кодексе, и др.).
  2. Компетенции управления персоналом (специальные/профильные управленческие). Данные управленческие компетенции необходимы руководителю для успешного управления персоналом торговой организации, который находится в его подчинении.
  3. Личностные компетенции руководителя. Данная группа компетенций необходима руководителю для эффективного выполнения двух вышеперечисленных функциональных групп компетенций.
- В рамках каждого блока компетенций были выявлены ранги значимости выбранных компетенций по степени их влияния на конечные результаты работы руководителя (табл. 1, табл. 2 и табл. 3).

Компетенция целеполагания и планирования. Владение навыками целеполагания и планирования. Способность самостоятельно формулировать цели деятельности своего подразделения (различной срочности), опираясь на SMART-метод. Способность просчитывать свои цели на реализуемость и достижимость. Владение склонностью к прогнозированию, разработке стратегий и способов их достижения, с определением временных ограничений и необходимых ресурсов. Умение планировать текущие цели (торговый оборот, клиентопотоки и т.д.) пути их достижения, ресурсы. Наличие навыков бюджетирования, составления расписаний, и общих процедур. Способность осуществлять тайм-менеджмент.

Организационная компетенция. Умение организовывать и координировать деятельность персонала, а также собственную деятельность. Способность построения организационной

структуры и бизнес-процессов в магазине, включая: четкое определение типа оргструктуры, распределение функций, оптимизацию должностных инструкций, взаимодействие между работниками внутри магазина и с другими подразделениями компании. Умение ставить задачи, распределять функции между работниками, делегировать полномочия, направлять и координировать деятельность персонала. Умение четко определять ответственность и пределы полномочий подчиненных работников.

Компетенция контроля и оценки.

Умение контролировать исполнение, способность разрабатывать стандарты и внедрять нормы исполнения обязанностей, с учетом сроков, необходимых условий и ресурсов. Умение разрабатывать систему оценки и внедрять ее в магазине, способность самостоятельно наблюдать, осуществлять измерение и применять методы/методику оценки результатов, применять корректирующие действия. Умение регулировать отклонения в работе, чтобы гарантировать достижение поставленных целей.

Компетенция мотивации и стимулирования.

Имеет представления о традиционных и современных системах мотивации и стимулирования труда. Умение разрабатывать систему мотивации и стимулирования труда и внедрять (оптимизировать) ее в своей организации. Способность создавать условия, способствующие повышению качества и производительности труда персонала, наиболее эффективному достижению целей деятельности магазина. Владение методами материального и нематериального стимулирования, умение осуществлять личную мотивацию и вдохновлять работников.

2. Компетенции в сфере управления персоналом.

Компетенция набора, развития и обучения персонала.

На основании текущих целей развития магазина и стратегии развития компании умеет определять количественную и качественную потребность организации в персонале (планируемую и текущую) и внедрять систему укомплектования штата, найма и отбора кандидатов. Имеет представление о методологических основах и способен разрабатывать и внедрять систему адаптации персонала. Умение разрабатывать и внедрять систему обучения и развития персонала, владеет навыками обучения.

Компетенция лидерства и влияния.

Наличие лидерского потенциала, склонность осуществлять руководство людьми, умение повести персонал за собой, способность сформировать свой авторитет, усиливать процессы мотивации, коммуникации и лидерства. Склонность использовать индивидуальные особенности работников. Знание и умение использовать все 4 стиля руководства. Умение влиять, способность изменять состояние, мысли, действия, качества, мотивацию персонала, умение быть доминантным при необходимости, умение убеждать, уверенность в себе.

Коммуникативная компетенция.

Способность осуществлять эффективную коммуникацию со своим персоналом и с коллегами на всех организационных уровнях. Умение выражать свои идеи в ясной и убедительной форме, донести их до своих подчиненных. Умение организовать деловую беседу в соответствии с ее задачами, достижение результата в коммуникации. Использование различных стилей ведения деловых бесед. Обладание уважением к личности другого человека, умение найти индивидуальный подход к каждому, готовность к содействию. Готовность выслушать и

понять другого человека, возможность учитывать иную точку зрения при принятии решения.

3. Личностные компетенции руководителя.

Компетенция стрессоустойчивости.

Настойчивость при достижении целей, не поддается воздействию ограничивающих обстоятельств или вмешательства других людей. Сдержанность, умение не терять самообладания в экстремальной ситуации, способность адекватной реакции и оценки ситуации и не преувеличивать трудности и препятствия на пути достижения целей. Самостоятельный поиск способов их преодоления. В любой ситуации обладание деловой направленностью, стремлением принимать ответственность на себя. Устойчивость к фрустрациям. Умение в кризисных/проблемных ситуациях не снижать своей активности, обладание развитым самоконтролем.

Когнитивная компетенция.

Степень развития интеллекта выше среднего уровня, достаточная эрудированность, особенно в сфере своей профессиональной деятельности. Знание основ экономики и менеджмента, управления персоналом, основ психологии, права, а также специфики розничной торговли. Владение системным аналитическим мышлением, скоростью, гибкостью, позволяющей отказываться от привычных стереотипов поведения при изменениях ситуации. Способность продуцировать новые идеи, умение видеть элементы новизны и творчества в деятельности других людей.

Компетенция развития.

Амбициозность, стремление к дальнейшему профессиональному, личностному, духовному, карьерному и социальному росту. Способность и готовность к обучению, освоению новых знаний, приемов и способов работы. Проявление интереса ко всему новому и прогрессивному, постоянное повышение своей квалификации и уровня образования.

Компетенция ответственности и работоспособности.

Ответственность, обязательность, целеустремленность, нацеленность на результат. Способность к длительной напряженной работе (высокая работоспособность), умение быстро включаться в новую деятельность и переходить с одного ее вида на другой.

Морально-нравственная компетенция.

Является человеком высоких моральных принципов. В деятельности и поведении придерживается правил этики и этикета. Проявление честности, принципиальности, порядочности, требовательности.

Далее нами были определены критерии оценки степени соответствия кандидатов предъявляемым требованиям Модели компетенций руководителя торговой организации, исходя из специфики условий и целей ее развития. На наш взгляд, наиболее простым и оптимальным является вариант оценки трехуровневого проявления обладания руководителем той или иной компетенцией: в большей степени, в средней степени и в меньшей степени. Рекомендуемые нами методики оценки компетенций руководителя легче всего адаптировать к выбранной трехуровневой системе оценки.

Для практического использования разработанной Модели компетенций нами были подобраны экспертным путем конкретные методики оценки компетенций руководителя. В качестве примера приведен перечень методик оценки универсальных компетенций руководителя торговой организации (табл. 4).

Таблица 4 – Рекомендуемые методики оценки универсальных компетенций кандидатов на вакантные должности руководителя торговой организации

№ п/п	Вид компетенции	Методика оценки компетенций
1.	Компетенция принятия управленческих решений	Общий тест управленческих способностей Е.М. Борисовой, Е.Л. Логиновой, М.О. Мдивани
2.	Компетенция целеполагания и планирования	Тест В.И. Машкина «Позиция»
3.	Организационная компетенция.	Тест на решение управленческих задач С. Соловьева
4.	Компетенция контроля и оценки.	Имитационный тест управления персоналом А.А. Потапкина
5.	Компетенция мотивации и стимулирования.	Опросник К.Л. Вилсона «Цикл управленческих умений»

Однако, в дальнейшем по мере целенаправленного изменения или усложнения Модели компетенций руководителя набор методик можно корректировать самой компанией, а уровни критериев оценки - дополнить. Например, для оценки компетенции лидерства и влияния нами рекомендуется использовать методику «Самооценка стиля управления» (А.В. Аграшенков) или методику «Кто Вы: ведущий или ведомый» (С.В. Щекин), или методику «Эффективность лидерства» (Р.С. Немов) и др. Возможно дополнить данную компетенцию таким актуальным элементом, как «эмоциональная компетенция». В связи с тем, как показали результаты проведенного исследования взаимосвязи эмоциональной компетенции и лидерства [3; 5] рекомендуем применять методику оценки «Помехи в установлении контакта с партнером при помощи эмоций» (В.В. Бойко) и опросник для измерения эмоциональной компетентности (Г.В. Юсупов). Тем самым нами признается, что разработанная Модель компетенций не является догмой и может быть изменена в дальнейшем и быть многовариантной в зависимости от поставленных целей.

К настоящему времени разработанная Модель компетенций прошла успешную практическую

апробацию более чем в ста случаях оценки кандидатов на должность директора магазина и в кадровый резерв организации. Следовательно, Модель компетенций успешно применяется при оценке кандидатов на вакантные должности руководителей организации, при формировании внешнего и внутреннего кадрового резерва организации, при аттестации или промежуточной текущей оценке руководителей организации. Позже апробированная Модель компетенций может стать как основой для формирования нового диагностического пакета для развития системы мотивации и стимулирования труда, так и базой для разработки программ управления карьерой и обучения персонала в соответствии с новыми требованиями [1; 2; 8].

Таким образом, нами была разработана Модель компетенций руководителя торговой организации, структурированная по рекомендованным основным группам компетенций, предложен основной перечень компетенций в содержании каждой из групп, критерии оценки, а также подобраны методики оценки компетенций руководителя для практического применения в торговой организации.

#### Библиографический список

1. Ануфриева И.Ю. Обучение управлению карьерой будущих специалистов – выпускников высших учебных заведений/ Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы Международного экономического форума, июнь 2014 г./ И.Ю. Ануфриева. Барнаул: Издательство АГУ, 2014. С.7-12.
2. Ануфриева И.Ю. Управление персоналом: кадровые стратегия и политика, маркетинг персонала, мотивация и стимулирование труда, адаптация и развитие персонала, антикризисное управление персоналом: практикум/ И.Ю. Ануфриева. Барнаул: Издательство АГУ, 2014. 96 с.
3. Высоккая О.А., Лейсле Т.В. Развитие лидерских качеств руководителя как фактор повышения эффективности организации/ О.А. Высоккая, Т.В. Лейсле// Вестник алтайской науки. 2015. № 3-4. С.175-179.
4. Компетенции руководителя – таблица для оценки [Электронный ресурс]// Электронный журнал «HR-Portal». - Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/kompetencii-rukovoditelya-tablica-ocenki>
5. Лейсле Т.В. Развитие эмоциональной компетентности руководителя как фактор успешного лидерства / Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы VI Международной научно-практической конференции, июнь 2014 г. / под ред. О.В. Кожевиной/ Т.В. Лейсле. Барнаул: АЗ-БУКА, 2014. С. 350-356.
6. Новэкс: О компании [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.novex-trade.ru/about-company.html>
7. Определение понятия «компетенция» [Электронный ресурс]// Электронный журнал «HR-Portal». - Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/opredelenie-ponyatiya-kompetentsiya>
8. Толкунова Е.Г. Внутрифирменное обучение персонала на экспертной основе/ Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы Международного экономического форума, июнь 2014 г./ Е.Г. Толкунова. Барнаул: Издательство АГУ, 2014. С. 253-256.
9. Чуланова, О. Л. Компетенции управленческого персонала организации как фактор повышения ее эффективности в соответствии со стратегическими целями [Электронный ресурс] / О. Л. Чуланова // Интернет-журнал «Наукосведение». Том 8. 2016. № 6 (2016). - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN616.pdf>

#### References

1. Anufrieva I.YU. Obuchenie upravleniyu kar'eroj budushchih specialistov – vypusknikov vysshih uchebnykh zavedeniy/ Ekonomicheskoe razvitiye regiona: upravlenie, innovatsii, podgotovka kadrov: materialy Mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo foruma, iyun' 2014 g./ I.YU. Anufrieva. Barnaul: Izdatel'stvo AGU, 2014. S. 7-12.

2. Anufrieva I.YU. Upravlenie personalom: kadrovye strategiya (politika, marketing personala, motivatsiya i stimulirovanie truda, adaptatsiya i razvitie personala, antikrizisnoe upravlenie personalom: praktikum/ I.YU. Anufrieva. Barnaul: Izdatel'stvo AGU, 2014. 96 s.
3. Vysockaya O.A., Lejsle T.V. Razvitie liderskih kachestv rukovoditelya kak faktor povysheniya effektivnosti organizatsii/ O.A. Vysockaya, T.V. Lejsle // Vestnik altajskoj nauki. 2015. № 3-4. S.175-179.
4. Kompetencii rukovoditelya - tablica dlya ocenki [Elektronnyj resurs]// Elektronnyj zhurnal «HR-Portal»  
Rezhim dostupa: <http://www.hr-portal.ru/article/kompetencii-rukovoditelya-tablica-ocenki>
5. Lejsle T.V. Razvitie ehmoacional'noj kompetentnosti rukovoditelya kak faktor uspeshnogo liderstva / Upravlenie sovremennoj organizatsiej: opyt, problemy i perspektivy: materialy VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, iyun' 2014 g. / po red. O.V. Kozhevinoj/ T.V. Lejsle. Barnaul: AZBUKA, 2014. S. 350-356.
6. Novexs: O kompanii [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.novex-trade.ru/about-company.html>
7. Opredelenie ponyatiya «kompetenciya» [Elektronnyj resurs]// Elektronnyj zhurnal «HR-Portal». - Rezhim dostupa: <http://www.hr-portal.ru/article/opredelenie-ponyatiya-kompetentsiya>
8. Tolkunova E.G. Vnutrifirmennoe obuchenie personala na ehkspertnoj osnove/ EHkonomicheskoe razvitie regiona: upravlenie, innovatsii, podgotovka kadrov: materialy Mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo foruma, iyun' 2014 g./ E.G. Tolkunova. Barnaul: Izdatel'stvo AGU, 2014. S. 253-256.
9. Chulanova, O. L. Kompetencii upravlencheskogo personala organizatsii kak faktor povysheniya ee effektivnosti v sootvetstvii so strategicheskimi tselyami [Elektronnyj resurs]/ O.L. Chulanova // Internet-zhurnal «Naukovedenie» Tom 8. 2016. № 6 (2016). - Rezhim dostupa: <http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN616.pdf>

## ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Толстякова Р.Р., Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Аннотация:** В статье обосновывается необходимость наличия эффективной системы управления предприятием. Рассматривается понятие управленческого учета. На основе анализа проблем внедрения управленческого учета на предприятия делается вывод о его роли в эффективном управлении бизнесом.

**Ключевые слова:** управление, управленческий учет, планирование и позиционирование, система управления предприятием.

**Abstract:** In the article substantiates the need for an effective system of enterprise resource planning. The concept of management accounting is discussed. Based on the analysis of the problems of introduction of management accounting at the enterprise concludes about role in effective business management.

**Keywords:** management, management accounting, planning and positioning, enterprise resource planning.

На сегодняшний день в условиях динамично меняющейся внешней среды, развитой конкуренции и непредсказуемости экономической конъюнктуры решение только текущих проблем становится неэффективным в долгосрочной перспективе. Актуальными становятся проблемы, связанные со стратегическим развитием предприятий и принятием стратегических управленческих решений.

Стратегическое развитие предприятий, особенно крупных промышленных корпораций, в Российской Федерации имеет важнейшее экономическое и социально-политическое значение. Устойчивое развитие любого предприятия требует наличия эффективной системы управления, способной обеспечить адекватную и своевременную реакцию на происходящие изменения во внутренней и внешней среде предприятия.

Высокая эффективность работы предприятия возможна лишь при высокоорганизованной системе управленческого учета на всех уровнях управления. К сожалению, большинство предпринимателей считают постановку данного вида учета не столь важной составляющей развития своего бизнеса, так как у них недостаточно знаний в данной области. Но мнение о том, что на предприятии можно обойтись совсем без участия такого отдела как управленческая бухгалтерия является ошибочным.

Во-первых, она позволяет более точно раскрыть основное направление развития организации. Выявить сильные и слабые стороны учетной политики и развивать ее в соответствии с разработанным планом на основе грамотных управленческих решений.

Во-вторых, помогает поставить конкретные конечные цели, которых необходимо достичь в процессе управления предпринимательской деятельностью. Учитывая все внешние и внутренние факторы, основываясь на информации из финансовой бухгалтерии, управленческий учет показывает все возможные пути достижения данной цели с минимальными издержками.

И наконец, гарантирует целесообразное распределение ролей каждого сотрудника организации и обеспечение надежного функционирования между структурными подразделениями. Это позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы и эффективно организовать работу на предприятии.

Следовательно, управленческий учет помогает сделать предпринимательскую деятельность более прогрессивной, так как позволяет автоматизировать сбор всех данных и получить общую картину о работе предприятия в цифрах.

В наши дни актуальность данной проблемы имеет колоссальные масштабы. Важно понять, что необходимо постоянное изучение аспектов становления управленческого учета для эффективной работы предприятия, только его развитие поможет добиться желаемых результатов и вывести бизнес на новый уровень.

В настоящее время современное и инновационное предприятие разрабатывает свою систему управленческого учета исходя из собственных потребностей, специфики работы, масштаба бизнеса, требований собственников компании, квалификации персонала, имеющихся ресурсов и многих других параметров. Разработка эффективной системы учета - это очень долгий и трудоемкий процесс, и в процессе возникает ряд проблем. Рассмотрим две основные из них и предложим возможные пути решения.

Первой проблемой является несовершенство внутреннего устройства предприятия. Нужно взглянуть на организацию через призму новых целей провести качественный анализ структурных подразделений. Для новой более успешной организации бизнеса возможно объединение каких-либо отделов для исключения лишней ответственности и дублирования функций. Также можно рассматривать появление абсолютно новых подразделений, которые помогут добиться успеха в скором времени.

Несмотря на столь разные составляющие каждого предприятия, существует общий аспект для всех - автономное ведение управленческого учета. Поэтому одной из таких новых структур может быть отдел управленческого учета. С группой аналитиков. Это поможет более точно и сбалансировано разграничить их функции в анализе каждого структурного подразделения предприятия, возложить на каждого определенную ответственность и обеспечить высокий уровень планирования и прогнозирования деятельности организации.

Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации.

Автономная система получила большое признание на предприятиях средних и крупных масштабов и основывается на замкнутых системах финансовой и управленческой бухгалтерии, каждая из которых использует самостоятельный план счетов. Данные виды учета могут вестись независимо друг от друга, следовательно, итоговые результаты деятельности тоже будут различны, это объясняется разными целями и назначением каждого учета.

При ведении системы автономного управленческого учета необходимо переносить данные из финансового учета в управленческий. Для этого используются отражающие счета-экраны. Они помогают переносить информацию между двумя видами учета. На счетах перераспределения доходов и расходов учитывают данные о переносе всех или части затрат из системы управленческого учета в финансовую бухгалтерию и обратно. Аналитический учет на этих счетах ведут нарастающим итогом с начала отчетного года, а по его окончании все счета закрывают. Использование переходных счетов позво-



ляет определить финансовый результат в пределах года в основном поданным управленческого учета без закрытия всех счетов финансовой бухгалтерии. Этим создаются условия для эффективного бизнес-планирования. В результате более детального подхода к системе группировки и учета затрат и управления предприятием в целом можно добиться желаемых результатов и поставленных целей с четко представленным планом действий каждого отдела организации и минимальными затратами.

Можно сделать вывод, что для обычного бухгалтера это практически невыполнимая работа. Поэтому это является еще одним обоснованием необходимости внедрения аналитического отдела в структуру предприятия.

Также очень важно назначить ответственного за организацию управленческого отдела, как правило, им является финансовый директор, он же - «правая рука» руководителя компании. Он, несомненно, должен быть заинтересован в улучшении положения фирмы на рынке, улучшении показателей и нести ответственность за каждого подчиненного аналитика и его деятельность. Грамотный выбор начальника управленческой бухгалтерии - главный критерий эффективности работы всей организации.

Вторая проблема при разработке системы управленческого учета - построение системы управленческой отчетности.

Эффективность будет достигнута лишь тогда, когда будет проведена реорганизация как структуры компании, так и ее учетной политики. Установлены и закреплены строгие нормативы ведения документооборота и форм представления отчетов и иных необходимых документов в управленческий отдел всеми другими отделами предприятия.

Начальникам всех структурных подразделений фирмы необходимо предоставить первичную информацию о результатах своей деятельности для бухгалтера-аналитика в таком виде, чтобы ему было максимально удобно делать выводы на основе предоставленной информации и принимать какие-либо управленческие решения.

Решение о дальнейшей обработке первичной информации и ее предоставлении руководителю решается внутри каждой фирмы отдельно и регламентируется только в ее учетной политике. Поэтому каждая организация может выбрать любой удобный для нее способ. Отсюда и вытекают требования к управленческой отчетности и закрепляются формы представления документов.

Также помимо предоставления отчетности в налоговые органы необходимо установить точки внутреннего контроля. Это позволит вовремя сделать выводы об эффективности текущей деятельности предприятия и в случае необходимости корректировать установленный план действий.

Управленческий учет является основной необходимой стратегией и тактикой, без которых не может эффективно существовать ни одно современное предприятие. Только его внедрение может обеспечить стабильную работу организации и открыть все возможные перспективы развития. Он помогает систематизировать и упорядочить всю предпринимательскую деятельность в пределах каждой компании. Таким образом, внедрение управленческого учета еще раз доказывает свою необходимость и актуальность на современном этапе развития экономики, ведения бизнеса.

#### Библиографический список

1. Волошин Д.А., Локтев А.В. Методические основы внутреннего аудита эффективности системы управленческого учета на предприятии // Экономический анализ: теория и практика, 2010. №2.
2. Кавич А.Ю. Проблемы внедрения управленческого учета в организации / А.Ю. Кавич, В.Ф. Трунина / Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012.
3. Козлюк Н.В., Любарец Е.В. Особенности бюджетирования в системе управленческого учета // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 1 (56).
4. Козлюк Н.В. Система управленческого учета в современной экономике // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 1 (56).
5. Мазур Е.В., Неделяева А.А. Особенности постановки и организации управленческого учета в современных условиях хозяйствования. / Проблемы налогообложения, предпринимательства и менеджмента. Сборник статей. - выпуск 9. Ростов-на-Дону, 2014.
6. Абрамова И. Как внедрить систему управленческого учета. - Доступно: <http://www.citycg.ru/research/4.html>.

#### References

1. Voloshin D.A., Loktev A.V. Metodicheskie osnovy vnutrennego audita ehffektivnosti sistemy upravlencheskogo ucheta na predpriyatii // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika, 2010. №2.
2. Kavich A.YU. Problemy vnedreniya upravlencheskogo ucheta v organizacii / A.YU. Kavich, V.F. Trunina / Ekonomika, upravlenie, finansy: materialy II mezhdunar. nauch. konf. (g. Perm', dekabr' 2012 g.). — Perm': Merkurij, 2012.
3. Kozlyuk N.V., Lyubarec E.V. Osobennosti byudzhetrovaniya v sisteme upravlencheskogo ucheta // Nauka i obrazovanie: hozjajstvo i ehkonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2015. № 1 (56).
4. Kozlyuk N.V. Sistema upravlencheskogo ucheta v sovremennoj ehkonomike // Nauka i obrazovanie: hozjajstvo i ehkonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2015. № 1 (56).
5. Mazur E.V., Nedelyaeva A.A. Osobennosti postanovki i organizacii upravlencheskogo ucheta v sovremennykh usloviyakh hozjajstvovaniya. / Problemy nalogooblozheniya, predprinimatel'stva i menedzhmenta. Sbornik statej. - vypusk 9. Rostov-na-Donu, 2014.
6. Abramova I. Kak vnedrit' sistemu upravlencheskogo ucheta. - Dostupno: <http://www.citycg.ru/research/4.html>.

## МОДЕЛЬ ИНТЕГРАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**Тонышева Л.Л.**, д.э.н., профессор, Тюменский индустриальный университет  
**Чумлякова Д.В.**, к.э.н., доцент, Тюменский индустриальный университет

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию внедрения социальной ответственности бизнеса в систему стратегического управления. Представлена модель интеграции в виде процесса встраивания социально ответственного поведения в стратегию развития организации. Предложена сбалансированная система показателей социальной ответственности бизнеса в разрезе четырех блоков. Разработанный инструментарий позволит повысить эффективность взаимодействия компании с ее заинтересованными лицами, обеспечит получение репутационных и экономических преимуществ.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, система стратегического управления, модель интеграции, сбалансированная система показателей.

**Abstract:** The article is devoted to the implementation of corporate social responsibility in strategic management. The model of integration as a process of integration of socially responsible behavior in the development strategy of the organization. A balanced scorecard of social responsibility of business is proposed in the context of four blocks. The developed tools will enhance the efficiency of interaction between the company and its stakeholders, will provide the reputational and economic benefits.

**Keywords:** corporate social responsibility, strategic management system, model integration, balanced scorecard.

Социальная ответственность бизнеса – тема не новая, но все еще дискуссионная в теории и практике менеджмента. В условиях меняющихся системах координат (например, многополярность как новая геополитическая модель мироустройства), негативных тенденций в мировой экономике, роли корпораций в глобализованном мире и выполнении ими определенных социальных ролей и функций в этих процессах усиливается. В контексте неоднородности международного сотрудничества и роста вовлеченности российских компаний в процессы устойчивого развития особенно важно иметь структурированный инструментарий для диагностики эффективности реализации социальной ответственности бизнеса. В этой связи определение условий реализации социально ответственного поведения в рамках общей стратегии развития, а также анализ проблем и возможностей их адекватного внедрения является первоочередным.

Нами предлагается модель интеграции социальной ответственности в систему стратегического управления организацией (рис. 1). Согласно модели социально ответственное поведение бизнеса встраивается в непрерывный процесс определенных взаимосвязанных стратегических действий, основанных на соблюдении принципов социальной ответственности [1].

В процессе разработки стратегии проводится анализ стратегических целей, учитывая интересы стейкхолдеров; выделяются факторы влияния на социальную ответственность – внутреннюю и внешнюю, выявляются проблемные зоны; определяется уровень социально ответственного поведения компании; оценивается степень вовлечения заинтересованных сторон в реализацию стратегических целей; и, как результат, разрабатывается матрица определяющая потенциал встроенности социальной ответственности бизнеса в систему стратегического управления и позволяющая выбрать дальнейшую траекторию развития:

- динамичной интеграции, под которой понимается готовность компании разрабатывать и внедрять

принципы и механизмы социальной ответственности;

- избирательной интеграции, ориентированной на развитие отдельных направлений;

- стагнации интеграции, характеризующаяся неготовностью организации к каким-либо стратегическим действиям;

- деинтеграции, направленной на сокращение действий по встраиванию социальной ответственности в систему стратегического управления.

Таким образом, матрица социальной ответственности бизнеса дает позиционирование компании в этой области и позволяет определить траекторию развития и повышения эффективности стратегического управления.

В результате реализации стратегии происходит трансформирование стратегических целей в тактические действия по выстраиванию взаимодействия с заинтересованными сторонами: построение сбалансированной системы показателей, которая ориентируется на достижение социальной эффективности, моделируемая в разрезе составляющих социальную ответственности бизнеса; распределение обязанностей и полномочий в организационной структуре управления для увеличения числа вовлеченных подразделений в реализацию стратегии в сфере КСО на уровне отдельных функций и бизнес-процессов [6].

При реализации действий по внедрению социальной ответственности в бизнес-стратегию организации предлагается моделирование сбалансированной системы показателей (ССП). Основное отличие предлагаемой СПП в том, что учет интересов заинтересованных лиц представлен как в разрезе финансового блока, клиентского блока, внутренних бизнес-процессов, блока обучения и развития персонала, так и в разрезе составляющих социальную ответственность: формирование социального пакета, деятельность на территориях присутствия и благотворительная деятельность. Стратегическая карта устанавливает логику стратегических решений с учетом причинно-следственных связей достижения иерархически выстроенных целей (рис. 2).

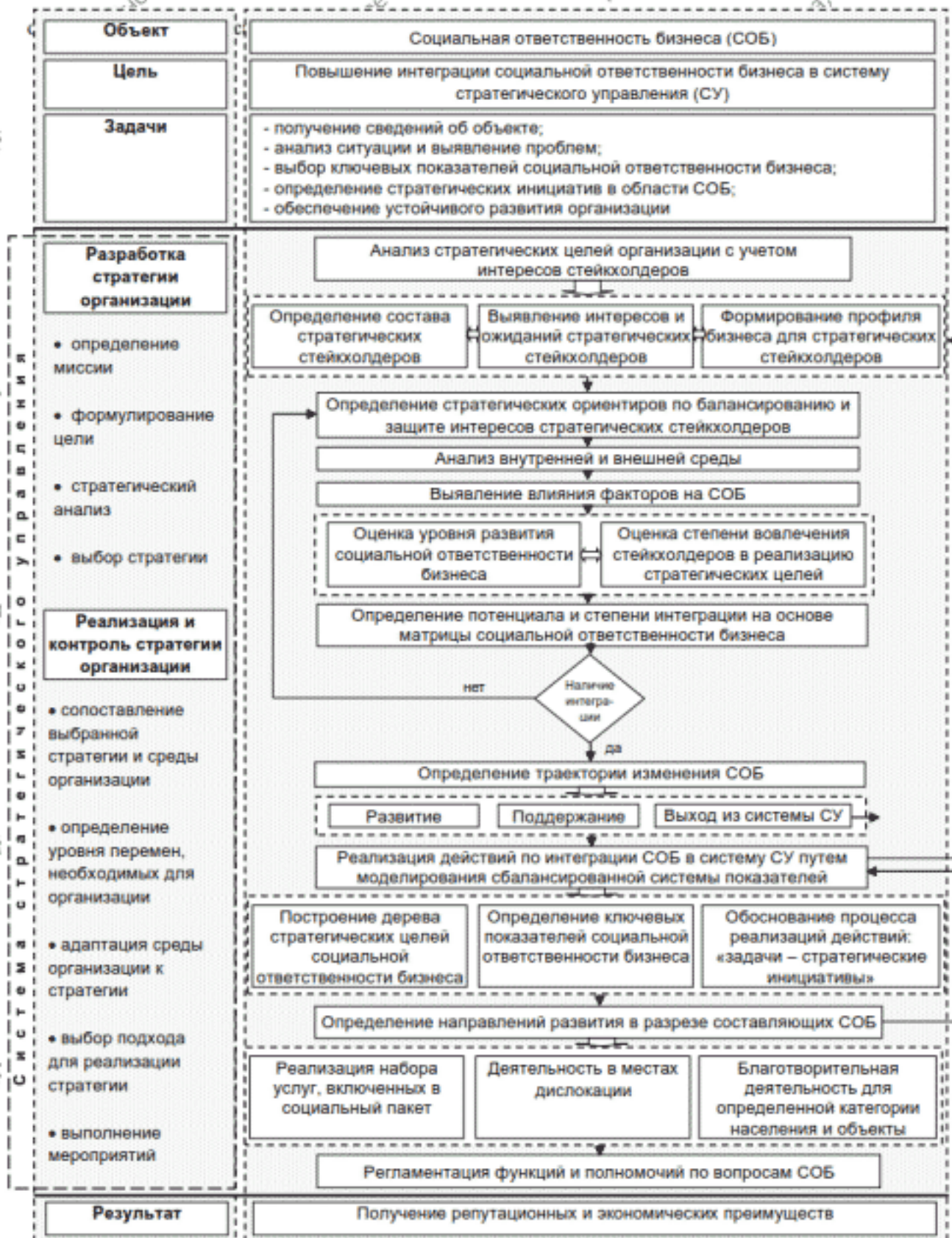


Рисунок 1 - Предлагаемая модель интеграции социальной ответственности бизнеса в систему стратегического управления



Рисунок 2 - Стратегическая карта социальной ответственности бизнеса

Основная цель финансового блока – это обеспечение экономической стабильности компании. Повышение эффективности управленческих решений достигается с помощью анализа сопутствующих им рисков. Разработка корпоративной политики и системы управления в сфере защиты окружающей среды и охраны труда, работа с сотрудниками направлены на минимизацию рисков экологического и социального характера. Управление нефинансовыми рисками обеспечивает организации дополнительный резерв для достижения стратегических целей.

Цели клиентского блока достигаются с помощью поддержания корпоративной гражданской инициативы: создание на местах дислокации компании благоприятных экономических, социальных и правовых условий; улучшение качества жизни населения и развитие комфортной социальной среды территории присутствия; создание комплекса природоохранных мероприятий и др. Создание пула потенциальных клиентов и сотрудников достигается с помощью постоянного диалога с заинтересованными лицами с целью своевременного выявления и устранения возможных конфликтов, для соблюдения контрактных обязательств, производственной и экологической безопасности и повышения качества продукции.

Стратегические цели блока «внутренние бизнес-процессы» включают цели по снижению негативного воздействия на окружающую среду, энергоэффективности и энергосбережения, а также развитие интегрированной системы и организационных структур управления в области охраны труда и производственной безопасности, которая обеспечивала бы выполнение требований действующего законодательства с ориентацией на лучшие мировые практики.

Целью блока «обучение и развитие» является укрепление корпоративной культуры и лояльности сотрудников, которая достигается на основе синергетического эффекта, благодаря действиям по соблюдению принципов уважения личности и прав работников, недопущению дискриминации, совершенствованию профессиональных компетенций, ведению прозрачной кадровой политики, коллективных переговоров, справедливой и экономически обоснованной оценке результатов труда работников и др.

Указанные цели ложатся в основу разработки ключевых показателей (счетной карты) социальной ответственности бизнеса. При составлении счетной карты можно опираться на базовые индикаторы Российского союза промышленников и предпринимателей, отраженные в «Рекомендациях по использованию в практике управления и корпоративной

нефинансовой отчетности», а также на международные стандарты нефинансовой отчетности, например, международный стандарт в области устойчивого развития GRI [4].

Выбор показателей должен быть обусловлен следующим:

- показатели должны раскрывать информацию об экономических, экологических и социальных результатах деятельности компании;
- должны быть адаптированы к российскому законодательству и системе учета;

- возможность через показатели оценивать степень приближения текущего уровня к запланированному результату.

Помимо традиционного подхода к моделированию ССП для выработки дальнейших стратегических инициатив предлагается осуществлять анализ ключевых показателей социальной ответственности бизнеса в разрезе трех ее составляющих: формирование социального пакета, деятельность на территориях присутствия и благотворительная деятельность. В таком случае счетная карта принимает следующий вид (табл. 1) [5].

Таблица 1 - Счетная карта ключевых показателей социальной ответственности бизнеса в разрезе ее составляющих

Блоки ССП	Составляющие социальную ответственность бизнеса		
	Реализация набора услуг, включенных в социальный пакет, и построение внутрикорпоративных отношений	Деятельность в местах дислокации	Благотворительная деятельность, направленная на определенные категории населения или объекты
Финансовый	<ul style="list-style-type: none"> <li>экономическая прибыль</li> <li>индекс устойчивости организации</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>индекс социальных инвестиций</li> <li>прирост объема социальных инвестиций на 1 руб. балансовой прибыли</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>индекс социальных инвестиций</li> <li>прирост объема социальных инвестиций на 1 руб. балансовой прибыли</li> <li>...</li> </ul>
Клиентский	<ul style="list-style-type: none"> <li>индекс удовлетворенности клиентов</li> <li>число новых клиентов</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>количество благотворительных программ по поддержке местного сообщества</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>расходы на спонсорство и благотворительную деятельность компании, направленную на определенные категории населения или объекты</li> <li>...</li> </ul>
Внутренние бизнес-процессы	<ul style="list-style-type: none"> <li>инвестиции в систему менеджмента качества</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>доля текущих затрат на природоохранные мероприятия в себестоимости продукции</li> <li>темпы сокращения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>темпы роста удельных инвестиций на ООС и снижение уровня вредных воздействий</li> <li>...</li> </ul>
Обучение и развитие	<ul style="list-style-type: none"> <li>коэффициент стратегического переобучения персонала</li> <li>прирост средств в медицинское обслуживание и ДМС</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>прирост средней заработной платы</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>индекс удовлетворенности сотрудников</li> <li>...</li> </ul>

Достижение вышеперечисленных целей обуславливает необходимость разработки стратегических задач и инициатив, которые представляют собой управляющие воздействия, являющиеся логическим завершением процесса построения ССП [5].

Предлагаемая система ключевых показателей обеспечивает связь стратегических целей, количественных индикаторов их достижения и тактических решений в области социальной ответственности бизнеса.

Следует упомянуть, что реализация стратегии осуществляется с учетом международных стандартов по социальной ответственности, российским законодательством, контрактных обязательств организации, а также обязательств выявленных в ходе взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Таким образом, предлагаемая модель социальной ответственности бизнеса и ее встроенность в систему стратегического менеджмента компании позволит, во-первых, более четко формулировать социальную миссию компаний, социальные цели и результаты; во-вторых, обосновывать направленность социальных инвестиций в решение наиболее значимых социальных проблем как внутри компаний, так и за их пределами; в-третьих, более результативно использовать тот или иной методический инструментарий формирования стратегических действий в области социальной ответственности; в-четвертых, рассчитывать эффективность социальной деятельности бизнеса, и, наконец, в-пятых, повысить результативность и эффективность системы стратегического менеджмента компаний в целом.

**Библиографический список**

1. Tonysheva, L.L., Chumlyakova, D.V. Corporate social responsibility: the principles and the process of integration into the system of strategic management / Asian Social Science. 2016. T. 12. № 9. p. 115-123.

2. Беляева, Ж.С., Чертищева, А.Д. Формирование национальных моделей социальной ответственности бизнеса в мировой экономике. Монография. Екатеринбург, 2015, 160 с.
3. Канаева, О.А. Корпоративная социальная политика: теория и практика управленческих решений. Монография. СПбГУ, 2013, 360 с.
4. Нехода Е.В. От корпоративной социальной ответственности к нефинансовой отчетности // Проблемы учета и финансов. 2015. № 3 (19). С. 10-15.
5. Тонышева, Л.Л., Чумлякова, Д.В. Сбалансированная система показателей социальной ответственности бизнеса как инструмент стратегического управления // Общество: политика, экономика, право. 2016. № 4. С. 58-61.
6. Чумлякова, Д.В., Чумляков, К.С. Определение степени вовлечения стейкхолдеров в реализацию стратегических целей компании // Евразийский юридический журнал. 2016. №12 (103). С. 108-109.

#### References

1. Tonysheva, L.L., Chumlyakova, D.V. Corporate social responsibility: the principles and the process of integration into the system of strategic management / Asian Social Science. 2016. T. 12. № 9. p. 115-123.
2. Belyaeva, Zh.S., Chertishcheva, A.D. Formirovanie nacional'nyh modelej social'noj otvetstvennosti biznesa v mirovoj ekonomike. Monografiya. Ekaterinburg, 2015, 160 s.
3. Kanaeva, O.A. Korporativnaya social'naya politika: teoriya i praktika upravlencheskih reshenij. Monografiya. SPbGU, 2013, 360 s.
4. Nekhoda E.V. Ot korporativnoj social'noj otvetstvennosti k nefinansovoj otchetnosti // Problemy ucheta i finansov. 2015. № 3 (19). S. 10-15.
5. Tonysheva, L.L., Chumlyakova, D.V. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej social'noj otvetstvennosti biznesa kak instrument strategicheskogo upravleniya // Obshchestvo: politika, ekonomika, pravo. 2016. № 4. S. 58-61.
6. Chumlyakova, D.V., Chumlyakov, K.S. Opredelenie stepeni вовлечeniya steykholderov v realizaciyu strategicheskikh celej kompanii // Evrazijskij yuridicheskij zhurnal. 2016. №12 (103). S. 108-109.

## ИНТЕГРАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Трефилова И.Н., к.э.н., докторант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности инновационной деятельности компаний за счет интеграции покупателя в инновационный цикл. Феномен интеграции покупателя в инновационный процесс рассматривается автором как следствие роста клиентоориентированности компаний в попытках наращивания устойчивых конкурентных преимуществ. Автором на основе кабинетного исследования обосновываются две концептуальные модели исследования влияния интеграции покупателя на инновационную результативность компании и модель маркетингового потенциала как медиатора влияния интеграционных способностей компании на результативность инноваций.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, интеграция покупателя, маркетинговый потенциал.

Abstract: The article examines the issues of increasing the effectiveness of innovative activities of companies by customer integration in the innovation cycle. The phenomenon of customer integration in the innovation process is considered by the author as a consequence of the growth of the company customer-orientation in attempts to build sustainable competitive advantages. The author on the basis of desk research substantiates two conceptual research models of the influence of customer integration on the company's innovative performance and the model of marketing potential as a mediator of the influence of the company's integration abilities on the innovation effectiveness.

Keywords: Innovation, competitiveness, customer integration, marketing potential.

### Введение

Конкурентоспособность и устойчивое развитие современных компаний полностью определяются способностью создавать новые продукты или адаптировать существующие в соответствии с будущими потребностями клиентов, создавать клиенто-центрированные инновации, то есть ориентированные на клиента, а также добавленную ценность для дифференциации от конкурентов. Появление клиенто-центрированных инноваций стало следствием роста маркетинговой ориентации компаний, становлением стратегического маркетинга, который поддерживает инновационный процесс благодаря генерированию и обмену маркетинговыми знаниями [1,3,4]. Инновации, как еще отмечал Шумпетер, все еще являются ключевым драйвером, обеспечивающим устойчивое развитие и сохранение или расширение существующих рыночных позиций компаний [2].

Современная теория инновационного менеджмента и маркетинга все чаще в качестве конкурентного преимущества и основного инструмента инновационного развития рассматривает интеграцию клиентов в инновационный процесс (в процессе развития нового продукта) [6,9-13, 15-17, 19-21,23].

### Феномен «покупателя как инноватора»

В современной инновационной среде интеграция клиентов в процесс инновационного развития продуктов является эффективным инструментом обеспечения долгосрочного корпоративного роста за счет снижения инновационного риска, а также путем дополнения внутренних ресурсов компании внешними источниками технологий и информации, получаемой от партнерской сети [5].

Необходимость интеграции клиента в процесс развития инноваций стала необходимым условием выживания компаний в условиях становления open-to-one рынков, где каждый клиент требует специфического продукта и обслуживания [3]. Сегодня, когда темпы изменений на многих рынках ускоряются, и по мере продвижения некоторых отраслей к обслуживанию «рынков одного покупателя» затраты на понимание и удовлетворение потребностей клиентов могут легко выйти из-под контроля, нужны новые механизмы и инструменты, позволяющие, с одной стороны, обеспечить потребности клиентов в индивидуализации и персонализации ценности, а, с другой, обеспечить экономическую эффективность компании-поставщику.

Томке и фон Гиппель отмечают, что «трудность заключается в том, что полное понимание потребностей клиентов часто является дорогостоящим и неточным процессом. Даже когда клиенты точно знают, чего хотят, они часто не могут явно и полностью передать эту информацию производителям» [19]. Отсюда возникают высокие транзакционные издержки взаимодействия с покупателями, которые приводят к росту цен на инновации, что создает барьеры в развитии спроса.

Анализируя эти процессы еще в начале текущего века во многих компаниях, Томке и фон Гиппель обнаружили становление нового механизма взаимодействия поставщиков и покупателей. По сути, как отмечают авторы, эти компании отказались от своих усилий понять какие именно продукты хотят их клиенты, и вместо этого снабдили их инструментами для проектирования и разработки собственной продукции, начиная от небольших модификаций и заканчивая крупными новыми инновациями. Удобные инструменты, которые часто интегрируются в пакет, который авторы назвали «инструментальным комплектом для инноваций клиентов», развертывают новые технологии, такие как компьютерное моделирование и быстрое прототипирование, чтобы ускорить разработку продукта и снизить его стоимость [19].

К примеру, Bush Boake Allen (BBA), поставщик вкусовых добавок для таких компаний как Nestle, предлагает специальные инструменты для своих клиентов по созданию новых вкусов, которые затем производит. А компания GE в области материалов предлагает покупателям пластики использовать инструменты web-дизайна, чтобы создать свой продукт. Особенно в этом направлении продвинулись компании поставщики ПО, которые позволяют своим покупателям дорабатывать отдельные модули ПО, а затем лучшие из них могут быть коммерциализированы. Так называемые модели «open-source software» (ПО, разрабатываемое на основе «открытого источника») позволяют покупателям самостоятельно создавать, производить, продавать и обслуживать свои продукты. Все это принципиально меняет роль покупателя и изменяет отрасли, структуру и распределение сил между участниками.

Thomke & von Hippel предлагают трансформировать процесс разработки нового продукта, сравнивая традиционный подход и подход, который в качестве инноватора использует покупателя (рис.).

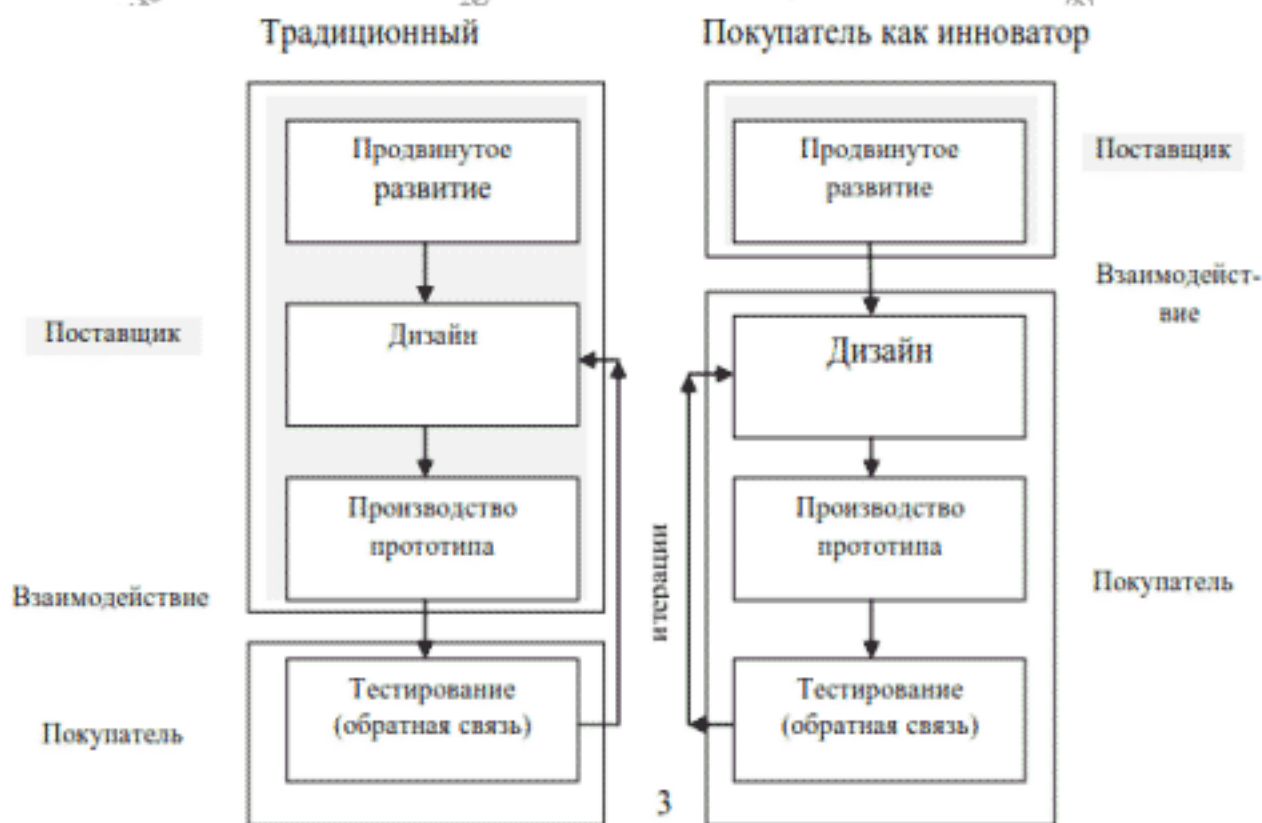


Рисунок 1 – Новый подход к развитию покупательского продукта [19, р.76.]

Как видно (рис.1), большую часть работ по определению характеристик нового продукта поставщик передает покупателю, снижая, таким образом, риски и время вывода инновации на рынок. Существенно упрощается процесс взаимодействия покупателя и поставщика, поскольку покупатель сам может перебирать различные итерации продукта.

К примеру, традиционный проект разработки продукта в ВВА (производитель вкусовых добавок) может развиваться следующим образом: заказчик запрашивает вкус мяса для соевого продукта, а образец должен быть доставлен в течение недели. Специалисты по маркетингу ВВА и флейвористы начинают действовать, и образец отправляется через шесть дней. Проходит три недели и клиент отвечает: «Это хорошо, но мы нуждаемся в менее дымном вкусе и более оригинальном». Клиент точно знает, что это значит, но вкусовые специалисты ВВА считают, что запрос трудно интерпретировать. В результате получается бесценная активность, поскольку ВВА пытается отрегулировать вкус в течение пары дней. В зависимости от продукта, ВВА и клиент могут пройти несколько итераций, двигаясь вперед и назад. Это представляет огромную проблему, потому что клиенты часто ожидают, что ВВА получит правильный вкус с первого раза или в течение двух или трех итераций. Что еще хуже, ВВА несет большую часть риска развития инноваций. Компания получает доход только после полного удовлетворения клиента и потребителя. Затраты на исследование и разработки могут составлять всего \$1000 для настройки уже существующего вкуса, но могут составить до \$300 000 США для совершенно

нового семейства ароматов, которые требуют не только компетенций химиков и специалистов по ароматизаторам, но также опыта персонала отделов продаж, маркетинга, регулирования и контроля качества. В среднем, клиент в конечном итоге принимает только 15% от всех новых вкусов для полной оценки рынка, и только от 5% до 10% пробиваются на рынок. Между тем, прибыль в индустрии падает из-за усиления конкуренции и давления со стороны клиентов. В ответ главный исполнительный директор ВВА Джулиан Бойден (Julian Boyden) и вице-президент по технологиям Джон Райт (John Wright) исследовали возможность переноса инновационной активности на клиентов. Компания разработала интернет-инструмент, содержащий большую базу данных различных профилей вкуса. Клиент может выбрать и управлять этой информацией на экране компьютера, а также отправить свой новый проект непосредственно на автоматизированную машину (возможно, расположенную в офисе заказчика), которая будет производить образец в течение нескольких минут. После дегустации образца клиент может внести необходимые корректировки. Если, к примеру, вкус слишком соленый, клиент может легко настроить этот параметр в профиле вкуса и заставить машину немедленно произвести еще один образец.

Все больше компаний в своей инновационной активности используют знания покупателей вовлекая их в разработку инноваций на разных стадиях их развития. В табл.1 представлены инструменты вовлечения потребителей в процесс развития инноваций на разных стадиях инновационного цикла.



Таблица 1 – Механизмы интеграции потребителей в инновационный процесс

Стадия инновационного процесса	Этапы	Инструменты вовлечения (интеграции) потребителей
Разработка идеи	Генерация идей	Вовлечение потребителей в генерирование идей, в т.ч. через краудсорсинг
	Отбор идей	Организация отбора идей на платформе (голосование)
	Тестирование концепции нового продукта	Альфа-тестирование продуктовых концепций
Разработка продукта	Разработка дизайна (инжиниринг)	Краудсорсинг Предложение инструментов для проектирования инноваций на платформе
	Бизнес-анализ и изготовление прототипа	Привлечение потребителей-экспертов для оценки рыночного потенциала инновации Установка оборудования у потребителя для самостоятельного изготовления прототипа (например, 3D принтер)
Коммерциализация	β-тестирование	Передача продукта в пользование ведущим потребителям (например, сообщество бета-тестирования компании Nokia)
	Внесение изменений	
	Вывод на рынок	Вовлечение лидеров мнений в продвижение

Интеграция клиентов в инновационный процесс имеет как свои выгоды, так и недостатки. К примеру, японский потребительский бренд Muji (интернет-магазин товаров для дома) заявил, что суммарные трехлетние продажи продуктов, предложенных покупателями, были в пять раз выше продаж продуктов, созданных на основе идей профессиональных дизайнеров [11]. В то же время имеются и негативные примеры интеграции потребителей в инновационный процесс. Например, в 2006г. Netflix предложила клиентам разработать новый алгоритм для улучшения инструмента рекомендации лучшего фильма на DVD. На разработку нового алгоритма вместе с клиентами компания потратила 3 года. За это время пользовательские предпочтения сместились от рассылки DVD к он-лайн просмотру фильмов.

Помимо этого, очень часто клиенты не обладают необходимыми знаниями, чтобы на равных с производителем участвовать в инновационном процессе, многие не могут сформулировать свои латентные потребности. Некоторые компании не могут эффективно управлять взаимодействием с клиентами в силу различных управленческих ограничений, которые они не могут преодолеть внутри фирмы, а также неспособности согласовать цели фирмы и интереса клиента. Однако отсутствие знаний о всех факторах, влияющих на эффективность интеграции клиентов в инновационный процесс мешает принимать решение о том, когда участие клиента в инновационном процессе действительно может положительно повлиять на эффективность всего процесса. Это лишь означает, что феномен интеграции потребителей в инновационный процесс должен пристально изучаться как на уровне отдельной компании, так и на уровне отраслей, секторов промышленности (B2B и B2C) инновационной системы страны в целом.

Стоит также отметить, что в существующей литературе, посвященной интеграции клиентов, основное внимание уделяется отношениям между покупателем и продавцом. При этом игнорируются посредники, а также другие партнеры по деловой экосистеме, участие которых в инновационных процессах также возрастает.

#### Концептуальные модели будущего эмпирического исследования

Теоретической основой исследования интеграции клиентов в инновационный процесс, прежде всего, должна стать ресурсная теория (resource-based theory – RBV), а также развивающая ее сетевая теория, концепция бизнес-моделирования и построения деловой экосистемы. Ресурсная теория

заключается в том, что устойчивое конкурентное преимущество фирмы генерируется благодаря внутренней силе компании, основанной на ее ресурсах и компетенциях [22]. Однако, уже в конце 90-х годов прошлого века стало понятно, что внутренние ресурсы и возможности фирм ограничены, что создает проблемы для удовлетворения постоянно меняющихся потребительских предпочтений [3]. Интеграция внешних партнеров в процесс инновационного развития дает возможность получить доступ к дополнительным внешним ресурсам и возможностям. Интеграция внешних партнеров является общепринятой стратегией сокращения затрат на НИОКР и перераспределения рисков [7]. Уникальные компетенции партнера или его частично взаимодополняющие возможности могут способствовать повышению вероятности успеха новой технологии, что позволит извлечь преимущества обеим компаниям.

Интеграция внешних партнеров определяется как «степень, в которой производитель взаимодействует со своими внешними партнерами для структурирования межорганизационных стратегий, практик и процессов в совместных синхронизированных процессах» [17]. В случае сотрудничества между прямыми деловыми партнерами, партнер верхнего уровня (up stream) в основном предлагает ресурсы, связанные с технологией, а партнер в down stream часто предлагает ресурсы, связанные с рынком, для лучшей спецификации нового продукта. Тем не менее, интеграция внешних партнеров в инновационный процесс также подвержена рискам. Разделяя ключевые компетенции компании с партнером, могут возникнуть как связанные с производительностью, так и реляционные риски. Фирма должна знать, что есть возможность потери ноу-хау из-за нелояльных клиентов, вертикальной интеграции клиентов, чрезмерной зависимости от клиентов и / или неточных инвестиционных решений [16]. Эти факторы могут быть одной из причин того, что фирмы, которые не полностью доверяют друг другу скорее всего будут иметь высокие затраты на координацию совместной деятельности, что отрицательно скажется на эффективности совместного инновационного проекта. Как отмечают исследователи, совместные видения и ценности компаний, взаимодополняющие ресурсы и предыдущие успешные совместные проекты помогают приобрести уверенность в успехе и обеспечить регулярный поток информации между партнерами [8]. Высокая степень доверия также положительно коррелирует с низкими транзакционными издержками, что в основном

приводит к положительным результатам сотрудничества.

Другой теоретической основой нашей концептуальной модели является литература, связанная с интеграцией клиентов в инновационный процесс, о чем было уже упомянуто выше. Исследования по интеграции клиентов в инновационный процесс традиционно рассматривали только прямые отношения между покупателем и продавцом. В этих исследованиях отмечается, что ценность клиента может быть связана с прямыми функциями клиента – такими как получение от него прибыли, объема продаж или гарантии покупки или косвенными функциями – такими как инновация, выход на рынок, предварительная разведка ситуации и функция доступа [21]. Для разработки новых продуктов компании должны не только изучать потенциал возможных партнеров по сотрудничеству, но также учитывать их такие стратегические факторы как потенциальный рост компании-партнера, сетевой и информационный потенциал [18]. Фирма вступает в сотрудничество с клиентами в случаях, если она получит доступ к специфической информации о требованиях к конечному продукту, а также доступ к самому клиенту [9,1420]. Особенно, если рыночная и/или технологическая неопределенность высока, фирме нужны партнеры для повышения точности прогнозирования и снижения рисков [15,23]. Существует несколько эмпирических исследований, анализирующих влияние интеграции клиентов на различные показатели производительности инновационной активности. Принимая во внимание, что воздействие интеграции с клиентом на качество совместно разработанного продукта всегда положительно [10,23], результаты исследований по другим параметрам производительности более разнообразны. В целом, существуют различные выводы относительно влияния интеграции клиентов на производительность: инновативность нового продукта и время выхода на рынок.

Значительный объем исследований также связан с оценкой влияния внутренней интеграции на эффективность инноваций [6,17,20]. Эффективность работы межфункциональных команд в процессе разработки нового продукта напрямую влияет на результативность инновационного процесса.

Все большее влияние на эффективность инноваций оказывает деловая экосистема компаний, которая строится за счет открытия инновационных многосторонних платформ (интернет-ресурс), который работает на привлечение инноваторов (start-upов), способных добавить ценность продуктам компании.

В рамках исследования мы также делаем предположение о том, что маркетинг как стратегический инструмент монетизации взаимоотношений с клиентами и партнерами выступает основным исполнителем задач по интеграции партнеров по цепочке ценности, инноваторов и покупателей в инновационный процесс. Отсюда можно предположить, что интеграционные способности компании напрямую связаны с ее маркетинговым потенциалом, который может выступать как медиатор их влияния на результативность инноваций.

Учитывая эти предпосылки, предлагается две концептуальных модели для проведения эмпирического количественного исследования (рис.2).

Первая модель предполагает оценку влияния интеграционных способностей компании на результативность ее инновационной активности. В качестве интеграционных способностей рассматриваются четыре: внутренняя интеграция (взаимодействие отделов в процессе инновационного цикла, работа межфункциональных команд), интеграция в инновационный процесс внешних инноваторов (вовлечение инноваторов, прежде всего, start-up'еров, во взаимодействие через многостороннюю платформу), интеграция партнеров по цепочке ценности (поставщиков, посредников, сервисных компаний и т.п.) интеграция конечных покупателей.

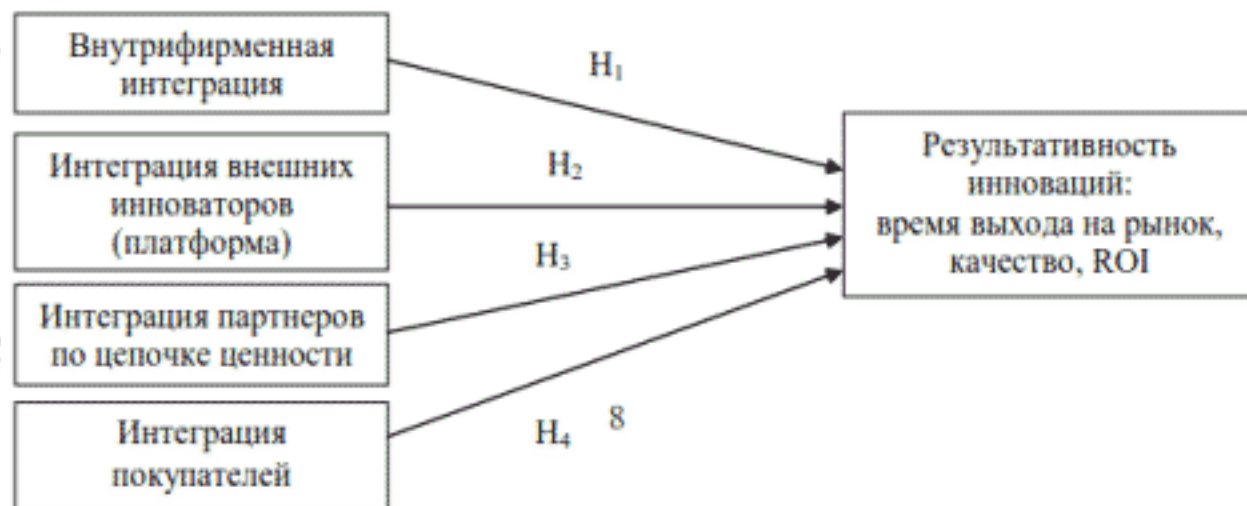


Рисунок 2 – Модель (1) влияния способностей компании к внешней и внутренней интеграции на результативность инноваций

Четыре гипотезы отражают степень влияния интеграции различных партнеров на результативность инноваций. Можно предположить, что наибольшее влияние на результативность инноваций оказывает фактор интеграции партнеров по цепочке (up stream) и конечных покупателей (down stream).

Вторая модель в качестве медиатора влияния интеграционных способностей компании на результативность инноваций рассматривает маркетинговый потенциал компании, оцениваемый такими показателями как: уровень маркетинговых/рыночных знаний, привлекательность корпоративного бренда, степень лояльности покупателей (рис.3).

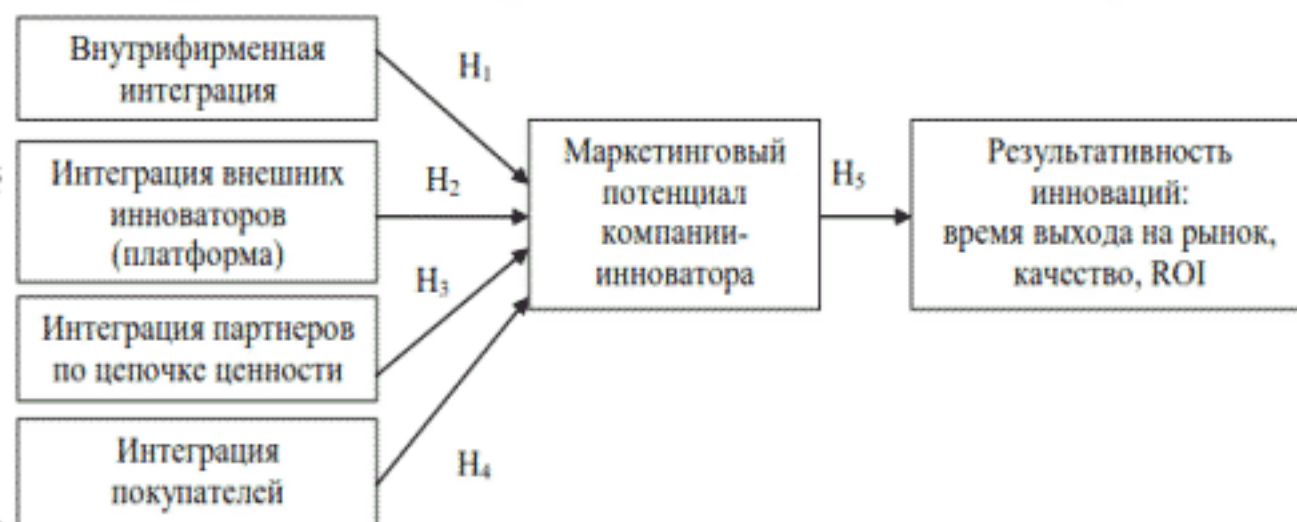


Рисунок 3 – Модель (2) Маркетингового потенциала как медиатора результативности инноваций

Первые четыре гипотезы совпадают с первой моделью, а пятая гипотеза звучит следующим образом:

H5 – чем выше маркетинговый потенциал компании, тем выше результативность инноваций.

#### Заключение

Конкурентоспособность компаний в современных условиях все больше зависит от их инновационных способностей. В свою очередь эффективность инноваций непосредственно связана с их принятием потребителями, что требует вовлечения последних в инновационный цикл. Это явление получило название сотворчества ценности или интеграции покупателя в инновационный процесс. Маркетинг как стратегический инструмент монетизации взаимоотношений с покупателями выступает главным драйвером и исполнителем задачи интеграции покупателей в инновационный цикл посредством использования различных методов и механизмов, в частно-

сти многосторонних платформ, он-лайн сообществ и т.п.

В то же время существуют определенные риски интеграции покупателей в инновационный процесс, которые создают барьеры для многих компаний. Разрешение этого противоречия возможно только на основе исследований, раскрывающих особенности и специфику процессов интеграции покупателей в инновационный процесс.

Помимо этого, эффективность инноваций напрямую связана с клиентоориентированностью компании, развитием ее маркетингового потенциала, который может выступать как медиатор влияния интеграционных способностей компании на результативность ее инновационной активности. Данные предварительные гипотезы, сформулированные на основе кабинетного исследования, будут проверены в последующем эмпирическом количественном исследовании.

#### Библиографический список

1. Ширшова О.И., Юлдашева О.У. Маркетинговая ориентация компаний: теория и практика измерения и оценки. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия.- М.: Изд-во «Эксмо», 2007.
3. Юлдашева О.У. Реалии и перспективы развития маркетинга взаимодействия в России на стратегическом уровне: сетевая перспектива // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Выпуск №1, 2014. – с.56-77.
4. Юлдашева О.У., Ширшова О.И. Маркетинговая ориентация компаний: методология исследования и измерения // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Выпуск №3, 2013. – с.96-112.
5. Das, T.K. and Teng, B.S. (1998), "Resource and risk management in the strategic alliance making process", *Journal of Management*, Vol. 24 No. 1, pp. 21-42.
6. Eivers D. and Hoon Song C. Conceptualizing a framework for customer integration during new product development of chemical companies. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 31/4 (2016). Pp. 488-497.
7. Grant, R.M. and Baden-Fuller, C. (2004), "A knowledge accessing theory of strategic alliances", *Journal of Management Studies*, Vol. 41 No. 1, pp. 61-84.
8. Haeussler, C., Patzelt, H. and Zahra, S.A. (2010), "Strategic alliances and product development in high technology new firms: the moderating effect of technological capabilities", *Journal of Business Venturing*, Vol. 27 No. 2, pp. 217-233.
9. He, Y., Sun, H. and Chen, Y. (2014), "The impact of supplier integration on customer integration and new product performance: the mediating role of manufacturing flexibility under trust theory", *International Journal of Production Economics*, Vol. 147, Part B, pp. 260-270.
10. Koufteros, X.A., Vonderembse, M. and Jayaram, J. (2005), "Internal and external integration for product development: the contingency effects of uncertainty, equivocality, and platform strategy", *Decision Sciences*, Vol. 36 No. 1, pp. 97-133.
11. Nishikawa, Hidehiko, Martin Schreier, and Susumu Ogawa (2013), "User-generated Versus Designer-generated Products: A Performance Assessment at Mujl", *International Journal of Research in Marketing*, 30 (2), 160-7.

12. Payne, Adrian, Storbacka, Kaj, and Frow, Pennie (2008), "Managing the co-creation of value," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36 (1), 83-96.
13. Prahalad C.K., Ramaswamy V. Co-creation experiences: The next practice in value creation, *Journal of Interactive Marketing*, Volume 18, Issue 3, Summer 2004, p.5-14.;
14. Priem, R.L. and Swink, M. (2012), "A demand-side perspective on supply chain management", *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 48 No. 2, pp. 7-13.
15. Smets, L.P., Langerak, F. and Rijdsdijk, S.A. (2013), "Shouldn't customers control customized product development?", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 30 No. 6, pp. 1242-1253.
16. Song, W., Ming, X. and Xu, Z. (2013), "Risk evaluation of customer integration in new product development under uncertainty", *Computers & Industrial Engineering*, Vol. 65 No. 3, pp. 402-412.
17. Stank, T.P., Keller, S.B. and Daugherty, P.J. (2001), "Supply chain collaboration and logistical service performance", *Journal of Business Logistics*, Vol. 22 No. 1, pp. 29-48.
18. Strahl, H.K., Matzler, K. and Hinterhuber, H.H. (2003), "Linking customer lifetime value with shareholder value", *Industrial Marketing Management*, Vol. 32 No. 1, pp. 267-279.
19. Thomke S. and von Hippel E. Customer as Innovators. A new way to create value. *Harvard Business Review*, April 2002
20. Vickery, S.K., Jayaram, J., Droge, C. and Calantone, R. (2003), "The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: an analysis of direct versus indirect relationships" *Journal of Operations Management*, Vol. 21 No. 5, pp. 523-539.
21. Walter, A., Ritter, T. and Gemünden, H. (2011), "Value creation in buyer-seller relationships: theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspective", *Industrial Marketing Management*, Vol. 30 No. 4, pp. 365-377.
22. Wernerfelt B. (1984) Resource-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 5, p.171-180.
23. Wong, C.Y., Boon-Itt, S. and Wong, C.W.Y. (2011), "The contingency effects of environmental uncertainty on the relationship between supply chain integration and operational performance", *Journal of Operations Management*, Vol. 29 No. 6, pp. 604-615.

#### References

1. SHirshova O.I., YUldasheva O.U. Marketingovaya orientatsiya kompanij: teoriya i praktika izmereniya i ocenki. - SPb.: Izd-vo SPbGHEU, 2016.
2. SHumpeter J.A. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, socializm i demokratiya.- M.: Izd-vo «Ehksmo», 2007.
3. YUldasheva O.U. Reali i perspektivy razvitiya marketinga vzaimodejstviya v Rossii na strategicheskom urovne: setevaya perspektiva // Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvskarskogo gosudarstvennogo universiteta. Vypusk №1, 2014. - s.56-77.
4. YUldasheva O.U., SHirshova O.I. Marketingovaya orientatsiya kompanij: metodologiya issledovaniya i izmereniya // Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvskarskogo gosudarstvennogo universiteta. Vypusk №3, 2013. - s.96-112.
5. Das, T.K. and Teng, B.S. (1998), "Resource and risk management in the strategic alliance making process", *Journal of Management*, Vol. 24 No. 1, pp. 21-42.
6. Elvers D. and Hoon Song C. Conceptualizing a framework for customer integration during new product development of chemical companies. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 31/4 (2016). Pp. 488-497.
7. Grant, R.M. and Baden-Fuller, C. (2004), "A knowledge accessing theory of strategic alliances", *Journal of Management Studies*, Vol. 41 No. 1, pp. 61-84.
8. Haeussler, C., Patzelt, H. and Zahra, S.A. (2010), "Strategic alliances and product development in high technology new firms: the moderating effect of technological capabilities", *Journal of Business Venturing*, Vol. 27 No. 2, pp. 217-233.
9. He, Y., Sun, H. and Chen, Y. (2014), "The impact of supplier integration on customer integration and new product performance: the mediating role of manufacturing flexibility under trust theory", *International Journal of Production Economics*, Vol. 147, Part B, pp. 260-270.
10. Koufteros, X.A., Vonderembse, M. and Jayaram, J. (2005), "Internal and external integration for product development: the contingency effects of uncertainty, equivocality, and platform strategy", *Decision Sciences*, Vol. 36 No. 1, pp. 97-133.
11. Nishikawa, Hidehiko, Martin Schreier, and Susumu Ogawa (2013), "User-generated Versus Designer-generated Products: A Performance Assessment at Muji," *International Journal of Research in Marketing*, 30 (2), 160-7.
12. Payne, Adrian, Storbacka, Kaj, and Frow, Pennie (2008), "Managing the co-creation of value," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36 (1), 83-96.
13. Prahalad C.K., Ramaswamy V. Co-creation experiences: The next practice in value creation, *Journal of Interactive Marketing*, Volume 18, Issue 3, Summer 2004, p.5-14.;
14. Priem, R.L. and Swink, M. (2012), "A demand-side perspective on supply chain management", *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 48 No. 2, pp. 7-13.
15. Smets, L.P., Langerak, F. and Rijdsdijk, S.A. (2013), "Shouldn't customers control customized product development?", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 30 No. 6, pp. 1242-1253.
16. Song, W., Ming, X. and Xu, Z. (2013), "Risk evaluation of customer integration in new product development under uncertainty", *Computers & Industrial Engineering*, Vol. 65 No. 3, pp. 402-412.
17. Stank, T.P., Keller, S.B. and Daugherty, P.J. (2001), "Supply chain collaboration and logistical service performance", *Journal of Business Logistics*, Vol. 22 No. 1, pp. 29-48.
18. Strahl, H.K., Matzler, K. and Hinterhuber, H.H. (2003), "Linking customer lifetime value with shareholder value", *Industrial Marketing Management*, Vol. 32 No. 1, pp. 267-279.
19. Thomke S. and von Hippel E. Customer as Innovators. A new way to create value. *Harvard Business Review*, April 2002

20. Vickery, S.K., Jayaram, J., Droge, C. and Calantone, R. (2003), "The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: an analysis of direct versus indirect relationships", *Journal of Operations Management*, Vol. 21 No. 5, pp. 523-539.
21. Walter, A., Ritter, T. and Gemünden, H. (2011), "Value creation in buyer-seller relationships: theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspective", *Industrial Marketing Management*, Vol. 30 No. 4, pp. 365-377.
22. Wernerfelt B. (1984), Resource-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 5, p.171-180.
23. Wong, C.Y., Boon-itt, S. and Wong, C.W.Y. (2011), "The contingency effects of environmental uncertainty on the relationship between supply chain integration and operational performance", *Journal of Operations Management*, Vol. 29 No. 6, pp. 604-615.

## КОГНИТИВНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ HR-МЕНЕДЖЕРОВ

**Фещенко В.В.**, к.п.н., доцент, Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные аспекты когнитивной эффективности HR-менеджеров, которые проявляются в усилении роли принятия решений, человекомерности социо-экономических систем, креативности и системного мышления. Понимание законов социального развития, коэволюции сложных социальных систем и систем управления может повысить когнитивную эффективность лиц принимающих решения и улучшить процессы управления.

**Ключевые слова:** инновации, когнитивные технологии, когнитивный менеджмент, управление компетенции, HR-менеджмент.

**Abstract:** The article describes the main aspects of the cognitive efficiency of HR-managers, which are manifested in the strengthening of the role of decision-making, chelovechnosti socio-economic systems, creativity and systems thinking. Understanding the laws of social development, co-evolution of complex social systems and management systems can improve the cognitive efficiency of decision makers and improve management processes.

**Keywords:** innovation, cognitive technologies, cognitive management, competencies, HR-management.

Новый характер когнитивных процессов вызван сегодня новыми познавательными средствами, появившимися вместе с интернетом, электронной почтой, массовой системой коммуникаций. Они связали весь мир в единое пространство. Когнитивные процессы, на управление которыми направлена стратегия когнитивного менеджмента, не являются какими-то новыми по сравнению с теми, что характеризовали человека всегда. Человек по своей природе, даже в условиях новых технологий, искусственного глобализированного и информатизированного мира, искусственного интеллекта, остался тем же самым. Поменялись, однако, содержание и характер его когнитивных процессов. Именно с подобного рода изменениями и связана необходимость введения когнитивной эффективности, ее стратегия направлена на управление когнитивными процессами в их новом содержании и характере.

Отметим их особенности. Когда основным ресурсом развития становится знание в форме информации, когнитивная эффективность оказывается наиболее адекватной управленческой программой HR-менеджеров. Адекватность связывается с тем, что эта программа основное внимание обращает на развитие и управление мыслительными (когнитивными) процессами.

Во-первых, личностная мотивация человека, его заинтересованность, установки в деятельности сегодня направлены на овладение новыми средствами познания, получившими название информационно-коммуникативные технологии (ИКТ). Мотивация и способность ими пользоваться - это и есть когнитивные процессы в их современном понимании.

Во-вторых, современные когнитивные процессы определяются как способности, которые включают в себя не только навыки использования адекватных средств познания, но и умение управлять ими.

Современные представления о компетенциях могут стать ключом к построению общей технологической модели работы с компетенциями HR-менеджеров. В этой работе необходимо решить несколько задач:

- развитие персональной концепции компетенций как модели эффективного управления;
- превращение модели управленческих компетенций в когнитивную опору анализа собственной деятельности;
- использование модели компетенций для развития взаимодействия в управленческой среде (по «вертикали» и «горизонтали» управленческих отношений);
- превращение модели компетенций в системообразующий стержень корпоративной культуры.

С когнитивным подходом себя связывают, хотя и на разных основаниях, два перекрывающихся

направления исследований. Одно из них состоит в развитии формальных методов и моделей, например, на основе когнитивных карт. Второе направление учитывает не столько методологию принятия решений по управлению слабоструктурированными сложными системами и ситуациями, сколько такие этапы, как: первичное суждение, структурирование, целеполагание и т.п. Для этого подхода не так важны методы поддержки и формализации, его принципиальная особенность - включенность в систему человека с его когнитивным аппаратом [1; 76].

Ключевое понятие когнитивного подхода - когнитивная карта. Когнитивная карта - ориентированный взвешенный граф, в котором вершины соответствуют факторам системы, а дуги взаимосвязи между ними. Где - взвешенный оргграф, в котором - множество вершин, являющихся факторами системы, - множество дуг отражают отношения между вершинами.

Когнитивная карта показывает только факт наличия влияний факторов друг на друга. Для определения характера связей, важности факторов и уточнения параметров системы необходимо перейти на следующий уровень моделирования - создать когнитивную модель.

Нельзя не признать актуальности когнитивного подхода в современных условиях, которые характеризуются в первую очередь именно сложностью принятия решений - ввиду тотальной внешней нестабильности и неопределенности. Принятие решений, понятно, еще сложнее в тех случаях, когда от него зависит судьба людей, а таковы все управленческие решения. Собственно, сам процесс управления можно понимать как направленное изменение поведения других людей. Поэтому знание специфики этого процесса, понимание его недекларируемых причин и мотивов составляет основу успешного управления.

Когнитивная модель - функциональный граф исследуемой системы, в котором вершины соответствуют факторам системы, а дуги отражают функциональную зависимость между ними.

Распространен подход моделирования, в соответствии с которым исследуется распространение импульса по системе. Импульс интерпретируется как внешнее воздействие на систему, а ребрам приписываются коэффициенты сопротивляемости прохождению импульса [2; 290].

Компьютерная реализация когнитивной модели подразумевает программное воплощение модели в одной из сред моделирования, позволяющее автоматизировать процесс исследования системы.

Преимущества применения когнитивного подхода в HR-менеджменте:

- наглядность представления взаимосвязей между факторами и средства когнитивной графики облегчают работу экспертов;
- высокая скорость разработки моделей;
- небольшая численность команды разработчиков;
- наличие большого количества инструментальных средств когнитивного моделирования;
- возможность усовершенствования рейтинговой методологии с помощью средств когнитивного анализа.

Алгоритм когнитивного моделирования рейтингов:

1. Формулировка цели и задач моделирования.
2. Изучение предметной области и исследование выбранной социально-экономической системы.
3. Сбор, анализ и систематизация статистических данных, необходимых для моделирования.
4. Построение когнитивной карты.
5. Определение агрегированных индикаторов.
6. Разбиение модели на подсистемы.
7. Последовательная декомпозиция полученных подсистем до первичных статистических показателей.
8. Определение взаимосвязей между факторами.
9. Создание когнитивной модели.
10. Определение направленности связей (положительные или отрицательные) когнитивной карты.
11. Определение типов связей между факторами (линейные, полиномиальные, s-образные, ...).
12. Определение интенсивности (силы) связей между показателями.
13. Выделение факторов, которыми возможно управлять.
14. Реализация компьютерной модели.
15. Выбор инструментальной среды моделирования.
16. Перенос модели в выбранную среду.
17. Ввод статистических данных.
18. Проведение предварительного эксперимента.
19. Проверка адекватности модели.
20. Моделирование и составление рейтинга.
21. Обработка результатов.
22. Формулировка выводов и рекомендаций в соответствии с поставленной целью.

Создание рейтингов HR-менеджеров на основе когнитивных карт имеет некоторые особенности:

- рейтинги, как правило, имеют иерархическую структуру;
- для составления рейтинга требуется небольшое число агрегированных индикаторов (чаще всего - один);
- необходимость вычисления результатов за один временной промежуток, но для большого числа объектов;
- для создания когнитивной карты требуются обширные знания в предметной области, поэтому неизменными атрибутами когнитивного моделирования являются консультации с экспертами и экспертные оценки.

Помощь экспертов требуется во время большинства этапов разработки когнитивной модели: от определения структуры системы и причинно-следственных связей факторов до экспертного оценивания силы и направленности их влияния. Эксперты и разработчики когнитивных карт вносят в них свои субъективные представления о моделируемой системе, что несет значительные риски снижения качества модели. Необходимо вовремя их обнаруживать и реагировать на угрозы, связанные с человеческим фактором.

Поэтому следующим этапом разработки является проверка достоверности полученной когнитивной модели. Для этого применяются критерии достоверности модели: когнитивной ясности математической модели, полноты влияния на фактор, соразмерности объемов понятий факторов и нарушения транзитивности казуальных влияний [4; 268].

Создание модели эффективного использования представлений о компетенциях невозможно, если в ней не будут отражены те феномены восприятия самой идеи компетенций и форм ее реализации. Несмотря на их разнообразие и широту диапазона технологий, сформированных на их основе, можно выделить определенные черты, роднящие перечисленные феномены с иными, исследованными в рамках другой модели. Речь идет о модели формирования организационной стратегии D. E. Hambrick & P. Mason (Hambrick D. E. & Mason P., 1984), усовершенствованной S. Finkelstein & D. C. Hambrick (Finkelstein S. and Hambrick D. C., 1996). Указанными исследователями было обнаружено, что менеджеры оказывают влияние на формулирование и реализацию организационных стратегий (как ключевых продуктов их деятельности) посредством когнитивных ограничивающих факторов, к которым относятся:

- начальное ограничение области восприятия - отсутствие внимания к некоторым аспектам ситуации;
- избирательное восприятие - особое внимание к областям, считающимся значимыми;
- интерпретация - придание смысла избранному аспектам ситуации.

Указанные факторы в рамках модели, выступают как индикаторы этапов процесса стратегического формулирования. Конструирование представлений о реальности, являющееся целью стратегического формулирования, предопределяет дальнейшие действия руководителей всех уровней и направляет деятельность организации в сторону, обозначенную на этапе избирательного восприятия. Примерно по такому же сценарию формируется деятельность HR-менеджеров в области тактического и оперативного управления — тех сфер, в которых действует самый многочисленный менеджерский состав. Анализ представлений менеджеров о собственных компетенциях или компетенциях, необходимых для выполнения работы на позициях, которые эти менеджеры занимают (или в скором времени собираются занять), показывает, что налицо избирательность восприятия отдельных аспектов деятельности, которые оказываются значимыми с точки зрения заказчика этой деятельности.

Особую роль в реализации сценария избирательности восприятия, задающего когнитивное смещение при оценке реальности, играют групповые процессы, усиливающие или ослабляющие механизмы избирательности. G. Ph. Hodgkinson & P. R. Sparrow (Hodgkinson G. Ph. & Sparrow P. R., 2002), собрав исследования о психологических аспектах организационных стратегий, показали, что в качестве катализаторов когнитивных смещений выступают:

- возраст менеджеров;
- опыт работы на конкретных должностях;
- функциональная принадлежность;
- уровень образования;
- длительность пребывания в конкретной управленческой команде.

Очевидно, что все феномены, которые уже нашли свое подтверждение и теоретическое обоснование применительно к проблемам формулирования и реализации организационной стратегии, обнаруживаются и в пространстве управленческих компетенций. Применение в организационной прак-

тике моделей управленческих компетенций актуализирует важные для организации когнитивные процессы и выступает их катализатором.

К числу основных когнитивных феноменов, проявляющихся при использовании моделей управленческих компетенций, относятся:

- избирательность восприятия — внимание к компетенциям, описывающим персонально значимые аспекты управленческой деятельности (в основном — «жесткие» компетенции);

- когнитивная критика — влияние старых, наработанных ранее сценариев деятельности на интерпретацию модели компетенций (оценка компетенций как самих собой разумеющихся аспектов деятельности или, наоборот, как несущественных, незначительных, не имеющих отношения к данной деятельности или требованиям корпоративной культуры);

- организационное давление — действие давно существующих организационных технологий как основных когнитивных опор, организующих взаимодействие руководителей, принадлежащих разным уровням и ветвям управления (восприятие многих сценариев поведения как обязательных, единственно верных);

- когнитивное смещение — изменение представлений о реальности под воздействием новых когнитивных инструментов (готовность принять качественные характеристики объявленной организационной стратегии за реальные характеристики собственной деятельности).

Все это — разные аспекты интегрального когнитивного ответа, возникающего как реакция менеджеров на любой вид управленческих стимулов. Модель управленческих компетенций в этих процессах выступает как один из самых мощных и очевидных стимулов.

Когнитивный ответ как интегральная реакция менеджеров на модель управленческих компетенций не должен восприниматься как негативное явление, несмотря на все проблемы, которые выше уже были обсуждены. Именно когнитивный ответ и является тем главным результатом, который можно получить, используя модели управленческих компетенций. Следует только сразу подчеркнуть, что когнитивный ответ в равной степени может содержать как признаки когнитивной инерции, избирательности восприятия, когнитивного сопротивления — негативных когнитивных явлений, так и признаки позитивного когнитивного воздействия (оказание влияния на действия других людей за счет собственной когнитивной модели) и когнитивного прорыва, заключающегося в преодолении негативных когнитивных реакций, в преобразовании когнитивных моделей, управляющих актуальным поведением.

Полагая менеджеров всех уровней субъектами управленческого воздействия, необходимо понимать, что они — не только реализаторы организационной стратегии, воплощенной в системе организационных технологий (в том числе технологий управления знаниями). Они — во многом авторы организационной стратегии, так как многие из них оказываются на стратегических должностях, не являющихся формально высшими управленческими должностями организации. Менеджеры оказывают когнитивное воздействие не только в адрес своих подчиненных (в чем состоит их прямая задача), но и в других направлениях — на коллег, партнеров, клиентов, вышестоящих руководителей. Цель когнитивного менеджмента — превратить самостоятельную деятельность НН-менеджеров по оказанию когнитивного воздействия и влияния в систему организационных технологий. И именно здесь — в организационно-технологическом пространстве и разыгрывается основная драма применения любых

когнитивных механизмов, так как эти механизмы либо вступают в противоречие с существующими организационными сценариями, либо способствуют их реформированию.

Модель управленческих компетенций оказывается в центре этих драматических процессов. Основная логика использования моделей заключается в том, что с их помощью предполагается оказание направленного когнитивного воздействия на менеджеров, которые должны реорганизовать представления о своей работе под влиянием Модели компетенций. Считается, что подобная реорганизация оказывает позитивное влияние на деятельность, так как создает новые, стратегически значимые ориентиры. В то же время, как мы убедились на многочисленных примерах, менеджеры, выступая как активные субъекты организационных процессов, используют предлагаемые им модели компетенций несколько не в том виде, в котором они представлены в системе организационных технологий. Модели подвергаются когнитивной критике, переинтерпретируются в соответствии с устойчивыми индивидуальными концептами, многие из которых сформированы под воздействием организационной культуры. Если не придавать значения выявленной феноменологии, может так оказаться, что модели управленческих компетенций, используемые без анализа субъективного влияния на их содержание, станут основанием когнитивного смещения, угрожающего эффективности организации на стратегическом уровне. Оставаясь организационными инструментами, но не став инструментами когнитивных преобразований, модели компетенций могут стать основой формальных процедур, фиксирующих и усиливающих стратегически незначимые аспекты деятельности менеджеров.

Для того, чтобы когнитивный ответ на модель управленческих компетенций как стратегически значимый стимул реализовался в форме когнитивного прорыва, необходимо, чтобы на уровне организационных технологий менеджеры стали добровольными и вовлеченными участниками процессов работы с использованием идеи компетенций. Это возможно, если они смогут обнаружить когнитивную силу модели компетенций применительно к решению собственных управленческих проблем. Именно поэтому никакая организационная работа с использованием моделей компетенций не может проходить до тех пор, пока большинство менеджеров в организации не будут вовлечены в осмысление модели компетенций, прежде всего — применительно к собственной деятельности.

Оценка теории и практики компетентностного подхода с позиций когнитивного менеджмента позволяет обнаружить несколько зон возможного когнитивного прорыва. Они расположены как в пространстве «жестких» компетенций, так и в пространстве «мягких» компетенций и в целом определяют когнитивную эффективность менеджера.

Когнитивное усилие, ожидаемое от менеджера, связано с его добровольной готовностью к преодолению когнитивной инерции, перестройке собственной концептуальной базы, способностью к использованию новых конструктов (например, таких как «видение» или «компетенции») в создании целостной и мотивирующей картины реальности. Основаниями когнитивного усилия в равной степени выступает как собственная мотивация, так и организационное давление, оказываемое различными организационными технологиями и форматами (например, необходимостью презентаций перед топ-менеджментом компании или участие в значимых совещаниях с обязательным изложением собственной позиции). Развитие в зоне «жестких» компетенций — наиболее важный (с точки зрения стратегии



компания) и наиболее сложный вид когнитивного прорыва. В его результате создаются и преобразуются управленческие концепты, формируются описания реальности на основании рефлекслируемых когнитивных оснований. Менеджеры, осуществляя когнитивный прорыв в зоне «жестких» компетенций, отдают отчет в том, на какой базе сформировано то или иное представление: и пользована ли теоретическая модель, применена ли метафора, где и в чем присутствуют допущения или упрощения. Часто описание, созданное в процессе рефлексии собственных когнитивных механизмов, позволяет создать новый управленческий концепт соответствующий модели, избранной в организации (в частности, модели компетенций) [3; 139].

Вторая зона, в которой может быть реализовано когнитивное преобразование, — зона «мягких» компетенций. Зона «мягких» компетенций — зона оказания когнитивного воздействия, усилий по преобразованию представлений других людей, рефлексии различий между собственными представлениями и той картиной реальности, которые рисуют партнеры по взаимодействию. Именно в зоне «мягких» компетенций важно показать, что компетенции — это картина деятельности, созданная с позиции ее заказчика, а развитие «мягких» компетенций — это способность встать на позицию заказчика собственной деятельности. Когнитивный прорыв в зоне «мягких» компетенций в наибольшей степени затрагивает проблему взаимосвязи представлений о компетенциях и компетентности. Осуществление прорыва в этой области и будет заключаться в формировании изменений собственных концептов (а значит, и в их перестройке) под воздействием позиции партнеров по взаимодействию. Принятие обратной связи (критики со стороны) выступает как основной механизм, связывающий «жесткие» и «мягкие» компетенции, особенно в том случае, когда критике подвергаются когнитивные основания обсуждаемых представлений.

Когнитивные прорывы фиксируются в компании как когнитивная эффективность менеджера. Она может быть определена двумя способами — при появлении новых, значимых для организации концептов (например, при подготовке проектов, создании альтернативных сценариев, формулировании новых стратегических идей) или при активном продвижении менеджером тех концептов, которые уже получили корпоративное признание (например, при тиражировании проекта, успешно завершено в пилотном формате). И в том и в другом случае чаще всего деятельность менеджера оценивается как креативная. Так как когнитивная эффективность тесно связана с представлениями о креативности, необходимо особо оговорить, что креативность — социально и культурно обусловленная характеристика, требующая социальной валидации (Csikszentmihalyi M., 1999).

Когнитивная эффективность менеджера выражается в оценке его вклада в деятельность компании, ее эффективность, в признании его персональных заслуг в разработке основ организационной стратегии, особенно в том случае, когда менеджер не принадлежит к топ-команде. Выделенные зоны проявления когнитивного прорыва связаны между собой. Реализованное когнитивное усилие выступает как основание когнитивного воздействия, а оно, в свою очередь, становится ключевым фактором когнитивной эффективности. Применительно к моделям управленческих компетенций когнитивный прорыв выражается в развитии понимания и углубления рефлексии собственной деятельности (когнитивное усилие), принятии модели компетенций как основы интерпретации и формирования обратной связи (когнитивное воздействие) и преобразовании

собственной деятельности в направлении, заданном корпоративной моделью управленческих компетенций.

Организационная феноменология использования моделей управленческих компетенций охватывает несколько важных аспектов организации «работы по компетенциям».

К ним относятся:

- индивидуальная интерпретация шкалы оценки компетенций;
- сопротивление при получении обратной связи (при знакомстве с индивидуальным профилем компетенций);
- когнитивное смещение и придание дополнительных смыслов оценкам в зависимости от организационного статуса оцениваемого;
- интерпретация индикаторов (содержания) компетенций в рамках устойчивых персональных концептов — управленческих или психологических;
- слабость управленческой рефлексии при построении планов индивидуального развития на основании оценок (индивидуального профиля компетенций).

Преодоление этих явлений и оказывается основной задачей при создании организационных технологий, обслуживающих избранную модель управленческих компетенций.

Выполнение этих задач возможно в рамках двух сценариев:

- ориентация на краткосрочные цели — создание команд менеджеров со сходными демографическими характеристиками, обеспечивающими интеграцию усилий по преодолению когнитивной инерции. Риск — усиление когнитивных тенденций, связанных с демографическими особенностями, выигрыш — снижение потерь, связанных с сопротивлением.
- ориентация на долгосрочные цели — создание неоднородных команд, участники которых объединены в большей степени по функциональному признаку (например, руководители обособленных подразделений или руководителей подразделений одного офиса) для продолжительной совместной работы, интегрированной в организационную рутину. Риск — оказание когнитивного давления со стороны более старших и опытных менеджеров, выигрыш — возможность когнитивной синергии.

Исследованиями (Tyler B. B. & Steensma H. K., 1998; Hodgkinson G. Ph. & Sparrow P. R., 2002) было установлено, что на разработку стратегии организации и ее реализацию особое воздействие оказывает фактор однородности управленческих команд. Однородность оказывает следующее влияние на отдельные аспекты управленческой деятельности: однородные команды лучше работают в краткосрочных задачах, разнородные — в долгосрочных;

- функциональная общность выступает как самый сильный фактор однородности;
- техническое образование (первое высшее образование, полученное руководителем) способствует более активному поиску альянсов.

Демографические особенности групп менеджеров, оказывающие существенное влияние на разработку и реализацию стратегии организации, не могут не сказываться на такой важной стороне стратегии как представления об эффективности управленческой деятельности. Именно поэтому для каждой организации важно определиться в том, какие цели она преследует, вовлекая менеджеров в проекты по оценке и развитию управленческих компетенций.

Практика показывает, что в организациях четко разделяются два варианта программ развития управленческих компетенций:

– программы, ориентированные на особые категории менеджеров (молодые специалисты, впервые назначенные руководители, претенденты на топ-должности);

– программы, работающие по территориальному признаку (развитие управленческих компетенций руководителей всех уровней, работающих в филиале крупной компании), в которые вовлечены менеджеры с разным управленческим опытом, различающиеся по возрасту, стажу в профессии и самим профессиям.

Выбор организацией того или иного подхода в формировании программы развития управленческих компетенций четко показывает, каковы организационные ожидания. В первом случае они, несомненно, краткосрочны и локальны, связаны с конкретными задачами подготовки. Именно в этом случае мы обнаруживаем ориентацию на «жесткие» управленческие компетенции и включение в программы подготовки таких тем как «Управление проектами», «Принятие решений», «Делегирование». Во втором случае программы ориентированы на «мягкие» компетенции: взаимодействие, понимание других людей, раз решение конфликтов. В такие программы в качестве участников приглашаются менеджеры раз-

ных управленческих позиций, как имеющие управленческий опыт, так и новички. В этой ситуации организации ориентированы не на быстрый и конкретный результат, а, скорее, на решение задачи формирования особого контекста, новой атмосферы, способствующей преобразованию системы деятельности в организации в целом (кросс-функциональное взаимодействие и вертикальная интеграция).

Несомненно, что при таком различии программ развития управленческих компетенций, реализуемых в компаниях, можно наблюдать проявления когнитивной феноменологии, наиболее ярко отражающие особенности как самих программ, так и условий, в которых они реализуются. Так как выше мы показали, что проблематика, связанная с «мягкими» управленческими компетенциями, может выступать как свидетельство ориентации на долгосрочные цели, наиболее интересными оказываются именно те проекты, в которых менеджеры разных профессиональных направлений и разного управленческого опыта объединяются в единой задаче развития, собственного понимания управленческих компетенций.

#### Библиографический список

1. Данилова О.С., Денисов В.Н., Мальцев В.А. Применение когнитивного моделирования при исследовании сложных систем и процессов / Региональная гражданская активность и фактор коллективной памяти в перспективе устойчивого развития. Практикум когнитивного моделирования: учебно-методическое пособие для междисциплинарного высокотехнологического студенческого коллоквиума / Под ред. А.В. Дахина. Н. Новгород, 2010, с. 75 – 80.
2. Ермашкевич, Н.И., Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю. Когнитивный менеджмент как основа инновационной стратегии / Вестник Брянского государственного университета. – Брянск, 2015, № 3, с. 290 – 291.
3. Муравьева М.А., Тачкова И.А., Назарова О.Г. Управление экономической культурой как потребность инновационного био-социо-экономического развития общества и личности / VI Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы социально-экономического развития предприятий, отраслей, комплексов». – Красноярск, Наука Красноярья, № 3-3 (26), 2016, с. 138 - 145.
4. Фещенко В.В. Совершенствование управления инновационным потенциалом персонала / Социально-экономическое развитие союзного государства в условиях глобализационных процессов : Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. С.Л. Ложкиной, Г.А. Куликовой. Брянск, 2016, – с. 265 - 269.

#### References

1. Danilova O.S., Denisov V.N., Mal'cev V.A. Primenenie kognitivnogo modelirovaniya pri issledovanii slozhnyh sistem i processov / Regional'naya grazhdanskaya aktivnost' i faktor kolektivnoj pamyati v perspektive ustojchivogo razvitiya. Praktikum kognitivnogo modelirovaniya: uchebno-metodicheskoe posobie dlya mezhdisciplinarnogo vysokotekhnologichnogo studencheskogo kollokviuma / Pod red. A.V. Dahina. N. Novgorod, 2010, s. 75 – 80.
2. Ermashkevich, N.I., Feshchenko V.V., Shchelikova N.YU. Kognitivnyj menedzhment kak osnova innovacionnoj strategii / Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta. – Bryansk, 2015, № 3, s. 290 – 291.
3. Murav'eva M.A., Tachkova I.A., Nazarova O.G. Upravlenie ehkonomicheskoy kul'turoj kak potrebnost' innovacionnogo bio-socio-ehkonomicheskogo razvitiya obshchestva i lichnosti / VI Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya «Aktual'nye problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya predpriyatij, otraslej, kompleksov». – Krasnoyarsk, Nauka Krasnoyar'ya, № 3-3 (26), 2016, s. 138 - 145.
4. Feshchenko V.V. Sovershenstvovanie upravleniya innovacionnym potencialom personala / Social'no-ehkonomicheskoe razvitie soyznogo gosudarstva v usloviyah globalizacii processov : Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / Pod red. S.L. Lozhkinoy, G.A. Kulikovoj. Bryansk, 2016, – s. 265 - 269.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА «ЗАГРЯЗНИТЕЛЬ ПЛАТИТ»

**Черданцев В.П.**, д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

**Аннотация:** Экологические аспекты развития современного общества требуют повышенного внимания, поскольку связаны с ухудшением состояния среды обитания человека. Особенно актуально встает вопрос об экологическом состоянии городов как сложных специфических социально-экономических систем с чрезвычайно высоким антропогенным давлением на природу, которое увеличивается пропорционально росту самих городов. Для реализации приоритетных направлений эколого-экономической политики важнейшее значение имеет проведение экологически сбалансированных экономических реформ и создания соответствующей экономической среды на региональном уровне.

**Ключевые слова:** экология, эколого-экономическая политика, отходы, захоронение отходов, полигоны, сборы за захоронение отходов, загрязнение окружающей среды.

**Abstract:** Environmental aspects of the development of modern society require special attention, because it involves deterioration of the human environment. Especially important raises the question about the environmental condition of cities as a complex of specific socio-economic systems with extremely high anthropogenic pressure on nature, which increases in proportion to the growth of the cities themselves. To implement the priorities of environmental and economic policies essential for ecologically balanced economic reforms and create the appropriate economic environment at the regional level.

**Keywords:** ecology, ecological-economic policy, waste, waste disposal, landfills, fees for waste disposal, environmental pollution.

Целый ряд направлений реализации приоритетов эколого-экономической политики связан с разработкой экономических инструментов природопользования, совершенствованием экономического механизма охраны окружающей среды. Наиболее распространенным, как в Российской Федерации, так и на территории стран Европейского Союза, является реализация принципа «загрязнитель платит».

Тематический центр по устойчивому потреблению и производству, в сотрудничестве с Европейским агентством по охране окружающей среды и Европейской экологической информационно-наблюдательной сетью, провели в 2010-2012 годах масштабную работу по обзору вопросов использования в Европейском Союзе сборов за захоронение отходов на полигонах. Собранные, в ходе проведения работы, информация содержит сведения о системах сборов и захоронение отходов в европейских странах. Она структурирована по следующим разделам: кто платит и сколько; кто отслеживает и собирает; экспорт отходов; использование собранных средств; экологические аспекты; экономические аспекты; социальные [5]. Рассмотрим систему сборов и захоронение отходов на примере некоторых европейских стран.

Например, за осуществление сбора отходов в Австрии несут ответственность девять региональных таможенных управлений, по одному на каждую федеральную землю. До 2011 года 85 процентов доходов от сбора использовались для проведения мероприятий по обеспечению безопасности и рекультивации земель, а также на исследования по технологиям рекультивации, а 15 процентов - для выявления, изучения и очистки загрязненных участков. В соответствии с новой редакцией Закона «О сборе за захоронение отходов на полигонах», принятого в 2011 году, часть собранных средств направляются в государственный бюджет.

Австрийский сбор на захоронение отходов на полигонах был введен в действие в 1989 году в целях аккумуляции средств для очистки загрязненных земель. С 1996 года ставки были дифференцированы в зависимости от характеристик полигона для захоронения отходов и вида этих отходов. Полигоны, соответствующие современным требованиям, стали платить гораздо меньше, чем полигоны, не обеспечивающие борьбу с загрязнениями, например, с утечками газа, образующегося при разложении отходов. Рассмотрим действующие на 2013 год ставки сбора за захоронение отходов на полигонах (Таблица 1).

Таблица 1 - Ставки сборов за захоронение отходов на полигонах Австрии

№ п/п	Характеристика полигона	С 1 января 2008 г. по 31 декабря 2011 г. (евро/тонна)	С 1 января 2012 г. (евро/тонна)
1.	Полигоны для захоронения строительных материалов и грунта	8	9,20
2.	Полигоны для захоронения неорганических отходов	18	20,60
3.	Полигоны для захоронения предварительно механически (биологически) обработанных отходов	26	29,80
4.	Полигоны для захоронения опасных отходов	26	29,80
5.	Полигоны с высоким уровнем содержания органических отходов	87	-

С 2009 года запрещено захоронение отходов с общим содержанием органического углерода более 5 процентов по массе.

По данным Федерального агентства по окружающей среде Австрии, дифференциация размера сбора за захоронение отходов на полигонах создала

ощутимый стимул для модернизации этих полигонов. К примеру, в 1996-97 финансовых годах 21 полигон для захоронения отходов не соответствовал

современным технологическим стандартам, а уже к 1999 году таких полигонов осталось всего четыре. Сбор за захоронение отходов на полигонах привел к росту использования отходов в качестве вторичных материальных и энергетических ресурсов и к сокращению объема отходов, направляемых на захоронение. Объем твердых бытовых отходов, подлежащих захоронению, сократился с 2004 по 2009 год примерно на 34 процента [7].

Таблица 2 - Ставки сборов за захоронение отходов на полигонах Бельгии

№ п/п	Вид отходов	2007 год, (евро/тонна)	2008 год, (евро/тонна)	2009 год, (евро/тонна)	2010 год, (евро/тонна)	Индексация в последующие годы, (евро/тонна)
1.	Неопасные бытовые	0	25	25	65	65
2.	Опасные бытовые	0	25	25	65	65
3.	Неопасные промышленные	35	35	35	60	65

Курирует полигоны для захоронения отходов Министерство окружающей среды. Департамент экономических инструментов, входящий в структуру этого министерства, отвечает за своевременную оплату сбора за захоронение отходов на полигонах. Собранные средства направляются в Фонд по обращению с отходами, который занимается предотвращением загрязнения земель и рекультивацией нарушенных земель. Этот Фонд также инвестирует средства в предприятия по обращению с отходами, соответствующие требованиям законодательства [6].

В Великобритании налог за захоронение отходов на полигонах был введен в 1996 году для того, что-

бы избавиться от издержек, связанных с содержанием этих полигонов. Однако еще до введения соответствующих инструментов экономической политики ставка налога была значительно повышена. В 2002 году экспертная группа при премьер-министре Великобритании отметила, что ставка сбора, установленная в 1996 году, соответствовала объему издержек при захоронении отходов на полигонах, но была слишком низка, чтобы изменить поведенческие стереотипы. Привязка ставки к объему издержек была заменена на смену поведенческих стереотипов как приоритетную цель введения сбора.

Таблица 3 - Ставки сборов за захоронение отходов на полигонах Великобритании

№ п/п	Вид отходов, подлежащих захоронению	С 1996 года, (евро/тонна)	С 2005 года, (евро/тонна)	С 2010 года, (евро/тонна)	Минимальный целевой сбор с 2014 года, (евро/тонна)
1.	«Активные» отходы	10	26	54,1	91
2.	«Инертные» отходы	2,9	2,9	2,9	2,9

Хозяйствующие субъекты, эксплуатирующие полигоны для захоронения отходов, несут ответственность за выплату сборов за захоронение отходов на полигонах. Однако они переносят свои издержки на предприятие и местные органы власти за счет повышения обычных тарифов на захоронение отходов. Налог на добавленную стоимость начисляется и на тариф, и на сумму сбора за захоронение отходов на полигонах. Сбор за захоронение отходов на полигонах уплачивается за отходы, вывозимые на полигоны. Он администрируется Государственным управлением Великобритании по налогам и таможенным сборам. В 2010 году доходы от сборов за захоронение отходов на полигонах составили 1,2 млрд евро. Эти средства не являются целевыми и направляются в государственный бюджет. Введение в Великобритании налогового кредита применительно к захоронению отходов было направлено на стимулирование хозяйствующих субъектов, эксплуатирующих полигоны, в части поддержки экологических ориентированных проектов таким образом, чтобы налоговый кредит представлялся в объемах, соответствующих объему инвестиций в подобные проекты (до 20 % налоговых обязательств). С апреля 2005 года две трети валового объема сборов за захоронение отходов на полигонах направляются в новую Программу ресурсоэффективности и, значительно снизилась с момента введения сбора в 1996

году. С 1998 по 2010 годы общая масса отходов, подлежащих захоронению, сократилась почти вдвое — с 90 млн тонн до 46 млн тонн. Валовой объем сборов за захоронение отходов на полигонах за этот период вырос в четыре раза, несмотря на значительное сокращение объемов захоронения отходов (с 31,7 млн тонн до 16 млн тонн). Объясняет это увеличение продолжающийся рост ставок сбора за тонну отходов. Введение сбора предоставило экономические стимулы для переработки отходов, так например в 2009 году на переработку было направлено 51 % (16,5 млн тонн) твердых бытовых отходов.

В Дании сбор за захоронение отходов на полигонах был введен в 1987 году. Первоначально он взимался только на полигонах, принимающих отходы, собранные муниципалитетами у населения, но уже в 1989 году действие сбора было распространено на все полигоны. В 1987 году размер сбора составлял около 5,3 евро/тонна. В последующие годы его размер увеличивался несколько раз - от 21,3 евро/тонна в 1993 году до 63,3 евро/тонна в 2010 году. Сбор взимается с отходов, доставленных на зарегистрированное предприятие, и впоследствии возвращается, если отходы были захоронены соответствующим образом. Сбор уплачивается в качестве дополнения к плате за размещение отходов на полигоне. Каждый квартал владелец полиго-

на перечисляет сумму сбора региональным таможенным и налоговым инспекциям Дании. В 1993 году доход от сбора составил 69 млн евро, в 2010 году – 12 млн евро. Сокращение дохода произошло в основном из-за уменьшения количества вывезенных на полигон отходов с 3,5 млн тонн в 1985 году до 0,8 млн тонн в 2009 году. Доход от сборов поступает в государственный бюджет и не имеет дальнейшего адресного назначения использования [7].

В Ирландии сбор за захоронение отходов на полигонах был введен в действие в 1996 году и выплачивается в качестве дополнения к обычной плате за захоронение отходов на полигонах предприятиями и местными органами. Сбор уплачивается хозяйствующим субъектам, распоряжающимся отходами при размещении их на полигоне, функционирующим на основании лицензии. Первоначальная ставка сбора составляла 15 евро за тонну, в последствии произошел рост с 20 евро в 2008 году до 30 евро в 2010 году. К 1 сентября 2011 года размер ставки сбора за захоронение отходов на полигонах был увеличен до 50 евро, к июлю 2012 года – до 75 евро за тонну. Правом взимания сбора со стороны Министерства охраны окружающей среды, наследия и местного самоуправления, наделены местные органы власти, на территории которых происходит захоронение отходов. Эти средства направляются в экологические фонд, поддерживающий целый ряд мероприятий в области обращения с отходами. Общая масса отходов, направляемых в Ирландию на полигоны для последующего захоронения, сократилась с 1,9 млн тонн в 2001 году до 1,7 млн тонн в 2008 году и в 2009 году оставалась неизменной. При этом образование твердых бытовых отходов выросло с 2,0 млн тонн в 1997 году до 3,4 млн тонн в 2007 году и затем снизилось до 3,0 млн тонн в 2009 году вследствие начавшегося кризиса. Ирландия, не имея собственных мощностей, экспортирует 75 % вторичных ресурсов, предназначенных к переработке. С точки зрения затрат на обработку отходов эта страна является одной из самых дорогих стран для захоронения отходов. Расходы жителей на вывоз отходов составляют от 250 до 350 евро в год с каждой семьи [8].

В Испании специальный сбор за захоронение отходов отсутствует. Однако, статья 16 Закона об отходах Испании дает возможность соответствующим органам власти использовать экономические рычаги для содействия предотвращению образования и разделному сбору отходов, в форме сбора за захоронение твердых бытовых отходов. Кроме того, в соответствии с налоговым законодательством автономные области могут при определенных обстоятельствах вводить собственные налоги и сборы [3]. Так сбор за захоронение твердых бытовых отходов ввела в действие Каталония. Его ставка составляла 10 евро/тонна. Для смешанных твердых бытовых отходов, которые поступали из муниципалитетов, в которых не велась сортировка органических отходов, ставка сбора была установлена в размере 20 евро/тонна. В 2011 году размеры ставки были уве-

личены до 12 и 21 евро/тонна соответственно. Муниципалитеты и любые другие пользователи уплачивают сбор согласно указанным ставкам хозяйствующему субъекту, занятому эксплуатацией объекта обращения с отходами, который отвечает за передачу полученных средств в специальный фонд, созданный правительством Каталонии. Этот фонд перераспределяет полученные средства между муниципалитетами, основываясь на массе образовавшихся отходов и степени их загрязненности) в целях повышения эффективности их деятельности. За первый год после введения (2004 год) доход от сбора составил 32,2 млн евро, с 2006 года начал снижаться и сократился до 25,1 млн евро в 2009 году. Половина собранных средств используется для снижения затрат на обращение с отходами органического происхождения, полученными в результате сортировки населением; остальные – для финансирования сбора отходов органического происхождения и вторичного сырья. Управляющий совет по бытовым отходам ежегодно утверждает инструкции, содержащие критерии использования сбора. С 2004 по 2010 годы 45 млн евро было передано в качестве субсидий местным органам власти для развития раздельного сбора отходов.

В Италии сборы за захоронение отходов на полигонах применяются на региональном уровне с 1996 года, и все регионы обязаны их применять. Законодательство страны регламентирует минимальную и максимальную ставки сбора. Для неопасных отходов, включая твердые бытовые отходы, ставки составляют, соответственно, 5,16 и 25,82 евро/тонна. Наиболее низкие ставки, как правило, применяются в муниципалитетах, реализующих программы раздельного сбора отходов на месте их образования. Ставки сбора устанавливаются региональными властями. Сбор уплачивается хозяйствующими субъектами, занимающимися эксплуатацией полигонов для захоронения отходов непосредственно регионам. Регионы самостоятельно принимают решения о том, как использовать доход, полученный от сбора за захоронение отходов. 90 % дохода поступает в регионы и 10 % – в провинции Италии. Сбор имеет экологический аспект, поскольку регионы должны потратить 20 % дохода от него на совершенствование системы обращения с отходами, финансирование природоохранных органов или защиты природных территорий [4].

Сборы за захоронение отходов используются в большинстве государств - членов Европейского Союза, представляют собой значимый стимул для отказа от захоронения отходов. Они обеспечивают заметный источник доходов, особенно непосредственно после его введения. Собранные средства направляются в общий бюджет государства или местных органов власти, а также используются для финансирования экологически ориентированных проектов включая рекультивацию загрязненных земель и проекты, связанные с обращением с отходами.

#### Библиографический список

1. Дизи М.Д. Испания – страна контрактных отношений в сфере отходов [Текст] / М.Д. Дизи, К.О. Рус // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 2. – С. 50-55.
2. Массаруто А. Итальянский подход к бытовым отходам [Текст] / А. Массаруто // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 5. – С. 64-69.
3. Филимонов Я.И. Рециклинг и сжигание в европейских странах: перспективы развития [Текст] / Я.И. Филимонов // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 6. – С. 59-62.
4. Фишер Кристиан Сборы за захоронение отходов на полигонах: обзор европейской практики [Текст] / Кристиан Фишер, Матиас Ленер, Дэвид Линдсей Маккиннон // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 9. – С. 54-61.
5. Фишер Кристиан Сборы за захоронение отходов на полигонах: обзор европейской практики [Текст] / Кристиан Фишер, Матиас Ленер, Дэвид Линдсей Маккиннон // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 10. – С. 72-77.

6. Фишер Кристиан Сборы за захоронение отходов на полигонах: обзор европейской практики [Текст] / Кристиан Фишер, Матиас Ленер, Дэвид Линдсей Маккиннон // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 11. – С. 58-60

#### References

1. Dizi M.D. Ispaniya – strana kontraktnyh otnoshenij v sfere othodov [Текст] / M.D. Dizi, K.O. Ruls // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 2. – С. 50-55.
2. Massaruto A. Ital'janskij podhod k bytovym othodam [Текст] / A. Massaruto // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 5. – С. 64-69.
3. Filimonov YA.I. Recikling i szhiganie v evropejskih stranah: perspektivy razvitiya [Текст] / YA.I. Filimonov // Твердые бытовые отходы. – 2012. - № 6. – С. 59-62.
4. Fisher Kristian Cbory za zahoronenie othodov na poligonah: obzor evropejskoj praktiki [Текст] / Kristian Fisher, Matias Lener, Dehvid Lindsej Makkinnon // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 9. – С. 54-61.
5. Fisher Kristian Cbory za zahoronenie othodov na poligonah: obzor evropejskoj praktiki [Текст] / Kristian Fisher, Matias Lener, Dehvid Lindsej Makkinnon // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 10. – С. 72-77.
6. Fisher Kristian Cbory za zahoronenie othodov na poligonah: obzor evropejskoj praktiki [Текст] / Kristian Fisher, Matias Lener, Dehvid Lindsej Makkinnon // Твердые бытовые отходы. – 2013. - № 11. – С. 58-60

## РАСЧЕТЫ РИСКА ДОХОДНОСТИ МЕЛИОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ORACLE CRYSTAL BALL

**Юрченко И.Ф.**, д.т.н., доцент, главный научный сотрудник, Всероссийский научно – исследовательский институт гидротехники и мелиорации имени А.Н. Костякова

**Аннотация:** Характеризуются теория и практика учета рисков эффективности антропогенного воздействия мелиораций методом имитационного моделирования (методом Монте – Карло). Представлен пример расчета риска доходности мелиоративных мероприятий методом Монте – Карло в среде программного продукта Oracle Crystal Ball. Показана необходимость широкого развития практики учета рисков прогнозируемой эффективности от внедрения планируемых инновационных мероприятий.

**Ключевые слова:** мелиоративные мероприятия, риск, метод Монте-Карло, Oracle Crystal Ball.

**Abstract:** The theory and practice of the risk estimation for the impact of the land reclamation using simulation method (Monte – Carlo) are described in the paper. An example of the risk estimation of the land reclamation profitability on the base of Monte – Carlo method, using the software product Oracle Crystal Ball, has been given. The demand for the widespread development of the practice of the risk- predicted estimation for the planned innovation activities is shown.

**Keywords:** land reclamation activities, risk, Monte Carlo simulation, Oracle Crystal Ball.

Риски мелиоративных инвестиционных проектов представляют серьезную угрозу для хозяйственной деятельности, приводящую к финансовым убыткам, утрате репутации и потере общественного доверия, невозможности выполнения основных бизнес-процессов и к другим видам ущерба. В условиях современных реалий переходного периода экономики страны и становления рыночных отношений многократно возрастает актуальность задачи оценки рисков прогнозируемой действенности планируемых мелиоративных мероприятий, что обеспечивает контроль доходности и принятие качественных решений [9,13,14,22].

К сожалению, приходится отмечать отсутствие в сфере мелиорации должного развития теории и практики учета рисков эффективности ее антропогенного воздействия [7]. Вместе с тем опыт сопредельных успешных отраслей отечественной и зарубежной экономики свидетельствует о целесообразности использования в действующей системе оценки рисков планируемых инвестиций метода имитационного моделирования (метода Монте – Карло) [1-6,8,12-13,17,18]. К достоинствам метода относятся: соответствие требованиям международных стандартов, методологии и алгоритмам определения рисков, возможность осознания пользователем содержательной части процедур риска, которому предоставляется достаточно подробное описание процессов и требуемых действий, и обеспечивается учет его предпочтений в процесс расчетов.

Фактором, сдерживающим широкое практическое применение метода, оставалась трудоемкость оценки, требующей многочисленных расчетов. К настоящему времени разработано немало инструментариев для автоматизации процедур оценки рисков, в том числе и выполняемых методом Монте – Карло: AIE, @RISK, Oracle Crystal Ball, Risk Solver Engine, SAS, SPSS, XLS@M, SPSS, GNU OCTAVE, Callio Secura 17799, Proteus Enterprise, RA2, vsRisk COBRA, CRAMM, FRAP, RiskWatch, MSAT, ГРИФ, CORAS и ряд других, которые с разной степенью полноты охарактеризованы в специальной литературе [1,2,5,15].

Указанные методы делятся: на качественные, оценивающие риск по определенной шкале (уровень риска высокий, средний, низкий); количественные, оценивающие риски по числовому значению показателя, и смешанные. Анализ реализованных подходов к построению инструментариев для расчетов рисков инвестиционной политики организации показывает, что нет однозначности в оценках их действенности и выбор программного комплекса для выполнения конкретных расчетов, прежде все-

го, определяется целевыми установками и возможностями хозяйственного производства. Изучение степени автоматизации управления, уровня финансовой обеспеченности, наличия соответствующих специалистов и т. п. показателей развития системы оценки эффективности мелиоративной деятельности позволило установить для начального периода становления практики оценки рисков доходности перспективность использования инструментария Crystal Ball, в настоящее время принадлежащего корпорации Oracle [2, 5].

Программный комплекс Oracle Crystal Ball (разработчик компания Decisioneering, США) базируется на научно – обоснованной теории, реализованной в формате информационной технологии, являющейся удобным практическим инструментарием, который отличающегося доступностью, релевантностью предоставляемых промежуточных расчетов, прозрачностью, простотой и наглядностью окончательного результата [11]. Включает таблицы предикативного моделирования и оптимизации, обеспечивает изучение определяющих параметров, влияющих на степень риска, и поддержку управленческих решений в условиях высокой степени неопределенности рыночных факторов. Crystal Ball функционирует на базе электронных таблиц Excel пакета Microsoft Office, с успехом конкурируя программными продуктами аналогичного уровня иерархии, имеет многочисленных потребителей. Разработчик предоставляет техническую и технологическую поддержку в реализации программного комплекса.

Использование Crystal Ball Crystal Ball показано в настоящей работе для расчета рисков экономического эффекта, прогнозируемого от внедрения комплекса компьютерных моделей планирования и оперативного управления водораспределением на межхозяйственных оросительных системах [10,19-21, 23].

Разработанные компьютерные модели управления водопользованием изучались в условиях опытно – производственной проверки для решения актуальных задач водораспределения на объектах эксплуатации организаций мелиоративного водохозяйственного комплекса Северо –Кавказского федерального округа с общей площадью орошения 263,79 тыс.га [21].

В результате проведения научно-исследовательских и пуско-наладочных работ установлено, что применение компьютерных моделей водораспределения на межхозяйственных оросительных системах, обеспечивая наличие своевременной и надежной информации, сократило объем

непродуктивных сбросов, в среднем, на 400 м<sup>3</sup>/га (от 300 м<sup>3</sup>/га до 500 м<sup>3</sup>/га). Удельная годовая экономия затрат на водоподачу от внедрения, состав-

ляющая весомую долю доходности предприятия, определялась для показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Годовая экономия затрат от внедрения автоматизированных технологий управления водопользованием

Показатели	Значения
Экономия водных ресурсов (ЭВ)	400 м <sup>3</sup> /га
Стоимость водоподачи (СВ)	0,38 руб/ м <sup>3</sup>
Годовая экономия затрат (Э = ЭВ * СВ)	152 руб/га

Согласно экспертной оценке ожидаемая экономия воды и стоимость водоподачи, изменяясь по годам в зависимости от природно-климатических условий года, эффективности производственных

процессов и технологий, рыночной конъюнктуры и др. факторов, могут быть представлены с вероятностью 90% данными, приведенными в таблице 2.

Таблица 2 - Ожидаемые значения показателей экономии затрат

Показатели	Значения
Экономия водных ресурсов (ЭВ)	от 250 м <sup>3</sup> /га до 500 м <sup>3</sup> /га
Стоимость водоподачи (СВ)	0,2 руб/ м <sup>3</sup> до 45 руб/ м <sup>3</sup>
Годовая экономия затрат	Э = ЭВ * СВ руб./га

Для оценки вероятности риска снижения планируемой доходности выполнялись процедуры: формирования модели в программной среде Crystal Ball, установления показателей распределения значимых переменных, определение результирующей переменной и условий моделирования, запуск расчетов.

Формирование модели. На листе Excel размещается зависимость для вычисления снижения затрат от внедрения комплекса компьютерных программ планирования и оперативного управления водораспределением, наименования изменяющихся показателей и их средние значения (рис. 1).

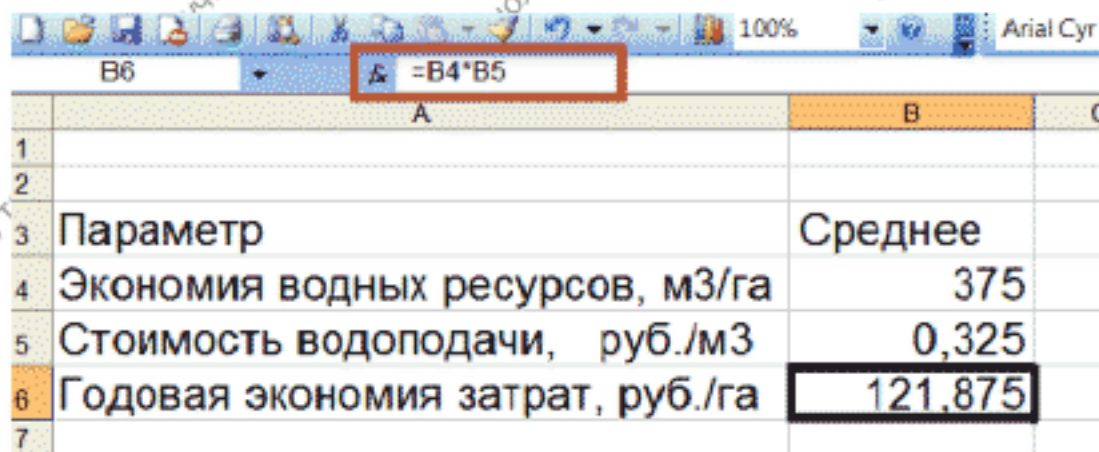


Рисунок 1. Исходные данные для расчета риска

Снижение затрат (зависимая переменная) представлено функцией двух изменяющихся переменных: экономии объемов и стоимости удельной водоподачи.

Установление показателей распределения значимых переменных осуществляется с помощью раздела Define строки меню программного комплекса Crystal Ball (рисунок 2,3). Выбираются последовательно ячейки идентифицируемого параметра (B4 или B5) и активизируется (щелчком мыши) опция Define Assumption из раздела Define. В открывшемся окне Distribution Gallery (рисунок 2) пользователю предоставляется множество вероятностных распределений в составе 22 компонент, которые характеризуют наиболее распространенные симметричные (нормальное, постоянное, треугольное и др.) и несимметричные (пошаговое распределение) распределения.

Выбор распределения, вероятности для факторов модели и определение его параметров играет важную роль при оценке эффективности инвестиционных решений. В настоящем примере в расчетах

риска для описания каждой переменной: экономии объемов водных ресурсов и удельной стоимости водоподачи, принята функция нормального распределения (Normal), для характеристики которой достаточно знания Mean (среднего значения) и Std. Dev (стандартного отклонения от среднего значения) (рисунок 3). С учетом задания данных расчета в формате 90%-ного доверительного интервала зависимости для определения Mean и Std. Dev имеют вид (1) и (2):

$$\text{Mean (Среднее значение)} = (\text{Верхняя граница 90\%-ного дов. интерв.} + \text{Нижняя граница 90\%-ного дов. интерв.}) / 2; \quad (1)$$

$$\text{Std. Dev. (Стандартное отклонение от среднего значения)} = (\text{Верхняя граница 90\%-ного дов. интерв.} - \text{Нижняя граница 90\%-ного дов. интерв.}) / 3,29 \quad (2)$$

Результаты расчетов для значимых переменных модели снижения затрат, используемые для работы с Crystal Ball (рисунок 3), приведены в таблице 3.



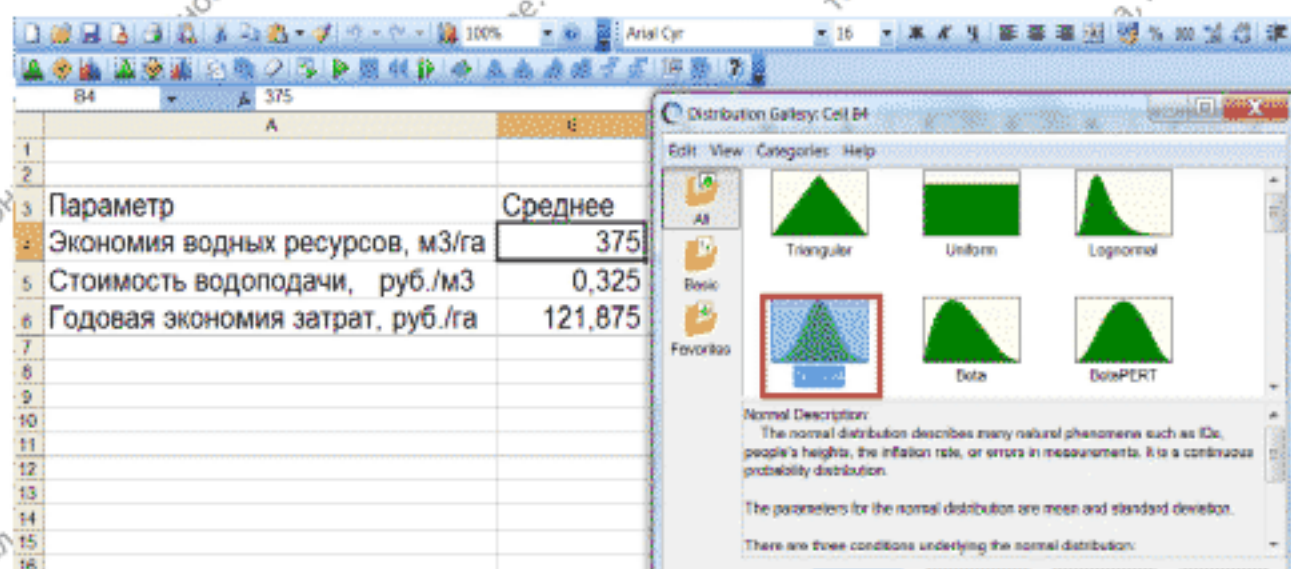


Рисунок 2 - Выбор нормального распределения для параметра «Экономия водных ресурсов»

Таблица 3 - Параметры функции распределения для значимых показателей модели снижения затрат

Параметр	Границы 90%-ного доверительного интервала	Среднее значение	Стандартное отклонение от среднего значения
Экономия водных ресурсов (ЭВ)	от 250 м <sup>3</sup> /га до 500 м <sup>3</sup> /га	375	75,99
Стоимость водоподачи (СВ)	0, 2 руб./ м <sup>3</sup> до 45 руб./ м <sup>3</sup>	0,325	0,076
Годовая экономия затрат	$\Sigma = ЭВ \cdot СВ$ руб./га		

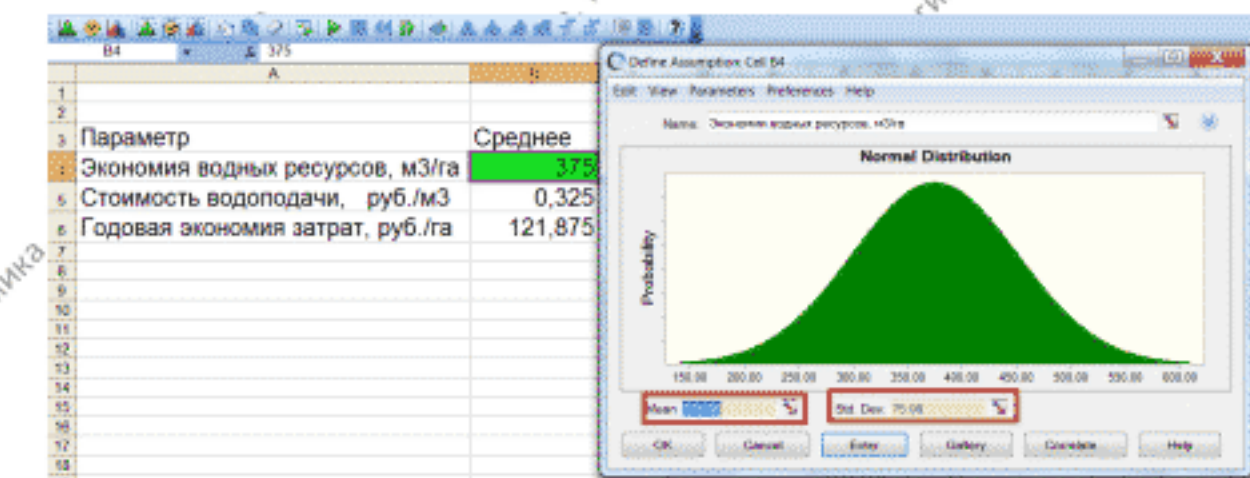


Рисунок 3 - Выбор параметров нормального распределения

Определение результирующей переменной выполняется с помощью опции Define Forecast из раздела Define меню (рисунок 4), которая активируется щелчком мыши для ячейки, содержащей результи-

рующую переменную (B6). В поле «Units», открывшегося окна, указывается ссылка на ячейку (рис. 4).

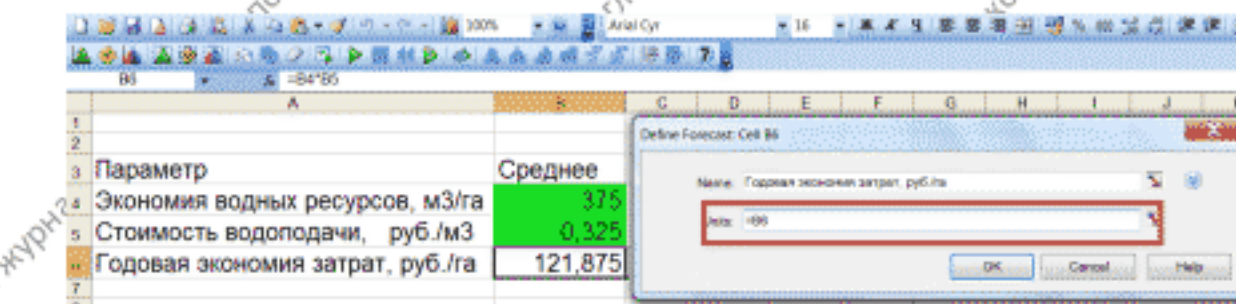


Рисунок 4 - Определение результирующей переменной

Назначение параметров расчетов, обеспечивающих число итераций модели, не является обязательной процедурой, так как этот параметр задается в среде Crystal Ball по умолчанию равным 1000. Увеличение числа итераций выполняется в поле

«Number of trials to run» опцией Run Preferences раздела меню Ran. Большее количество итераций обеспечивает большую надежность результата. В данных расчетах количество итераций принималось равным 30000 (рисунок 5).

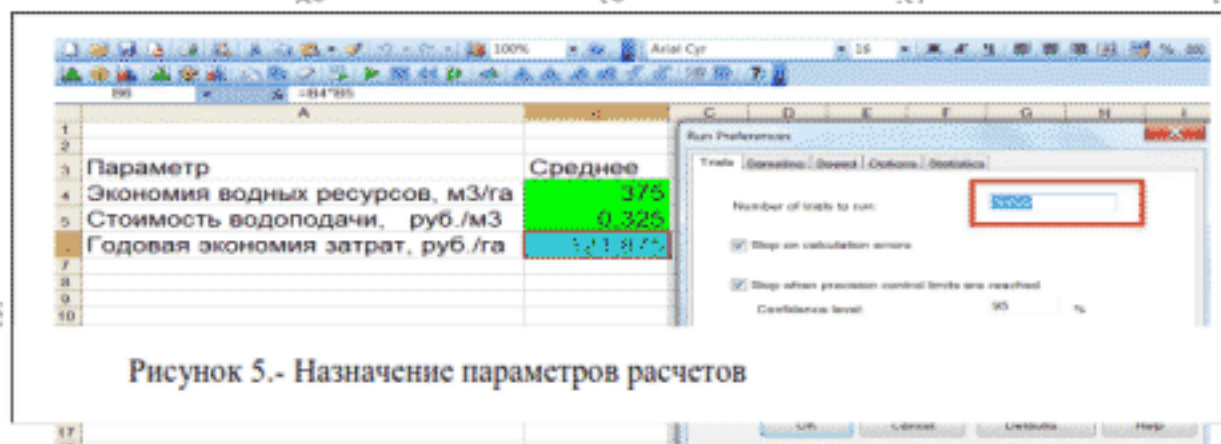


Рисунок 5.- Назначение параметров расчетов

Запуск расчетов осуществляется опцией Start Simulation раздела Ran меню программного продукта. Результаты расчета выдаются в зависимости от

предпочтений пользователя в одном из характерных для Crystal Ball формате (рис. 6).

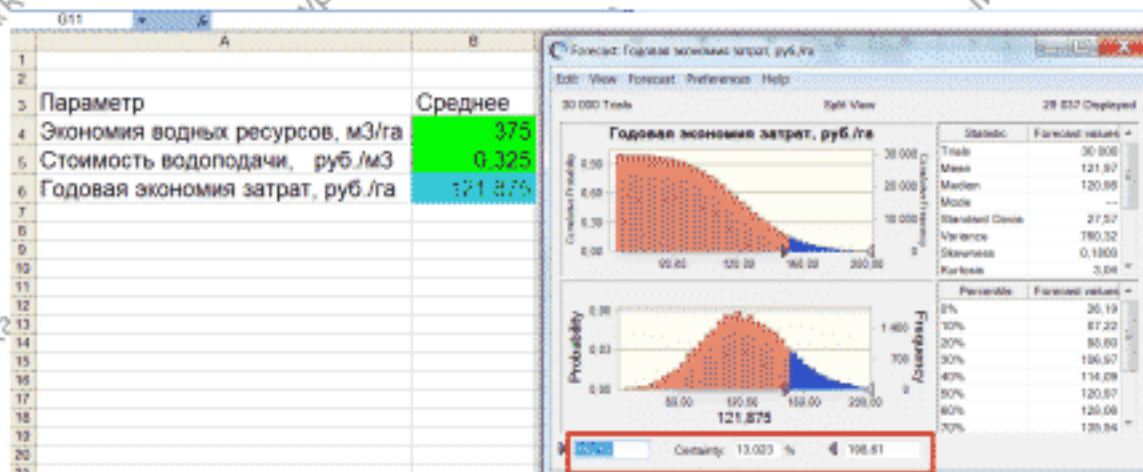


Рисунок 6 - Распределение вероятности экономии затрат

Очевидно, что вероятность заявленной экономии затрат в сумме 152 руб./га и выше составляет порядка 13% (рисунок 6). Вероятность достижения

значений экономии затрат в интервале, превышающем среднюю величину 121,87 руб./га, но ниже 152 руб./га - 35,5 % (рисунок 7).

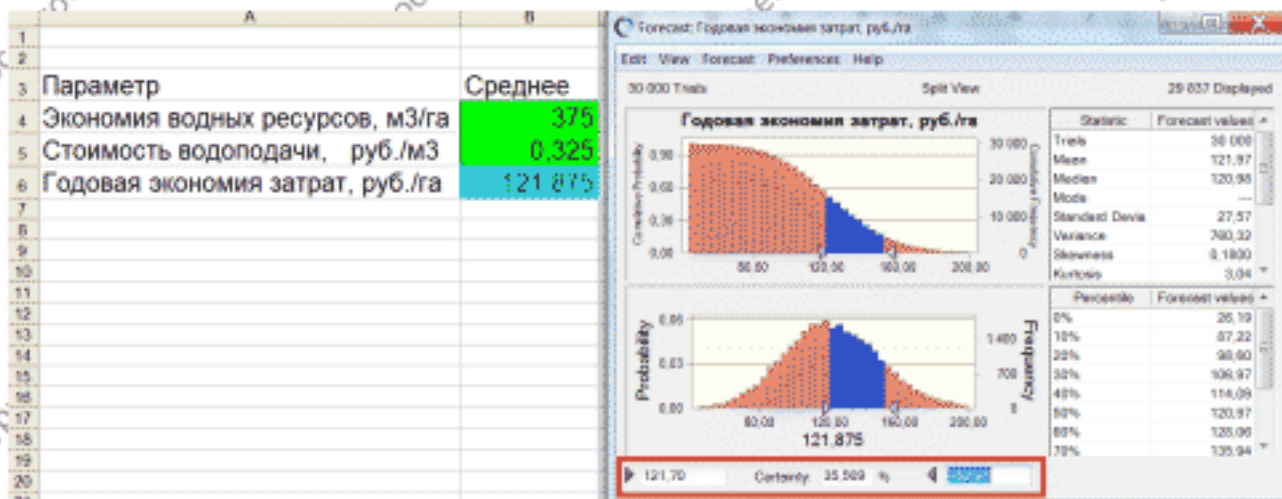


Рисунок 7 - Вероятность риска снижения доходности от внедрения комплекса моделей

Следовательно, уровень риска снижения прогнозируемой доходности от внедрения комплекса компьютерных моделей планирования и оперативного управления водораспределением оценивается, как достаточно высокий (выше среднего) [16]. Это требует максимум внимания хозяйствующих субъектов к культуре реализации производственных процессов и технологий, а также и к рыночной конъюкту-

ре, определяющих изменчивость результата в первую очередь. Учет этих факторов необходим и для определения объемов внедрения предлагаемых технологических совершенствований.

Возвращаясь к функциональным возможностям Crystal Ball, следует отметить, что данные расчетов можно воспроизводить, используя опцию View Charts раздела Analyze строки меню (рисунок 8).

Параметр	Среднее
Экономия водных ресурсов, м3/га	375
Стоимость водоподачи, руб./м3	6,325
Годовая экономия затрат, руб./га	121,875

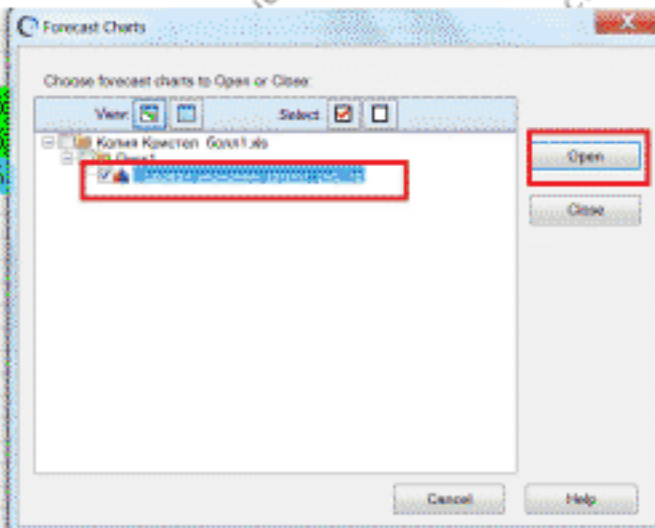


Рисунок 7 - Воспроизведение результатов расчета

Обеспечена также возможность создавать отчет о расчете риска в файле Excel при помощи опции

Create Report раздела Analyze меню программы (рис. 9).

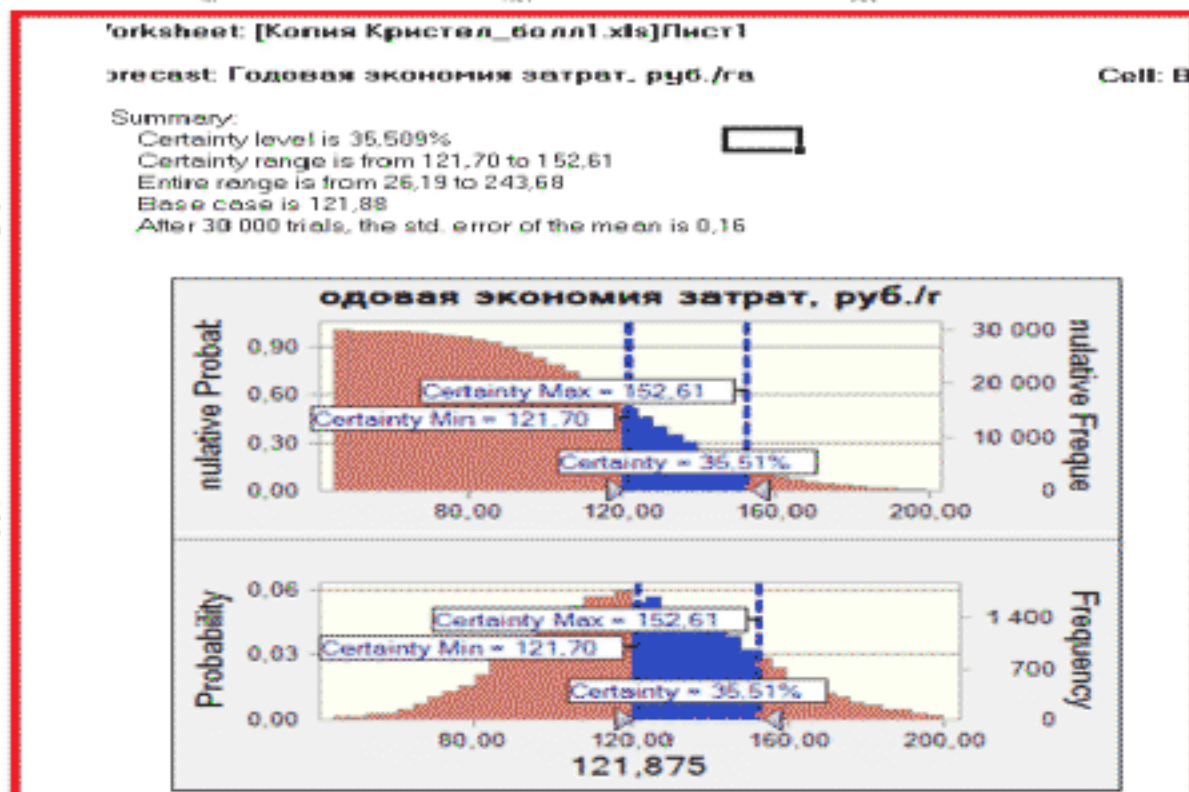


Рисунок 9 - Фрагмент отчета

Таким образом, выполненный анализ и осуществленные расчеты риска экономической эффективности конкретных мероприятий в практике ирригационного водохозяйственного комплекса однозначно показали необходимость всесторонней и глубокой оценки действенности планируемых меро-

приятий, что пойдет на пользу возрождающейся инновационной деятельности, обеспечивая высокое качество принимаемых стратегических решений и, как следствие, конкурентоспособность и жизнеспособность сферы мелиорации.

**Библиографический список**

1. Астахов, А. Искусство управления информационными рисками/А. Астахов.- ДМК Пресс. -2010. -312с.
2. Багузин, С. В. Использование метода Монте –Карло для расчета риска /С. В. Багузин [электронный ресурс]// <http://baguzin.ru/wp/?s=ORACLE+CRYSTAL+BALL&x=14&y=16>
3. Баранова, Е. К. Методика анализа и оценки рисков информационной безопасности/Е. К. Баранова// Образовательные ресурсы и технологии. -2015. - №1(9).-С.73-79.
4. Батьковский А. М., Батьковский М. А. Методы прогнозирования риска реализации инновационных проектов в оборонно-промышленном комплексе //Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2016 г., г. Тюмень). – №. 4 ч.4. – С. 1.
5. Дуглас У Хаббард Как измерить всё, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе. - «Олимп-Бизнес». -2009. -298 с.
6. Ломакин, Ю. А. Методики оценки рисков и их программные реализации в компьютерных сетях/ Ю. А. Ломакин// Молодой ученый. -2013. -№2 (49). – С. 43-46.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (мелиорации сельскохозяйственных земель. РД АПК3.00.01.003-03.
8. Мукаев, Р. Х. Оценка рисков инвестиционных проектов разработки нефтяных месторождений методом имитационного моделирования (Монте-Карло)/ Р. Х Мукаев //Тенденции и перспективы развития науки XXI века. -- 2015.-№1. – С. 64.
9. Никитин, И. Д. Учет фактора времени, неопределенности и рисков при расчетах эффективности в мелиорацию / И. Д. Никитин, Э. Н. Артемьева, Е. Е. Григорашенко// Агротехника. – 2014. - № 2(14). –С.28-35.
10. Носов, А. К. Выявление потенциально опасных ГТС сферы мелиораций / А. К. Носов, И. Ф. Юрченко//Пути повышения эффективности орошаемого земледелия: сб. науч. тр./ ФГБНУ «РосНИИРМ». – Новочеркасск: Геликон, 2013. – Вып. 51. – С. 101-110.
11. Oracle Crystal Ball, Getting Started Guide, Release 11.1.1.00. Copyright © 1988, 2008, Oracle.
12. Петова А. Ю. Оценка риска инвестиционного проекта [электронный ресурс] //Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
13. Сазонов, А.А. Применение метода Монте -Карло для моделирования экономических рисков в проектах/ А.А. Сазонов, М.В. Сазонова // Наука и современность. – 2016. -№43.-С. 229-232.
14. Санникова, М. О. Теоретические основы процесса оценки рисков мелиоративных инвестиционных проектов / М. О. Санникова, В. А. Ярославский// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 5 (44). -С. 136 -140.
15. Средство оценки безопасности Microsoft Security Assessment Tool (MSAT). <http://technet.microsoft.com/ru-ru/security/cc185712.aspx>
16. Туриачев, Е. С. Методические проблемы количественного определения рисков инвестиционных проектов //Анализ эффективности инвестиций. – 2006. – №. 3. – С. 45-58.
17. Цангутали С. А. Оценка рисков реальных инвестиций //Экономика. Налоги. Право. – 2013. – №. 4. –С. 32-37.
18. Шумилова, В.М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании/ В.М. Шумилова// Проблемы современной экономики. – 2010. – №. 3. -С. 251-256.
19. Юрченко, И. Ф. Эксплуатационный мониторинг мелиоративных систем для поддержки управленческих решений /И. Ф. Юрченко//Мелиорация и водное хозяйство. -2004.-№4.- С. 48-52.
20. Юрченко, И. Ф. Научные информационные технологии в мелиоративной деятельности/ И. Ф. Юрченко//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2005. - №3. - С.9-13.
21. Юрченко, И.Ф. Система поддержки принятия решений по водораспределению на базе Веб технологий/И.Ф.Юрченко, В.В.Трунин//Научный журнал Российского НИИ Проблем мелиорации. - 2014. - №2(14). – С.87-97.
22. Юрченко, И. Ф. Оценка рисков мелиоративных инвестиционных проектов/ И. Ф. Юрченко, А. К. Носов//Мелиорация и водное хозяйство. -2014.-№2.- С.6-10.
23. Юрченко, И. Ф. Водосберегающая технология планирования технической эксплуатации мелиоративных систем/И. Ф. Юрченко//Водное хозяйство России: проблемы, технологии, управление. -2016. -№5. - С. 76-88.

**References**

1. Astahov, A. *Iskusstvo upravleniya informacionnyimi riskami*/A. Astahov.- DMK Press. -2010. -312s.
2. Baguzin, S. V. *Ispol'zovanie metoda Monte –Karlo dlya rascheta riska* /S. V. Baguzin [elektronnyj resurs]// <http://baguzin.ru/wp/?s=ORACLE+CRYSTAL+BALL&x=14&y=16>
3. Baranova, E. K. *Metodika analiza i ocenki riskov informacionnoj bezopasnosti*/E. K. Baranova// *Obrazovatel'nye resursy i tekhnologii*. -2015. - №1(9).-S.73-79.
4. Bat'kovskij A. M., Bat'kovskij M. A. *Metody prognozirovaniya riska realizacii innovacionnyh projektov v oboronno-promyshlennom komplekse* //Fundamental'nye problemy nauki: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (15 maya 2016 g., g. Tyumen'). – №. 4 ch.4. – С. 1.
5. Duglas U Habbarд *Kak izmerit' vsyo, chto ugodno. Ocenka stolimosti nematerial'nogo v biznese*. - «Olimp-Biznes». -2009. -298 s.
6. Lomakin, YU. A. *Metodiki ocenki riskov i ih programmnye realizacii v komp'yuter-nyh setyah*/ YU. A. Lomakin// *Molodoy uchenyj*. -2013. -№2 (49). – S. 43-46.
7. *Metodicheskie rekomendacii po ocenke ehffektivnosti investicionnyh projektov melioracii sel'skhozajstvennyh zemel'*. RD АПК3.00.01.003-03.
8. Mukaev, R. H. *Ocenka riskov investicionnyh projektov razrabotki nefnyanyh mesto-rozhdenij metodom imitacionnogo modelirovaniya (Monte-Karlo)*/ R. H Mukaev //Tendencii i perspektivy razvitiya nauki XXI veka. – – 2015.-№1. – С. 64.
9. Nikitin, I. D. *Uchet faktora vremeni, neopredelennosti i riskov pri raschetah ehffektivnosti v melioraciju* / I. D. Nikitin, Z. N. Artem'eva, E. E. Grigorashenko// *Agrofizika*. – 2014. - № 2(14). –С. 28-35.

10. Nosov, A. K. Vyavlenie potencial'no opasnykh GTS sfery melioratsii / A. K. Nosov, I. F. Yurchenko // Puti povysheniya effektivnosti oroshaemogo zemledeliya: sb. nauch. tr. / FGBNU «RosNIIPM». – Novocherkassk: Gelikon, 2013. – Vyp. 51. – S. 101-110.
11. Oracle Crystal Ball, Getting Started Guide, Release 11.1.11.00. Copyright © 1988, 2008, Oracle.
12. Popova A. YU. Ocenka riska investitsionnogo proekta [elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
13. Sazonov, A.A. Primenenie metoda Monte -Karlo dlya modelirovaniya ehkonomicheskikh riskov v proektah/ A.A. Sazonov, M.V. Sazonova // Nauka i sovremennost'. – 2016. -№43.-S. 229-232.
14. Sannikova, M. O. Teoreticheskie osnovy processa ocenki riskov meliorativnykh in-vestitsionnykh proektov / M. O. Sannikova, V. A. Yarovskij // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2012. – №. 5 (44). -S. 136 -140.
15. Sredstvo ocenki bezopasnosti Microsoft Security Assessment Tool (MSAT). <http://technet.microsoft.com/ru-ru/security/cc185712.aspx>
16. Turmachev E. S. Metodicheskie problemy kolichestvennogo opredeleniya riskov investitsionnykh proektov // Analiz effektivnosti investitsij. – 2006. – №. 3. – S. 45-56.
17. Gamutali S. A. Ocenka riskov real'nykh investitsij // EHkonomika. Nalogi. Pravo. – 2013. – №. 4. –S. 32-37.
18. SHumilova, V.M. Vybór optimal'noj metodiki ocenki finansovykh riskov dlya neftegazodobyvayushchej kompanii/ V.M. SHumilova // Problemy sovremennoj ehkonomiki. – 2010. – №. 3. -S. 251-256.
19. Yurchenko, I. F. EHkspluatatsionnyj monitoring meliorativnykh sistem dlya podderzhki upravlencheskikh reshenij / I. F. Yurchenko // Melioratsiya i vodnoe hozyajstvo. –2004.-№4.- S. 48-52.
20. Yurchenko, I. F. Naukoemkie informatsionnye tekhnologii v meliorativnoj deyatel'nosti/ I. F. Yurchenko // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2005. - №3. - S.9-13.
21. Yurchenko, I.F. Sistema podderzhki prinyatiya reshenij po vodoraspredeleniyu na baze veb tekhnologii/ I.F.Yurchenko, V.V.Trubin // Nauchnyj zhurnal Rossijskogo NII Problem melioratsii. 2014. - №2(14). - S.87-97.
22. Yurchenko, I. F. Ocenka riskov meliorativnykh investitsionnykh proektov/ I. F. Yurchenko, A. K. Nosov // Melioratsiya i vodnoe hozyajstvo. -2014.-№2.- S.6-10.
23. Yurchenko, I. F. Vodosberegayushchaya tekhnologiya planirovaniya tekhnicheskoy ehkspluatatsii meliorativnykh sistem/ I. F. Yurchenko // Vodnoe hozyajstvo Rossii: problemy, tekhnologii, upravlenie. -2016. -№5. - S. 76-88.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК КАТЕГОРИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Ядранский Д.Н.**, Уральский государственный экономический университет  
**Чумаков Е.В.**, Уральский государственный экономический университет

**Аннотация:** В статье рассмотрена категория «интеллектуальный капитал» сформулирована проблема ее сопоставления в рамках существующей экономической парадигмы с категорией экономической капитал. Обозначены основные направления трансформации интеллектуального капитала в экономике знаний. Предложена авторская схема и раскрыт принцип самовозрастания стоимости применительно к интеллектуальному капиталу. Сформулированы универсальные принципы интеллектуального капитала в современной экономике на которых должны базироваться методы управления интеллектуальным капиталом.

**Ключевые слова:** Интеллектуальный капитал, капитализация, самовозрастание стоимости, капитал, проблема.

**Abstract:** The article considers the category of "intellectual capital" formulated the problem of mapping in the framework of the existing economic paradigm with the category of economic capital. The basic directions of transformation of intellectual capital in the knowledge economy. The author proposes his own scheme and revealed the principle of self-expansion value in relation to intellectual capital. Formulated universal principles of intellectual capital in the modern economy to build methods of intellectual capital management.

**Keywords:** Intellectual capital, capitalization, cost of self-expansion, capital, problem.

**Актуальность темы.** Социально-экономические трансформации обуславливают все более широкое распространение экономики знаний. И хотя современные научные поиски сконцентрировались в направлении экономики знаний, базовые экономические категории остаются принципиально неизменными. Вследствие этого, до настоящего времени, общая экономическая модель общества не претерпела принципиальных изменений и является продолжением парадигмы индустриальной экономики. В условиях экономики знаний, по нашему мнению, проблематично апеллировать категориями добавленной стоимости, которая является продуктом приращения, несвязанной существующими экономическими методами, интеллектуальной деятельности. В процессе модернизации экономической науки происходит модернизация существующих категорий, а так же синтез новых категорий. Так категория индустриальной экономической парадигмы – «капитал», в современной парадигме увязывается с категорией – «интеллект», интегрируясь в «интеллектуальный капитал». В трудах различных авторов эффективность подобной интеграции обосновывается достаточно полно, однако эффективность подобной интеграции, по-прежнему, требует научного осмысления.

Одни из основоположников теории интеллектуального капитала, Лейф Эдвинссон и Майкл Мэлоун, описывая структуру рыночной стоимости связывали интеллектуальный и финансовый капитал, уравнивая их по степени влияния на конечный результат [1, 2]. По сути, можно констатировать, что авторы рассматривают ту же марксистскую систему факторов производства – личный и вещественный фактор [3, с. 195]. При этом факторы производства характеризуются количественно, в частности в силу своей измеримости.

По мнению российского ученого А.Козырева, методы измерения интеллектуального капитала представлены Карлом-Эриком Свейби на его персональном сайте, где 25 методов, сгруппированных в 4 категории. Среди указанных категорий автор выделяет:

Методы прямого измерения интеллектуального капитала – к которым относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов ИК.

Методы рыночной капитализации – рассматриваемый как разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Методы отдачи на активы – как отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании – ROA компании – сравнивается с аналогичным

показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от ИК, полученная разность умножается на материальные активы компании.

Метод подсчета очков – в котором, идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. [4]. Однако, сама логика подобного подхода ориентирована на капитализацию интеллектуального капитала, что очевидно для индустриальной экономики, однако не всегда оправдано для экономики знаний. В частности такое несоответствие заключается в потенциальной возможности использования знаний, в условиях перманентно меняющейся внешней конъюнктуры.

**Постановка проблемы исследования.** Таким образом, существует необходимость попробовать переосмыслить роль и логику оценки интеллектуального капитала предприятия с учетом специфики тенденций современной экономики знаний. Следует также отметить, что для индустриальной экономики материальные (вещественные, по Марксу) факторы составляли основную часть в капитале предприятия, в современной экономике знаний, роль материальных факторов часто снижается, а в некоторых случаях – минимальна. Следовательно возникает вопрос о характере приращения стоимости.

**Изложение материала.** На сегодняшний день все большая часть ученых укрепляется во мнении, что значительные вложения в оборудование, в частности технологическое, без учета интеллектуального потенциала сотрудников, могут получить лишь минимальный выигрыш в производительности. Однако, дискуссионность данного факта заключается в том, что в современных условиях все более очерчивается разлом между двумя направлениями развития трудовой сферы, обусловленный НТП. Так, с одной стороны, происходит увеличение удельного веса творческой работы (требующей постоянного увеличения интеллекта исполнителей) и, одновременно, увеличением удельного веса стандартизированных работ операторского характера (требующие четкого выполнения стандартизированных, рутинных задач). Для первой группы работ сформулированное требование к росту интеллектуального капитала в полной мере оправданно, однако, для второй группы речь в большей мере идет о стандартизации интеллектуальных требований. Очевидно, что во втором случае, логика прироста добавленной стоимости будет соответствовать принципам прироста в индустриальной экономике, а следовательно, методы предложенные К. Свейби, в полной мере приме-

нимы, а так же сохраняется связь между личными и вещественными факторами производства. В случае с творческой работой, связь между вещественными и личными факторами – неочевидна, а соответственно, неочевидны силы, обеспечивающие прирост добавленной стоимости.

В информационной экономике в отличие от экономики индустриальной, растет потребность не столько в новой или обновленной продукции, сколько в новом представлении о этой продукции. Следовательно, при обновлении оборудования, нет принципиальной необходимости в значительных затратах на переоборудование технологических цепочек, а следовательно и в лицах, привлекаемых к этим цепочкам. В основе отличия информационной от индустриальной экономики лежит тот факт, что существуют объективные ограничения для роста добавленной стоимости вызванные потребностями технологического процесса. В отличие от этого, интеллектуальный труд, использующий преимущественно человеческий мозг имеет безграничный потенциал в плане роста добавленной стоимости. Однако, такой рост порождает вопрос распределения добавленной стоимости между секторами реальной и информационной экономики, а также между исполнителями труда, различной интеллектуальной сложности.

В традиционной экономической теории, сформировавшейся от Адама Смита до Карла Маркса, заложились основы понимания товарно-денежных отношений, существует схема денежного обращения, ставшая, по сути, классической:  $T - D - T$ .

По К.Марксу – «стоимость становится ... субъектом некоторого процесса, в котором она, постоянно меняя денежную форму на товарную и обратно, сама изменяет свою величину, отталкивает себя как прибавочную стоимость от себя самой как первоначальной стоимости, самовозрастает» [3]. Однако, указанная фраза подразумевает, обязательную конвертацию формы. При этом, рассматривая «капитал» с марксистских позиций как самовозрастающую стоимость, следует констатировать, что в информационной экономике данная схема может приобретать вид:

$$C_n - D - C_n \quad (1),$$

где  $C_n$  – стоимость использования человеческого интеллекта. Именно человеческий интеллект выступает исходной формой и одновременно создает условия для самовозрастания стоимости.

Базируясь на логике К.Маркса о том, что «рабочий на протяжении всей своей жизни есть не что иное, как рабочая сила, что поэтому все время, которым он располагает, естественно и по праву есть рабочее время и, следовательно, целиком принадлежит процессу самовозрастания стоимости капитала» [3, с. 161], можно предложить новую логику представления относительно прироста стоимости при помощи интеллектуального капитала.

По нашему мнению, в рамках информационного трудового процесса целесообразно трудовые функции (шире – сфер профессиональной деятельности) разделить на две группы:

- креативно-ориентированные (требующие постоянного использования творческой составляющей человеческого интеллекта);
- стандартизированные (требующие стандартизированного воспроизводства предустановленных параметров).

В рамках указанных групп представители первой, непосредственно используют свой интеллектуальный капитал для создания добавленной стоимости. Процесс создания (появления) добавленной стоимости в данном случае, заключается в создании условий для творческой реализации интеллектуального капитала. В этом процессе сам интеллект вы-

ступает в роли природного и материального ресурса, а способ его применения представляет собой трудовую деятельность (процесс).

Представители второй группы – выполняя стандартизированные функции ориентированы на репродуктивное использование интеллекта и в этом смысле их деятельность схожа с использованием трудовых навыков рабочих, занятых в материальном производстве. При этом, нам не видится возможность самостоятельного появления добавленной стоимости в результате выполнения стандартизированного набора трудовых функций. Следовательно, нами ставится вопрос о возможности рассматривать указанную деятельность как интеллектуальный капитал.

Следуя К.Марксу, «стоимость становится здесь субъектом некоторого процесса, в котором она, постоянно меняя денежную форму на товарную и обратно, сама изменяет свою величину, отталкивает себя как прибавочную стоимость от себя самой как первоначальной стоимости, самовозрастает. Ибо движение, в котором она присоединяет к себе прибавочную стоимость, есть ее собственное движение, следовательно, ее возрастание есть самовозрастание» [3]. Указанное утверждение в условиях информационной экономики также требует некоего уточнения в контексте движущих сил (причин) процесса самовозрастания стоимости.

По нашему мнению, процесс (доступ к процессу) использования интеллектуального капитала как раз и обеспечивает появление добавленной стоимости в информационной экономике. Не финансовый капитал, не средства производства и даже не трудовые ресурсы в классическом понимании. Именно процесс непосредственной интеллектуальной деятельности в конкретном месте и в конкретное время представляет собой «организацию информационного производства». Следовательно, для приращения стоимости условием является, создание условий для эффективного использования интеллектуального капитала. В таком случае внутреннее содержание процесса использования интеллектуального капитала может быть охарактеризовано схемой:

$$\text{ИНФОРМАЦИЯ} - \text{ЗНАНИЕ} - \text{ДОХОД} \quad (2).$$

При этом интеллектуальная составляющая имеет значение как на первой (в процессе работы с информацией) так и на второй (в ходе приращения нового знания) стадиях указанной схемы.

М. Критский полагает, что особенностью интеллектуального научного труда является не просто знание. Оно может отделяться от человека в предметной форме. При этом, знание может и преобразовать самого человека, его сознание и потребности, а значит, обогащать его [5]. Однако, в рамках современной экономики, ценность имеют знания, способные быть монетизированы и принести доход субъекту, создающему условия для реализации указанных знаний. Именно с позиций указанного субъекта можно рассматривать интеллектуальный капитал как средство, генерирующее стоимость способную к самовозрастанию.

При этом, довольно сложным в современном трудовом процессе является определение собственности на продукт интеллектуального труда. В случае с трудом материальным отсутствие средств производства у исполнителя делало априори невозможным самостоятельное воспроизводство им продукта труда. В условиях информационного труда, который практически не требует средств производства, вопрос присвоения и распределения добавленной стоимости приобретает большую сложность. Однако, ключевым условиям получения дохода от интеллектуального капитала, по нашему мнению, является существование реальных условий для

полноценной реализации схемы (2) трудового процесса.

Т. Сакайя считает, что «характерным признаком современного общества является не сам факт широкой распространенности знаний, а то, что они непосредственно воплощаются в большинстве создаваемых в обществе благ и таким образом экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаниями и их взаимной оценки» [6]. Таким образом, определенный интеллект потребителя также является условием самовоспроизводства интеллектуального капитала (в этом случае на макро-уровне).

В данном случае, мы полностью соглашаемся с логикой О.Сухарева, который отмечает: «..., формирование цены на информацию совершенно не подчинено «маршаллианской» логике равновесия на рынке, поскольку спрос на информацию, как и её предложение не подчинены действию обычных факторов, то есть тех факторов, которые уместны при материальном производстве» [7]. Следовательно, трансформация логики самовозрастания капитала в условиях экономики знаний заключается в генерировании (распространении, передаче) той информации, которая способна дать не знание как таковое, а конкретное, общественно затребованное знание.

Справедливо, что «цена на информацию, знание складывается ..., в ходе ... процесса борьбы за обладание информацией, превращая и информацию, и знание в самостоятельный товар, причём знание как вид структурированной информации из данной области оценивается более высоко, нежели информация» [7]. Однако в логике О.Сухарева не прослеживается вопрос потребления (в данном случае информации), а так же оценка ее ценности. Именно ценность и является в условиях материальной экономики той основой формирования цены, которая обеспечивает возникновение добавленной стоимости (изменение ценности продукта в результате трудовых усилий приводит к изменению цены). В случае с информацией ценность часто субъективна, а исходные знания неочевидны и часто исходная информация вообще не может быть оценена. Следовательно, возникает вопрос о формировании ценности конкретной информации путем оказания информационного влияния. Сказанное, по сути, и определяет «самовозрастание» стоимости. Слово «самовозрастание» в данном случае не в полной мере «само», поскольку интеллектуальный трудовой процесс делится на две группы: формирование информационного спроса, как процесс формирования ликвидности интеллектуального капитала (востребованность информации, которая может быть генерирована при помощи конкретного интеллектуального капитала) и собственно, удовлетворение возникшей потребности.

**Выводы.** Анализируя категорию «интеллектуальный капитал» принципиально ввести категорию «носитель интеллектуального потенциала» в данном случае это исполнитель, который путем использования своего интеллектуального потенциала совершает изменение общественной ценности исход-

ной информации. «Предприниматель» («капиталодержатель») лицо, создающее условия для реализации интеллектуального потенциала и участвующее в процессе конвертации созданной информации в форму финансовых активов. По нашему мнению, указанная структура может иметь более сложную форму, что не изменяет ее общей концепции. Следовательно, применительно к конкретному исполнителю, справедливо говорить не о интеллектуальном капитале, а о интеллектуальном потенциале.

Исходя из этого, на теоретическом уровне можно сформулировать принципы, на которых базируется самовозрастания интеллектуального капитала:

Первый принцип - интеллектуальный капитал, аналогично финансовому, в большинстве случаев перетекает из длинных схем и потоков с большим сопротивлением в минимально короткие схемы по времени оборота и количеству посредников технологических процедур. Однако, он обладает высокой степенью инерции, что позволяет использовать его в сферах с низкой капиталоемкостью.

Второй принцип - переток интеллектуального капитала в отдельные сферы приводит к ухудшению капиталоемкости в следствии уменьшения возможностей прироста конкретной информации, а также в следствии усложнения доступа к качественной исходной информации.

Так же можно сформулировать определенные следствия:

Во-первых, наращивать интеллектуальный капитал можно либо за счет ускорения циклов обращения информации (увеличения скорости каналов форм доступа к информации) либо за счет уменьшения общего количества носителей интеллектуального потенциала (интеллект которых может быть капитализирован) с целью поднятия стоимости самой информации.

Во-вторых, сокращение числа посредников и контролеров интеллектуального процесса, увеличивает доходы и соответственно капитал, который получает больше возможностей для самовоспроизводства;

в-третьих, интеллектуальный капитал обладает сверхтекучестью, которая обусловлена двумя факторами: внешними (формирование информационного спроса в виде предпосылок знаний, интересов, ценностей) и внутренними (изменение ориентаций, знаний, навыков носителей интеллектуального капитала).

В-четвертых, ненакапливаемость и постоянная изменчивость параметров, а так же слабая отдельность от носителя.

На ряду с выказанными, можно сформулировать и иные принципы связанные с практической реализацией интеллектуального капитала, однако перечисленные, видятся нам основными. При этом мы глубоко убеждены, что, современные подходы к оценке интеллектуального капитала при всей своей справедливости не в полной мере соответствует природе приращения капитала сформулированной в рамках индустриальной экономики и требует дальнейшего научного осмысления.

#### Библиографический список

1. Новая постиндустриальная волна на западе : Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. - М. : Academia, 1999. - 631 с.;
2. Эдвинсон, Л., Мэлоун, М. Интеллектуальный капитал [Текст] / М. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. - М. 1999. - С. 435 - 436
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том первый, книга 1: Процесс производства капитала. - М., Политиздат. 1983.
4. Козырев Анатолий Николаевич, Интеллектуальный капитал: состояние проблемы // Он-лайн библиотека оценщиков LABRATE.RU, 2002-2004 / Режим доступа: [http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev\\_doklad\\_i-capital\\_2004.htm](http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm)
5. Критский, М.М. Человеческий капитал [Текст] / М.М. Критский. - Л., 1991. - С. 20 - 21



6. Сакайя, Т. Переосмысление проблем стоимости и богатства [Текст] / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. - М. 1999. - С. 339
7. Сухарев О.С. Информационная экономика, транзакционные издержки и развитие // Журнал экономической теории. 2012. № 1. С. 50-61.

#### References

1. Novaya postindustrial'naya volna na zapade : Antologiya / Pod red. V. L. Inozemceva. - M. : Academia, 1999. - 631 s.;
2. Ehdvinsson, L., Mehloun, M. Intellektual'nyj kapital [Tekst] / M. Ehdvinson, M. Mehloun // Novaya postindustrial'naya volna na Zapade. Antologiya / pod red. V. L. Inozemceva. - M. 1999. - S. 435 - 436
3. Marks K. Kapital. Kritika politicheskoy ehkonomii. Tom pervyj, kniga 1: Process proizvodstva kapitala. - M., Politizdat, 1983.
4. Kozyrev Anatolij Nikolaevich, Intellektual'nyj kapital: sostoyanie problemy / On-lajn biblioteka ocenshchikov LABRATE.RU, 2002-2004 / Rezhim dostupa: [http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev\\_doklad\\_i-capital\\_2004.htm](http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm)
5. Kritskij, M.M. SHe lovecheskij kapital [Tekst] / M.M. Kritskij. - L., 1991. - S. 20 - 21
6. Sakajya, T. Pereosmyslenie problem stoimosti i bogatstva [Tekst] / T. Sakajya // Novaya postindustrial'naya volna na Zapade. Antologiya / pod red. V. L. Inozemceva. - M. 1999. - S. 339
7. Suharev O.S. Informacionnaya ehkonomika, tranzakcionnye izderzhki i razvitie // Zhurnal ehkonomicheskoy teorii. 2012. № 1. S. 50-61.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

**Ялмаев Р.А.**, к.э.н., доцент, Чеченский Государственный Университет

**Ялмаева М.А.**, старший преподаватель, Грозненский государственный нефтяной технологический университет им. ак. М.Д. Миллионщикова

**Аннотация:** В статье исследуется развитие банковской системы России в современных условиях. Выявлены наиболее общие тенденции и закономерности. Обозначены стратегические приоритеты банков, сгруппированные по типам банков. Обозначены направления развития системы банковского регулирования и банковского надзора в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** банк, банковская система, развитие банковской системы, банковский надзор.

**Abstract:** the article is devoted to the development of the banking system of Russia in modern conditions. The most common trends and patterns are revealed. The strategic priorities of banks are grouped by types of banks. The directions of development of the system of banking regulation and banking supervision in the Russian Federation are indicated.

**Keywords:** bank, banking system, development of the banking system, banking supervision.

Развитие банковской системы России имеет свои особенности и свойственные ей недостатки.

Особенностями банковской системы на современном этапе развития экономики являются: банковская глобализация, проявляющаяся во взаимосвязи между субъектами банковского бизнеса разных стран мира по поводу купли-продажи банковских продуктов и услуг, международного движения банковского капитала и международной унификации правил введения банковского бизнеса.

Недостатки заключаются в неравномерном распределении банковских услуг в контексте страны, недостаточном развитии банковской инфраструктуры, отставании от потребностей современной экономики, тенденции изменений институциональной структуры в пользу банков, которые находятся под контролем иностранных собственников при сохра-

нении высокой доли банков, принадлежащих государству.

Развитие взаимоотношений между банками и клиентами, формирование рынка банковских услуг, процентной политики и других направлений определяют перспективное развитие банковской системы. Данным вопросам необходимо уделить внимание по причине того, что «банковская сфера является базовым направлением оздоровления национальной экономики».

Экономическое состояние России в настоящее время не относится к устойчивому, что оказывает влияние на банковскую деятельность в контексте задач удержания своих позиций на рынке и внедрения новых продуктов в экономическую сферу.

На рисунке 1 обозначены стратегические приоритеты банков, сгруппированные по типам банков.



Рисунок 1 - Перспективные стратегии российских банков

Источник: [составлено автором по 1]

Чтобы укрепить роль банковского сектора и улучшить его параметры, необходимо привлечение новых источников долгосрочного фондирования и механизмов, которые гарантировали бы вложение банками получаемых ресурсов в кредитование реального сектора.

К таким способам можно отнести легализацию вкладов без права досрочного истребования, повышение порога ответственности в системе страхования вкладов. К следующему методу отнесем минимизацию условий, способствующих побуждению банков приоритетно развивать потребительское кредитование. Это будет способствовать развитию кредитования реального сектора экономики.

Капитализация российских банков относится к стратегическому направлению развития банковской системы, которой необходим финансовый капитал для участия в модернизации экономики и расширения инвестиционного кредитования.

Получение непроцентных доходов по причине уменьшения процентной маржи приобретает для банков большее значение. Прибыль от совместного ведения бизнеса, а также от реализации инвестиционных проектов относится к одному из источников непроцентных доходов.

Поэтому приоритетные направления развития совместного бизнеса могут быть представлены строительством, производством энергосберегающего оборудования, страхованием, доверительным управлением, консалтингом, сдачей в аренду офисных и торговых помещений.

Решением проблемы является развитие банка в качестве «многопрофильного холдинга (комплекс финансовых услуг, осуществляющий инвестиционную деятельность и работающий в различных отраслях – страховая, лизинговая, туристическая и др.)» [2].

Это будет способствовать увеличению капитала банка на несколько миллиардов рублей за счет дополнительной эмиссии и получения эмиссионного дохода. В свою очередь, подразделения банка выполнят роль центров продаж для всех «членов» холдинга.

Филиалы и отделения банков становятся 100% фронт-офисами, задачами которых состоят в привлечении клиентов, продаже им услуг и продуктов банка и компаний-партнеров банка.

Немаловажным фактором в банковской системе является развитие информационной системы банка. Правильно выбранная архитектура системы обработки информации банка, способствующая построению автоматизированных средств контроля и управления банком (при наличии многочисленных информационно-платежных киосков и банкоматов), является основой функционирования разветвленной территориально-распределенной сети банковского обслуживания.

Развитие организационных структур кредитных организаций будет способствовать поддержке конкурентоспособности предлагаемых продуктов.

Проблемой банков продолжает оставаться вопрос конкурентоспособности организаций. В современных условиях немало организаций, нуждающихся в средствах для оборота, однако их репутация не всегда является положительной [3].

Российскому банковскому сектору необходимо повышать информационную прозрачность, так как отечественные банки остаются «фундаментально недооцененными в сравнении с кредитными организациями других развивающихся рынков».

Недоверие к кредитным организациям со стороны населения и хозяйствующих субъектов, является фактором необходимости повышения открытости банковской системы и формирования адекватного и

доступного инструментария оценки банковских рисков.

Чтобы укрепить доверие граждан и усилить ответственность перед данной категорией, обеспечение прозрачности деятельности коммерческих банков является необходимым.

Пересмотр связей взаимодействия с населением, использование ИК-технологий для распространения информации, услуг и ресурсов являются мерами прямого взаимодействия с клиентами.

На практике необходимо: определить и оценить границы ответственности, степень участия граждан в управлении своими личными финансами, эффективность механизмов взаимодействия через многообразие каналов оказания услуг, возможность формирования новой информационной политики и обеспечить безопасный доступ к банковским услугам в онлайн-режиме.

Чтобы повысить роль банковской системы в экономике страны, необходимость существования федеральных и региональных банков не вызывает сомнения.

Основные их характеристики заключаются в некоммерческом характере деятельности, государственной поддержке, безупречной репутации и кредитоспособности, особом положении по отношению к коммерческим банкам, оценке и выборе инвестиционных проектов на основе банковских критериев. Собственность на имущество банков развития должна быть государственной. Примером такого общегосударственного института является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Некоторыми авторами предложено: российская банковская система должна быть представлена тремя банками развития федерального уровня, отвечающими за обеспечение различных направлений экономики ресурсами.

Это ВЭБ, который несет ответственность за реализацию крупных промышленных и инфраструктурных проектов и внешней торговли; МСП «Банк – малого и среднего бизнеса»; Россельхозбанк, поддерживающий только сельское хозяйство.

Российская экономика нуждается и в региональных банках развития, что можно подтвердить международным опытом. Так, в Германии практически все федеральные земли имеют специальные региональные институты развития, которые являются особыми подразделениями в составе группы «Ландесбанк Жироцентральный» или обладающие самостоятельным правовым статусом. Региональные организации могут стать основой по проведению инвестиционных государственных программ по предоставлению кредитов.

Основным инструментом оказания финансовой помощи национальным производителям являются долгосрочные кредиты, которые предоставляются под льготные проценты. Отметим, что сферой деятельности региональных банков развития могут стать области с возможностями финансирования и кредитования коммерческими банками.

Целесообразно предоставлять кредитные ресурсы конечным заемщикам региональными банками развития через обслуживающие банки.

Это будет способствовать экономии средств на содержание кадрового аппарата, осуществлению независимой от конъюнктуры финансового рынка кредитной политики.

Региональный банк развития пользуется услугами коммерческих банков, которые работают с клиентами, выбирая из них в качестве своих посредников только те, которые работают компетентно и эффективно. Такая система способствует оптимизации затрат по кредитованию и снижению цены кредита.

На региональные банки развития должны быть возложены полномочия по отбору значимых для экономики региона проектов и проверке их рентабельности. Только после этого возможно предоставление кредитных средств конечным заемщикам через коммерческие банки на осуществление проектов, которые соответствуют установленным критериям.

Региональные банки развития имеют право на предоставление синдицированных кредитов совместно с коммерческими банками.

Взаимодействие с региональными банками развития будет способствовать предоставлению новых видов услуг в области кредитования, которые региональные коммерческие банки не в состоянии оказывать самостоятельно.

Направлениями, корректирующими условия деятельности кредитных организаций для поддержки банков могут стать: «предоставление льготы по налогу на прибыль кредитных организаций в случае ее инвестирования в собственный капитал; развитие субординированных финансовых инструментов». Эти направления способствуют повышению капитализации [2].

Привлечение в банковскую систему средств отдельных государственных фондов, в том числе че-

рез региональные банки развития будут расширять спектр доступных источников долгосрочного фондирования.

Основными направлениями развития банковской системы заключаются в укреплении устойчивости и повышении качества осуществления банковским сектором функций по аккумулярованию сбережений населения, предприятий и организаций и их трансформации в кредиты и инвестиции [4].

Перспективы развития банковской системы могут быть связаны с присутствием зарубежных банков. В современных условиях основная часть банковских услуг предоставляется отечественными банками, что подтверждает устойчивость и независимость банковской системы и напротив, подчеркивает невысокий уровень конкуренции.

Важнейшей перспективой развития банковской системы является прозрачная банковская система, позволяющая осуществлять более жесткий контроль работы большинства российских финансовых структур.

Основываясь на официальном отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году, обозначим направления развития системы банковского регулирования и банковского надзора в Российской Федерации (рисунок 2).



Рисунок 2 - Направления развития системы банковского регулирования и банковского надзора в Российской Федерации  
Источник: составлено автором по [2]

Необходимым направлением является совершенствование дистанционного надзора и надзорного реагирования. Чтобы укрепить устойчивость банковского сектора необходимо осуществление надзорной политики, которая будет направлена на «выведение с рынка экономически нежизнеспособных и/или грубо нарушающих законодательство и представляющих недостоверную отчетность, а значит, создающих угрозу интересам кредиторов и вкладчиков, банков» [2].

Также необходимо совершенствовать подходы, оценивая финансовое положение крупнейших банков и банковских групп, учитывая риски и особенности их деятельности.

Максимальное внимание необходимо уделять «системе управления риском ликвидности и формированию дополнительных буферов капитала на случай избыточной волатильности финансового рынка».

**Библиографический список**

1. Борисова, Т.В. Тенденции развития банковской системы России в современных условиях / Т.В. Борисова, Н.В.Коротаева // Социальные экономические и процессы. – 2014. – № 3. Том 9. – С. 51-56.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году. – Москва 2016. – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>
3. Гончаренко, Т.В. Развитие российской банковской системы в условиях прозрачности экономических процессов / Т.В. Гончаренко // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия История. Политология. Экономика. Информатика – 2014. – № 8-1. – С. 52-57
4. Садовикова, Н.А. Анализ развития банковской системы России / Н.А. Садовикова // Научное периодическое издание «CETERIS PARIBUS». – 2015. – № 4. – С. 79-81

**References**

1. Borisova, T.V. Tendenci razvitiya bankovskoj sistemy Rossii v sovremennyh usloviyah / T.V. Borisova, N.V.Korotaeva // Social'nye ehkonomicheskie i processy. – 2014. – № 3. Tom 9. – S. 51-56.
2. Otchet o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora v 2015godu. – Moskva 2016. – Oficial'nyj sajt Central'nogo Banka Rossijskoj Federacii. URL: <http://www.cbr.ru>
3. Goncharenko, T.V. Razvitiye rossijskoj bankovskoj sistemy v usloviyah transparentnosti ehkonomicheskikh processov / T.V. Goncharenko // Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Istoriya. Politologiya. Ehkonomika. Informatika – 2014. – № 8-1. – S. 52-57
4. Sadovikova, N.A. Analiz razvitiya bankovskoj sistemy Rossii / N.A. Sadovikova // Nauchnoe periodicheskoe izdanie «CETERIS PARIBUS». – 2015. – № 4. – S. 79-81

## ДИНАМИКА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В РФ

**Яременко Н.Н.**, старший преподаватель, Российский государственный социальный университет

**Брюханова Г.А.**, старший преподаватель, Российский государственный социальный университет

**Аннотация:** В статье выделены основные федеральные законы и нормативно-правовые акты, направленные на защиту граждан, имеющих детей. Обозначены федеральные органы исполнительной власти, устанавливающие условия и порядок назначения и выплат пособий. Выявлены реальные располагаемые денежные доходы населения в 2017г., среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, прожиточный минимум на ребенка, численность разводов в РФ. Охарактеризована динамика развития показателей. Дан анализ размера ежемесячного пособия на ребенка, установленный в Центральном Федеральном округе. Обозначена роль и значение материнского капитала, как мера государственной социальной поддержки семьи при рождении второго и последующего ребенка. Обозначены программы регионального материнского капитала.

**Ключевые слова:** пособие, доходы, прожиточный минимум, материнский капитал, уровень жизни, помощь, защита.

**Abstract:** The paper identifies major Federal laws and normative legal acts directed on protection of citizens with children. Designated Federal Executive authorities, establishes the conditions and procedure for assignment and payment of benefits. Revealed, the real disposable monetary incomes of the population in 2017, average monthly accrued wages of employees of organizations, the cost of living for the child, the number of divorces in Russia. Characterized the dynamics of the indicators. The analysis of the monthly allowance for the child, installed in the Central Federal district. The role and importance of the parent capital, as a measure of state social support to families at the birth of the second and subsequent child. Programme of the regional parent capital.

**Keywords:** welfare, income, living wage, maternity capital, the standard of living, assistance, protection.

Социально-экономическая поддержка населения является основным фактором поддержки населения любой страны. Стремительное развитие облика современного мира, моральных устоев, войн, распад устоев семейных отношений приводит к увеличению доли государственной поддержки населения.

В значительной степени большое внимание со стороны государства уделяется поддержке семье и детям. Разрабатываются и утверждаются различные законы, направленные на защиту граждан, имеющих детей, безусловным гарантом которого выступает Конституция РФ.

В Московской области программа поддержки семей с детьми регламентируется следующими нормативно-правовыми актами: Федеральный закон от 29.12.2006 № 2556-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», Закон от 12.01.2006 № 1\2006-03 (ред. от 29.03.2016) «О мерах социальной поддержки семьи и детей в Московской области», Закон Московской области от 22.04.2011 № 53\2011-03 «О внесении изменений в Закон Московской области «О мерах социальной поддержки семьи и детей в Московской области» [1].

В Федеральном законе № 81-ФЗ от 19.05.1995г «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» (в ред. от 29.12.2015г), обозначена единая система государственных пособий гражданам, имеющим детей, в связи с их рождением и воспитанием, которая обеспечивает гарантированную государством материальную поддержку материнства, отцовства и детства. В данном законе выделены виды государственных пособий, порядок и условия их назначения и выплаты, определена категория граждан, обладающие правом на государственные пособия и обозначен их размер.

Социальные пособия представляют собой денежные выплаты родителям или лицам их заменяющие в законном порядке одновременно или ежемесячно, направленное на материальную поддержку семьи и детей. Условие и порядок назначения и выплат данных пособий устанавливает уполномо-

ченный Правительством России федеральным органом исполнительной власти. Сведения, документы, необходимые для назначения выплат пособий, должны быть обозначены органами, осуществляющие выплату и назначение пособий, в органах местного самоуправления, в в государственных органах, а также подведомственных государственных органов.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 28 января 2016г №42 «Об установлении с 1 февраля 2016 года размера индексации выплат пособий и компенсаций» размер пособий для граждан, имеющих детей, пособие единовременного характера при рождении ребенка, а также размер пособия по уходу за детьми до 1,5 годовалого возраста, проиндексированы на семь процентов.

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по оценке, в феврале 2017г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 4,1%, в январе-феврале 2017г. - увеличились на 1,0%.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в феврале 2017г., составила 35900 рублей и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года выросла на 6,0%, в январе-феврале 2017г. - на 7,2% [2].

Стоит отметить, что величина прожиточного минимума в РФ по данным Росстата за 4 квартал 2016г составляет 9691 руб, на ребенка 9434 руб. Рассматривая динамику развития показателя следует отметить, что величина прожиточного минимума на ребенка (по данным за 4 квартал 2012г по 4 квартал 2016г) выросла на 46,6% (рисунок 1).

Социальная разобщенность общества с каждым годом продолжает усугубляться. Увеличивается число разводов и численность граждан, воспитывающие детей одни, детей-инвалидов зачастую оставшиеся без поддержки и материнской помощи со стороны другого бывшего супруга или супруги [3].

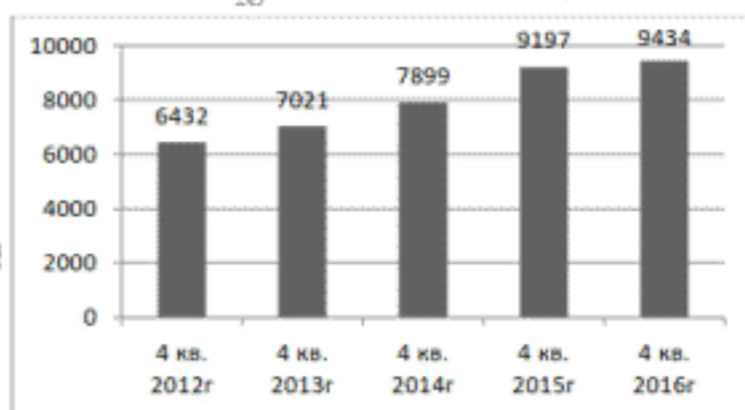


Рисунок 1 - Величина прожиточного минимума в РФ, руб.

Численность разводов в РФ имеет следующую тенденцию: наибольший показатель по численности разводов в РФ за пять исследуемых лет наблюдается в 2014г, что на 8,5% больше, чем было в 2010г. По представленным данным в 2015г численность

разводов по сравнению с 2010г сократилось на 4,33%. По сравнению с данными 2014г на 11,83% (рисунок 2). Количество разводов за февраль 2017г составило 43160, что на 6,5% меньше аналогичного периода 2016г.

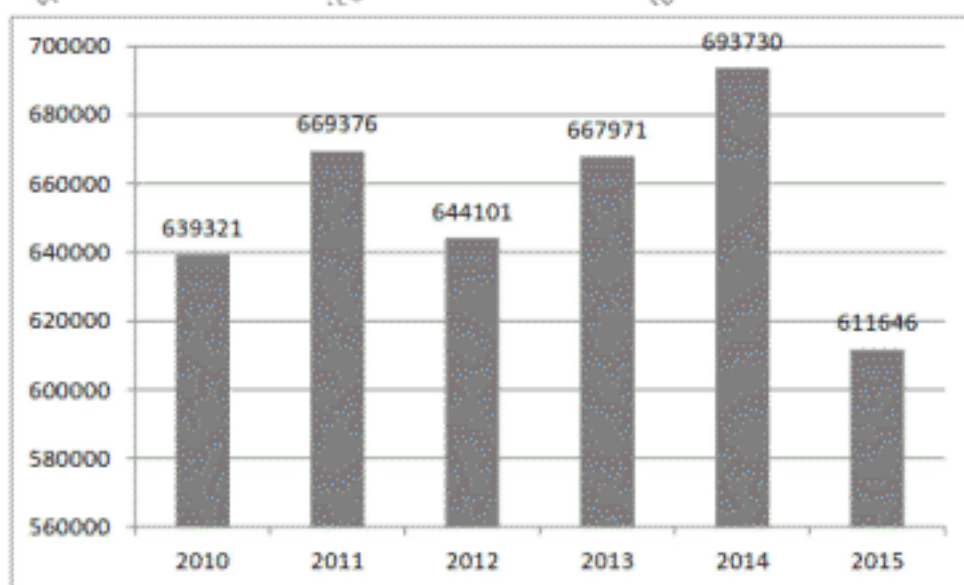


Рисунок 2 - Численность разводов в РФ

Система пособий в современном мире постоянно развивается и дифференцируется. В связи с этим постоянно вносятся изменения в нормативно-законодательные акты. Совершенствование стратегии развития законодательства в сфере социального обеспечения способствует и гарантирует право граждан, имеющих детей на социальное пособие, в случае наступления событий.

С 01.01.16г в России увеличены размеры пособий, которые выплачиваются в рамках социального страхования, являющаяся одной из главных элементов государственной системы социального обеспечения, гарантирующих материальное обеспечение и социальное обслуживание граждан.

Следует отметить, что в настоящее время численность получателей ежемесячного пособия на детей в РФ снизилась на 26,6% и составило, по данным Госкомстата - 4950 тысяч человек. Из них получатели пособия на детей одиноких матерей 1035 тыс. человек (показатель снизился на 17,4%). Получатели пособия на детей военнослужащих по призыву составило 2,4 тысяч человек (показатель уменьшился на 68,4%). Численность детей до 16 лет в РФ, на которых назначено пособие уменьшилось на 17,9%. Численность детей до 16 лет, на которых назначено пособие дети одиноких родите-

лей составило 1329 тысяч человек (показатель снизился на 11,8%). Численность детей до 16 лет, на которых назначено пособие дети военнослужащих по призыву составило 2,5 тысячи человек (показатель уменьшился на 67%).

В Российской Федерации по данным 2016г в шестьдесят девяти регионах осуществляется ежемесячные выплаты на третьего ребенка и последующих детей до достижения трех летнего возраста. Пятьдесят три региона получают финансирование из федерального бюджета. Размер выплаты установлен на уровне регионального прожиточного минимума ребенка. В среднем по России данный показатель составляет девять тысяч рублей.

Обратим внимание на размер ежемесячного пособия на ребенка, установленный в нашем регионе, в Центральном Федеральном округе. Наибольший базовый показатель ежемесячного пособия на ребенка в 2015г наблюдается в г. Москва, Московской и Рязанской области. Наименьший размер пособия - в Костромской области, всего лишь 115 рублей. Наибольший показатель ежемесячного пособия на ребенка одиноких родителей в 2015г. Москва, Московской, Рязанской, Калужской области. Наименьший размер пособия наблюдается в Костромской области - 230 руб. Наибольший показатель ежеме-

сичного пособия на ребенка военнослужащих по призыву в 2015г наблюдается в г. Москва, Московской и Рязанской области. Наименьший размер пособия в нашем регионе наблюдается в Курской области – 204 руб. Наибольший показатель ежемесячного пособия на ребенка, родители которого уклоняются от уплаты алиментов в 2015г наблюдается также в г. Москва, Московской и Рязанской области. Наименьший размер пособия в нашем регионе наблюдается в Костромской области – 173руб (таблица 1).

наются от уплаты алиментов в 2015г наблюдается также в г. Москва, Московской и Рязанской области. Наименьший размер пособия в нашем регионе наблюдается в Костромской области – 173руб (таблица 1).

Таблица 1 - Размер ежемесячного пособия на ребенка, установленный в Центральном Федеральном округе в 2015 г., руб.

	Размер пособия			
	базовый	На детей одиноких родителей	На детей военнослужащих по призыву	На детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов
Белгородская область	253	506	559	1113
Брянская область	265	530	398	398
Владимирская область	392	784	588	588
Воронежская область	257	515	386	386
Ивановская область	229	438	344	344
Калужская область	200	400; 5000	600	400
Костромская область	115	230	230	173
Курская область	136	273	204	204
Липецкая область	242	484	363	363
Московская область	547-3184	1092-5368	819-4003	819-4003
Орловская область	264	528; 660	396	396; 660
Рязанская область	156-1456	346-1056	196-1056	196-1057
Смоленская область	218	435	327	327
Тамбовская область	167	311	311	311
Тверская область	181	362	362	362
Тульская область	351	701	526	526
Ярославская область	407	---	---	---
г. Москва	1500; 2500	2500; 4500	1900; 3300	1900; 3300

В нашей стране широко развита система социального страхования. Осуществляются денежные выплаты в виде пособия, пенсий. Особое внимание можно уделить «материнскому капиталу». Его роль

и значение для каждой семьи неопределима. Динамика роста размера материнского капитала представлена на рисунке 3 и 4 [5].

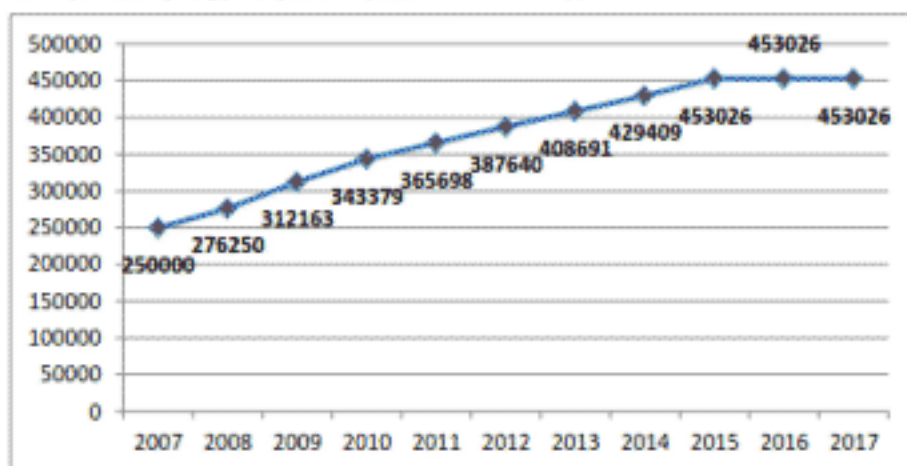


Рисунок 3 - Материнский капитал 2007-2017 гг.

Капитал представляет собой меру государственной социальной поддержки семьям, при рождении второго (или любого последующего) ребенка. По данным 2007г материнский капитал составил 250 000 руб., за десять лет его размер увеличился на 81,2% (453 026 руб.).[6]

Денежные средства из «материнского капитала» можно направить на:

- приобретение недвижимости, строительство, ремонт жилья для семьи;
- оплату образовательных услуг для любого ребенка из семьи
- взнос в накопительную часть пенсии мамы
- оплату товаров и услуг детей-инвалидов (с 01.01.2016г)

В связи с большим количеством граждан, обратившихся с заявлениями в ПФР за получением единовременных выплат в 2009, 2010 и 2015-2016 годах, индексация материнского капитала проводится на остаток денежных средств после выплат.

Стоит отметить, что на территории Российской Федерации совместно с федеральной программой активно развиваются региональные программы помощи семьям с детьми, осуществляемые за счет средств субъектов РФ. Основная цель региональных программ – оказать максимально возможную помощь семьям с детьми. Программы регионального материнского капитала в различных субъектах обладают своими особенностями. Зачастую, помощь предоставляется после появления в семье третьего



ребенка. Его размер не превышает 100.000 рублей. Имеются ряд субъектов РФ, где размеры помощи менее заявленной суммы, но тратить ее размер разрешено на большее количество статей расходов, в отличие от Федерального материнского капитала. Некоторые регионы оказывают существенную поддержку семьям, усыновивших детей. В Башкирии, например выплачивают материнский капитал на каждого ребенка в семье в размере Федерального материнского капитала.

Следует отметить ситуацию в нашем регионе. Выдачу сертификатов на субсидию осуществляет территориальное подразделение Пенсионного фонда РФ, представив ряд документов: паспорт заявителя, с регистрацией в данном регионе, свидетельство о рождении ребенка (судебное постановление о усыновлении), справку о гражданстве РФ ребенка.

В г. Москве и Московской области по данным на 01.01.2016г отделением Пенсионного фонда РФ с начала функционирования программы выдано более чем 410.000 сертификатов на «материнский капитал».

Данная забота со стороны государства играет большую роль в становлении семьи и воспитании

подрастающего поколения. С 04.2011г в регионе реализуется программа на областную материнскую субсидию. Субсидия, выдается зарегистрированным в регионе семьям у которых с 01.01.2011г по 31.12.2016г родился или усыновлены вторые и последующие дети. Средства, выделяемые в виде субсидий, можно использовать тогда, когда ребенку исполнится 3 года. Возможно и ранее получить данные средства, если размер субсидий направлять на погашение займов, связанных на улучшение жилищных условий семьи. Размер субсидий в регионе составляет – 100.000 рублей. Данная сумма является постоянной [7].

Социальное пособие оказывает существенную помощь для поддержания необходимого уровня жизни населения, поэтому большое внимание со стороны государства уделяется поддержке семьи и детям: разрабатываются и внедряются различные региональные программы поддержки, вносятся изменения в нормативно-законодательные акты, совершенствуется законодательство в сфере социального обеспечения, способствующее и гарантирующее право граждан, имеющих детей на социальное пособие.

#### Библиографический список

1. URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64872/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872/) Информационно-правовая система «Консультант плюс» (дата обращения: 13.04.2017)
2. URL:[http://www.gks.ru/bgd/free/B17\\_00/IssWWW.exe/Stg/dk02/6-0.doc](http://www.gks.ru/bgd/free/B17_00/IssWWW.exe/Stg/dk02/6-0.doc) Государственный комитет статистики (дата обращения: 13.04.2017)
3. Толбузина Т.В., Яременко Н.Н., Цыганкова В.И. Крепкая молодая семья – достойная ячейка гражданского общества. В сборнике: Достижения вузовской науки труды II международной научно-практической конференции. 2016. С.102-104.
4. URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) Государственный комитет статистики (дата обращения: 04.04.2017)
5. URL:<http://materinskij-kapital.ru/region/moskva> Материнский капитал (дата обращения: 13.04.2017)
6. URL: <http://materinskij-kapital.ru/razmer-materinskogo-kapitala/v-2017-godu/> Материнский капитал (дата обращения: 13.04.2017)
7. URL:<http://mosreg.ru/dokumenty/> Правительство Московской области (дата обращения: 10.04.2017)

#### References

1. URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64872/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872/) Informacionno-pravovaya sistema «Kon-sultant plus» (data obrashcheniya: 13.04.2017)
2. URL:[http://www.gks.ru/bgd/free/B17\\_00/IssWWW.exe/Stg/dk02/6-0.doc](http://www.gks.ru/bgd/free/B17_00/IssWWW.exe/Stg/dk02/6-0.doc) Gosudarstvennyj komitet statistiki (data obrashcheniya: 13.04.2017)
3. Tolbuzina T.V., Yaremenko N.N., Cygankova V.I. Krepkaya molodaya sem'ya - dostojnaya yachejka grazhdanskogo obshchestva. V sbornike: Dostizheniya vuzovskoj nauki trudy II mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2016. S.102-104.
4. URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) Gosudarstvennyj komitet statistiki (data obrashcheniya: 04.04.2017)
5. URL:<http://materinskij-kapital.ru/region/moskva> Materinskij kapital (data obrashcheniya: 13.04.2017)
6. URL: <http://materinskij-kapital.ru/razmer-materinskogo-kapitala/v-2017-godu/> Materinskij kapital (data obrashcheniya: 13.04.2017)
7. URL:<http://mosreg.ru/dokumenty/> Pravitel'stvo Moskovskoj oblasti (data obrashcheniya: 10.04.2017)

**Содержание**

МЕСТО РОССИЙСКОГО РУБЛЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТАХ Баева А.С., Рак А.В., Фурманчук Д.А.	3
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ Байдакова Н.В.	6
РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ Бармашов К.С.	10
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИЕЙ: ОРИЕНТАЦИЯ НА ЦЕЛЕВЫЕ АУДИТОРИИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА Бондаренко В.А., Иванченко О.В., Кадиева О.М., Козлякова И.А.	15
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА Васильева М.В., Костина Н.В.	19
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ) Дьяченко О.Н.	24
АУДИТ СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ: ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ Зябликов Д.В.	27
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА Изгалиева К.С., Кохно П.А.	32
ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Исраилова З.Р., Мажигова Е.М.	36
МЕТОДИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО ДЛЯ МСБ Исраилова З.Р., Мажигова Е.М.	40
ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Каширская Л.В., Зурнаджянц Ю.А., Карабашева М.Р.	46
ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Кашкарова И.А., Карабашева М.Р., Смородинова Т.Г.	53
СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ДАУНШИФТЕРОВ Кешева Р.Т., Мустафаева З.А.	57
СРАВНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА (МСАЗ00-#99) И ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРАВИЛ (СТАНДАРТОВ) АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА ПРАКТИКЕ Кривецкая Т.П., Паршина О.А.	64
ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ ТАКТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ Кузнецова О.Р., Иванова А.Д.	69
ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАЩЕНИЯ Мазлова И.И., Зурнаджянц Ю.А., Кашкарова И.А.	73
СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ Макаров А.А., Москвитин Г.И.	76
ИССЛЕДОВАНИЕ УСЛОВИЙ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА МАРКЕТИНГОВЫХ ФУНКЦИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Макейова С.К., Есмурзаева Ж.Б.	81
ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ Мелконян В.А.	86
ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЛИНГА ПРИ РАЗРАБОТКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ Москвитин Г.И.	90
О ПОДХОДАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ГОСУДАРСТВА Москвитин Г.И., Вершинина О.В.	92
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПЕРАТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Назарова А.Н., Нефедова Е.А.	97
РАЗРАБОТКА И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ МОНИТОРИНГА НОВОВВЕДЕНИЙ Никонорова А.В.	106
ЧИСЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ - КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РИ) Орцханова М.А., Китиева М.И., Полонкоева Ф.Я.	111
ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТАВОК СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Пацерин В.С.	118

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ Полесская О.П.	120
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР Расулов В.Ш.	126
ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ОБЪЕМОВ ПЕРЕВОЗОК НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Резер С.М., Кириллова А.Г.	130
МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИИ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ БРЕНДА ГОРОДА Самигуллина А.Ф., Хайрутденова Д.Р.	132
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СТРАН ЕАЭС В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА Стародубцева Е.Б., Маркова О.М.	135
МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Толкунова Е.Г., Ануфриева И.Ю., Лейсле Т.В.	138
ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ Толстякова Р.Р.	143
МОДЕЛЬ ИНТЕГРАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Тоньшева Л.Л., Чумлякова Д.В.	145
ИНТЕГРАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Трефилова И.Н.	150
КОГНИТИВНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ HR-МЕНЕДЖЕРОВ Фещенко В.В.	157
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА «ЗАГРЯЗНИТЕЛЬ ПЛАТИТ» Черданцев В.П.	162
РАСЧЕТЫ РИСКА ДОХОДНОСТИ МЕЛИОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ORACLE CRYSTAL BALL Юрченко И.Ф.	166
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК КАТЕГОРИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ Ядранский Д.Н., Чумак Е.Б.	173
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ Ялмаев Р.А., Ялмаева М.А.	177
ДИНАМИКА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В РФ Яременко Н.Н., Брюханова Г.А.	181

**Contents**

<i>PLACE OF THE RUSSIAN RUBLE IN INTERNATIONAL SETTLEMENTS</i>	3
<i>Baeva A.S., Rak A.V., Furmanchik D.A.</i>	
<i>COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM REHABILITATION PROVISION</i>	6
<i>Bajdakova N.V.</i>	
<i>RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF BUSINESS INCUBATORS</i>	10
<i>Barmashov K.S.</i>	
<i>MARKETING APPROACH TO THE TERRITORY MANAGEMENT: THE ORIENTATION OF THE TARGET AUDI-TORII IN THE PROCESS OF FORMATION OF REGIONAL BRAND</i>	15
<i>Bondarenko V.A., Ivanchenko O.V., Kalleva O.M., Kozlyakova I.A.</i>	
<i>PROFESSIONAL STANDARDS AND INFORMATION RESOURCES: POINT OF CONTACT IN THE PROCESS OF FORMATION OF SKILLS OF UNIVERSITY GRADUATES</i>	19
<i>Vasil'eva M.V., Kostina N.V.</i>	
<i>THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM INDUSTRY (ON THE EXAMPLE OF BRYANSK REGION)</i>	24
<i>D'yachenko O.N.</i>	
<i>AUDIT OF SOCIAL SYSTEMS: APPROACH TO PERFORMING</i>	27
<i>Zyablikov D.V.</i>	
<i>ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF REALIZATION OF THE LEASING OF THE INVESTMENT PROJECT</i>	32
<i>Izgalieva K.S., Kohno P.A.</i>	
<i>EVALUATION AND ANALYSIS OF DEVELOPMENT TRENDS OF INDUSTRIAL SECTOR OF ECONOMY OF THE CHECHEN REPUBLIC</i>	36
<i>Israllova Z.R., Mazhigova E.M.</i>	
<i>METHODOLOGICAL REQUIREMENTS FOR THE FORMATION OF STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS FOR SMES</i>	40
<i>Israllova Z.R., Mazhigova E.M.</i>	
<i>PLANNING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MUNICIPALITY</i>	46
<i>Kashirskaya L.V., Zurnadz'yan YU.A., Karabasheva M.R.</i>	
<i>ESTIMATION OF TAX BURDEN OF SMALL BUSINESSES</i>	53
<i>Kashkarova I.A., Karabasheva M.R., Smorodnova T.G.</i>	
<i>SOCIAL BEHAVIOR AND CONSUMER PREFERENCES DOWNSHIFTERS</i>	57
<i>Kesheva R.T., Mustafaeva Z.A.</i>	
<i>COMPARISON OF INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING ( ICA300-499) AND THE FEDERAL RULES (STANDARDS) OF AUDIT ACTIVITY AND THEIR USE IN PRACTICE</i>	64
<i>Kriveckaya T.P., Parshina O.A.</i>	
<i>THE IMPACT OF PRICE TACTICS ON THE FORMATION OF PROFIT</i>	69
<i>Kuzhneva O.R., Ivanova A.D.</i>	
<i>THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF THE MANAGER IN HEALTHCARE</i>	73
<i>Mazlova I.I., Zurnadz'yan YU.A., Kashkarova I.A.</i>	
<i>SOCIAL AND LABOUR CONFLICTS AND THEIR IMPACT ON THE CONTRACT SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS</i>	76
<i>Makarov A.A., Moskvitin G.I.</i>	
<i>THE STUDY OF THE CONDITIONS OF INTRODUCTION OF OUTSOURCING MARKETING FUNCTIONS IN THE REAL ESTATE MARKET</i>	81
<i>Makenova S.K., Esmurzaeva ZH.B.</i>	
<i>FEATURES OF REGULATION OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN THE MODERN WORLD</i>	86
<i>Melkonyan V.A.</i>	
<i>THE APPLICATION OF THE TECHNOLOGY OF CONTROLLING IN THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS</i>	90
<i>Moskvitin G.I.</i>	
<i>ON APPROACHES TO BALANCE THE BUDGET IN SOLVING SOCIO-ECONOMIC TASKS OF THE STATE</i>	92
<i>Moskvitin G.I., Vershinina O.V.</i>	
<i>DEVELOPMENT OF METHODOLOGY OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONSTRUCTION ORGANIZATIONS WITH THE AIM OF IMPROVING THE QUALITY OF INFORMATION SUPPORT OF OPERATIVE MANAGERIAL DECISIONS</i>	97
<i>Nazarova A.N., Nefedova E.A.</i>	
<i>DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF MONITORING SYSTEM INNOVATION</i>	106
<i>Nikonorova A.V.</i>	
<i>THE NUMBER OF ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION AS THE MAIN INDICATOR OF THE LEVEL OF EMPLOYMENT (FOR EXAMPLE RJ)</i>	111
<i>Orckhanova M.A., Kitieva M.I., Polonkoeva F.YA.</i>	
<i>SUPPLY PLANNING OF RAW MATERIALS FOR PRODUCTION UNDER UNCERTAINTY</i>	118
<i>Pacerin V.S.</i>	
<i>IMPROVING THE EFFICIENCY OF USE OF RESOURCE POTENTIAL IN THE TOURISM INDUSTRY BASED ON THE ECOLOGICAL CONCEPT OF TOURIST ACTIVITY IN THE REGION</i>	120
<i>Poleskaya O.P.</i>	
<i>FOREIGN EXPERIENCE OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATION STRUCTURES</i>	126
<i>Rasumov V.SH.</i>	

ATTRACTING NEW TRAFFIC VOLUMES BASED ON INNOVATIVE TECHNOLOGIES Rezer S.M., Kirillova A.G.	130
TERRITORIAL MARKETING AS A TOOL FOR THE CREATION OF THE CITY BRAND Samigullina A.F., Hajrutdenova D.R.	132
FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF THE INTEGRATION MODEL OF COOPERATION OF THE BANKING SYSTEMS OF THE CES COUNTRIES IN THE FORMATION OF THE SINGLE FINANCIAL MARKET Starodubceva E.B., Markova O.M.	135
MODEL OF COMPETENCES OF THE MODERN MANAGER TRADE ORGANIZATION Tolkunova E.G., Anufrieva I.YU., Lejsle T.V.	138
THE VALUE OF MANAGEMENT ACCOUNTING TO SUSTAINABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT Tolstyakova R.R.	143
MODEL OF INTEGRATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION Tonysheva L.L., Chumlyakova D.V.	145
INTEGRATION OF THE CONSUMER IN THE VALUE CREATION PROCESS AS A FACTOR OF GLOBAL COMPETITIVENESS Trefilova I.N.	150
COGNITIVE EFFECTIVENESS OF THE HR MANAGERS Feshchenko V.V.	157
INTERNATIONAL EXPERIENCE WITH THE IMPLEMENTATION OF THE "POLLUTER PAYS PRINCIPLE" Cherdancev V.P.	162
THE RISK CALCULATIONS OF PROFITABILITY IMPROVEMENT MEASURES IN ORACLE CRYSTAL BALL Yurchenko I.F.	166
INTELLECTUAL CAPITAL AS A CATEGORY OF MODERN ECONOMY Yadranskij D.N., Chumak E.V.	173
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MODERN RUSSIAN BANKING SYSTEM YAlmaev R.A., YAlmaeva M.A.	177
DYNAMICS OF SOCIAL SECURITY OF CITIZENS WITH CHILDREN IN RUSSIA YArementko N.N., Bryuhanova G.A.	181

**Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»**

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
  - соответствие содержания статьи ее названию;
  - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
  - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
  - оценка формы подачи материала,
  - описание достоинств и недостатков статьи;
  - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
  - рекомендовать статью к опубликованию;
  - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
  - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 4 (ч.4), 2017 г.

Редактор - В.Б. Папырин  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.04.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 20,25.

Заказ 4

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin  
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 04.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 20,25.

Order 4

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin