

2019

№ 1 (37)

Краснодарская региональная общественная организация
«ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИННОВАЦИОННОГО
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

**ЭКОНОМИКА
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ECONOMICS
OF STABLE DEVELOPMENT**

REGIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

Главная редакция:

Главный редактор:

Доктор экономических наук, профессор Н.Р. Молочников

Заместитель главного редактора:

Доктор экономических наук, профессор В.И. Тинякова

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. А.М. Асалиев, д-р экон. наук, проф. А.А. Воронов, д-р экон. наук,
проф. Л.И. Задорожная, д-р экон. наук, проф. С.Г. Землянухина, д-р экон. наук, проф.
А.А. Кизим, д-р экон. наук, проф. М.И. Кутер, д-р экон. наук, проф. Е.В. Мишон, д-р экон.
наук, проф. Н.Р. Молочников, д-р экон. наук, проф. В.И. Тинякова, д-р экон. наук,
проф. И.В. Трегуб, д-р экон. наук, проф. А.А. Федченко,
д-р экон. наук, проф. Ю.В. Чутчева, д-р экон. наук, проф. И.В. Шевченко,
проф. Д. Джианиас, проф. Т.П. Остафалиа, д-р, проф. Р.Г. Уильямс, проф. А. Фигус

Учредитель:

Краснодарская региональная общественная организация
«Общественная академия инновационного устойчивого развития»

Адрес учредителя

350018, г. Краснодар,
ул. Сормовская, 3, оф. 55.

Все права защищены. Ни одна часть издания не может быть занесена в память компьютера либо воспроизведена любым способом без письменного разрешения издателя.

Chief Editors:

prof. N.R. Molochnikov

Deputy Chief Editor:

prof. V.I. Tinyakova

Editorial Council and Editorial board:

prof. A.M. Asaliev, prof. A.A. Voronov, prof. L.I. Zadorozhnaya, prof. S.G. Zemlyanuhina,
prof. A.A. Kizim, prof. M.I. Kuter, prof. E.V. Mishon, prof. N.R. Molochnikov,
prof. V.I. Tinyakova, prof. I.V. Tregub, prof. A.A. Fedchenko, prof. Y.V. Chutcheva,
prof. I.V. Shevchenko, prof. R.G. Willyams, prof. A. Figus,
prof. T.P. Ostafalia, prof. D. Giannias

Founder:

Krasnodar regional social organization
“Social academy of innovational stable development”

The address of the founder

350018, Krasnodar,
St. Sormovsky, 3, of. 55

© Экономика устойчивого развития, 2019

ЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Региональный научный журнал издается с 2010 г., периодичность – 4 номера в год.

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 23-01233 от 29 ноября 2013 г.

Выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу.

Подписка во всех отделениях связи: индекс **14792** в Каталоге «Почта России»

E-mail: ekorazvitie@yandex.ru; сайт: <http://economdevelopment.ru>

Журнал входит в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция от 01 декабря 2015 г.)» [<http://vak.ed.gov.ru>]

2019

№ 1 (37)

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Молочников Н.Р.</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КОНВЕРГЕНТНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	14
МАКРОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Алеников А.С., Атакишев Р.Ш.</i>	
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	16
<i>Бережа А.О.</i>	
ОЦЕНКА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ.....	23
<i>Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Насыбулина В.П., Соловьева Н.А.</i>	
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ.....	26
<i>Кашин В.А., Мудров А.В.</i>	
ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ СОВРЕМЕННОГО ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	31
<i>Лавриненко Я.Б., Карягина Т.В., Фомин Р.В.</i>	
ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРЕ.....	34
<i>Мамий Е.А., Акопян Э.Г.</i>	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ	38
<i>Михайлова Н.С.</i>	
РЫНОК «ОБНАЛА» В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ.....	48
<i>Мищенко О.А., Привалов В.И.</i>	
БАНКОВСКАЯ ЭКОСИСТЕМА КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ.....	52
<i>Никоноров С.М., Калугин Н.Н.</i>	
РАЗВИТИЕ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ РЕЖИМА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН	56
<i>Петриков А.В.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	64
<i>Пшул Л.А., Старкова Н.О., Чмырёв С.Н.</i>	
КРИПТОВАЛЮТА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ.....	67
<i>Рожкова Е.В., Мингачева Л.Р.</i>	
УСЛУГИ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОСОБЫЙ ВИД СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	71
<i>Соломатин Д.А.</i>	
ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ТРАЕКТОРИЮ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	74
<i>Соломатин Д.А.</i>	
СЦЕНИРОВАНИЕ ДИСКРЕТНЫХ СТРУКТУРНЫХ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	78

<i>Сомоев Р.Г., Шамилова К.А., Юсупова Д.Р.</i>	
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	82
МЕЗОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Абдурахманова Л.С., Баширова А.А.</i>	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНА: ЗНАЧЕНИЕ, ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, РЕГУЛИРОВАНИЕ	86
<i>Ануфриева А.П.</i>	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРИЕНТИР РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ	88
<i>Балиянци К.М., Джамбулатова А.З., Дохолян С.В., Умавов Ю.Д.</i>	
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	92
<i>Батейкин Д.В.</i>	
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ПЕРЕРАБОТКА РЕГИОНА: ОТ САМООБЕСПЕЧЕНИЯ К АКТИВНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ	96
<i>Батейкин Д.В.</i>	
ТРАНСФОРМАЦИЯ И УСИЛЕНИЕ РОЛИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА	99
<i>Бондаренко А.В., Денискина И.И.</i>	
ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ОТРАСЛИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	100
<i>Винсковская Л.А., Маркушина А.А., Фролов Р.Н.</i>	
МУЛЬТИФОРМАТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ: АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	103
<i>Владимирова Л.Е., Пашук Н.Р.</i>	
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	107
<i>Волгина С.В., Довбыш В.Е., Шалимова В.Ю.</i>	
ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ	112
<i>Вологдин Е.В.</i>	
ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫМИ БОЛЕЗНЯМИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД 2000-2016 ГГ. (СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ).....	118
<i>Глуценко В.В., Глуценко П.В., Лоза Д.П.</i>	
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЗНАНИЯ И ПОНИМАНИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИСТСКИХ ПРОСТРАНСТВ.....	122
<i>Гурфель Л.И., Каратыш В.Э., Крецу С.И., Листопад М.Е.</i>	
ТРАДИЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	129
<i>Деружинский Г.В., Витвицкий А.С.</i>	
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ.....	135
<i>Деружинский Г.В., Мальцева Н.Е.</i>	
ТРАНСПОРТНАЯ СФЕРА И РАЗВЕРТЫВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ТЕОРИИ.....	141
<i>Иванова Ю.О.</i>	
ВЛИЯНИЕ ДЕЗУРБАНИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	145
<i>Каратыш В.Э.</i>	
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ЗНАЧИМЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	150

<i>Кизим А.А., Назаренко В.А., Хабльева Т.В.</i>	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТА И ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТАБАЧНОЙ ОТРАСЛИ	155
<i>Ковалева Е.И., Кротова М.А.</i>	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	161
<i>Кожемякин Л.В., Пушкарев Г.А.</i>	УСТАНОВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ РЕСУРСНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА С ПРОБЛЕМАМИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ	166
<i>Крецу С.И.</i>	ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ГОТОВНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ К ВВЕДЕНИЮ ЦИФРОВЫХ ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ	170
<i>Кротова М.А., Ковалева Е.И.</i>	РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	177
<i>Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Черник А.А., Штезель А.Ю.</i>	ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ И СФЕРЕ УСЛУГ: ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ	184
<i>Курепина Н.Л., Берикова Н.Б., Шоваева М.В.</i>	ПЕРЕХОД К ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	189
<i>Курилло А.В., Теркун А.С., Гуацинтов А.Д., Маивейкин Р.А.</i>	ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ И ИНФРАСТРУКТУРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	191
<i>Марков Б.Е.</i>	РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, СОСТАВУ, НАБОРУ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	196
<i>Махлюф Агяд</i>	УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА.....	203
<i>Насыбулина В.П., Брикота Т.Б., Кухаренко Л.В., Федорова Н.Б.</i>	ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	206
<i>Никифорова М.Е., Яценко С.О.</i>	СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	208
<i>Носачевская Е.А.</i>	ОБ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСАХ НАУЧНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.....	210
<i>Рахаев Х.М., Тогузаев Т.Х.</i>	МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР СВЕРХКОНЦЕНТРАЦИИ И ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТОЛИЦ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА.....	214
<i>Рожкова Е.В., Мингачева Л.Р.</i>	УСЛУГИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	217
<i>Русских Т.Н., Тинякова В.И., Музалевская А.М.</i>	ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВОМ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	220
<i>Салина Т.К.</i>	ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК В УСЛОВИЯХ ЕГО ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ.....	226

<i>Саломатин В.А., Дробышевская Л.Н., Исаева Л.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: РОЛЬ ВИРТУАЛЬНОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)	231
<i>Старкова Н.О., Рзун И.Г., Зинченко А.Л.</i> КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СВЯЗЕЙ	235
<i>Тараскина Ю.В., Азизова Е.А., Кушнер А.А.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА ТОРГОВОЙ СЕТИ.....	238
<i>Тинякова В.И., Морозова Н.И., Гунин В.К.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ	242
<i>Титова О.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ.....	245
<i>Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю., Обиремко С.И.</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЗОН АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ПРОДУКТИВНА ЛИ ИДЕЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ?.....	247
<i>Эфендиева Д.С.</i> МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	252

МИКРОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

<i>Авкопашвили П.Т.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОДУКТА	256
<i>Алимова Л.И., Похлебаев А.В., Попович В.В., Обраскова Т.С.</i> ФОРМИРОВАНИЕ HR-ПАТТЕРНОВ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	258
<i>Бабкина Л.Н.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК УСЛОВИЕ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	260
<i>Базилевич А.Р., Зиринова Д.В., Рындина И.В., Сорокина Е.И.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	262
<i>Беспалько В.А., Вахрушева Н.В., Савина К.С.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ И АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ.....	265
<i>Вандина О.Г.</i> ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕАМБУЛА В КОГНИТИВНОЙ ГРАФИКЕ.....	269
<i>Воронов А.А., Касьянова С.А., Кухаренко Л.В., Шарудина З.А.</i> СУЩНОСТЬ, СПЕЦИФИКА И ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОБЛАСТЬ ПРОЦЕССА СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА В СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	272
<i>Дробышевская Л.Н., Козлова Е.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В РФ (НА ПРИМЕРЕ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ)	275
<i>Дубинина Н.А., Мичурина О.Ю., Лосенков О.И., Маханова Р.Т.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПОДРЯДНОМ РЫНКЕ НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.....	279
<i>Зверева Л.Г., Никитина А.В., Мельников Н.И., Геворгян Т.В.</i> СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕДУР И ТЕХНОЛОГИЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВА И ВОЗМОЖНОСТИ ФУНКЦИОНАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	282

<i>Иванова М.Б.</i>	КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОЙ ПОЗИЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ.....	285
<i>Калашников А.Н., Пянзина Ю.Ю., Кублин И.М., Фомин Р.В.</i>	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ И РЕГИОНОВ	289
<i>Калашникова А.В., Дедкова И.Ф., Слепцова Е.В., Дедков В.Н.</i>	КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ HR-ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	292
<i>Кизим А.А., Березовский Э.Э., Гурин Ф.А.</i>	ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	296
<i>Кривцова Д.В., Денисова Е.Д.</i>	АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	300
<i>Кузьмин С.С.</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ПАРАДИГМ КОРПОРАТИВНОГО РОСТА	306
<i>Макушева Ю.А., Павлова И.А., Серова Л.Г.</i>	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА НОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	310
<i>Межова Л.Н., Горбунова А.Ю., Горбунов Ю.В.</i>	ОСОБЕННОСТИ КООРДИНАЦИИ ОПЕРАТИВНЫХ ПЛАНОВ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ	315
<i>Никитина А.В., Тремеля Е.А., Мукминов Р.Р., Кротова М.А.</i>	МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ	318
<i>Носачевский К.А.</i>	РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	320
<i>Петижев А.Д.</i>	ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	322
<i>Титова О.В.</i>	РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	325
<i>Шавандина О.А., Макушева Г.Н., Харина О.В., Шарикова Т.Г.</i>	КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА В РЕЙТИНГЕ ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫХ СЕГМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	327
<i>Шишкин Д.В.</i>	ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	333
<i>Щетинина Е.А., Кочина С.К., Рябов А.А.</i>	ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА И ОТНОШЕНЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ.....	336
<i>Яценко С.О., Никифорова М.Е.</i>	ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ.....	341

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

<i>Кротова М.А., Тремеля Е.А., Попович В.В.</i>	РАЗВИТИЕ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПОДДЕРЖКИ ЗАНЯТОСТИ	345
<i>Никитина А.В., Строительева Т.Г.</i>	О СТРАТЕГИЧЕСКОМ КОНТУРЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	346

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

Авкопашвили П.Т.

МОДЕЛЬ ПРОДУКТОВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ БЫСТРОМЕНЯЮЩЕЙСЯ
ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СРЕДЫ.....347

Ковалевская М.С.

НАУЧНЫЙ СТАТУС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КАК АКТУАЛЬНАЯ
МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ349

РЕФЕРАТЫ.....354

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....386

АВТОРАМ НА ЗАМЕТКУ392

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The regional scientific magazine is published since 2010, there are 4 times a year.

Registration certificate PI № TY 23-01233 of November 29, 2013

Issued by the Federal service for supervision in the sphere of Telecom, information technology and mass communication in the southern Federal district.

Subscription in all post offices: index **14792** Catalogues of the Russian press «Mail of Russia»

E-mail: ekorazvitie@yandex.ru; site: <http://economdevelopment.ru>

The magazine enters in «the List of leading reviewed scientific magazines and editions in which the basic scientific results of dissertations on competition of scientific degrees of the doctor and the candidate of sciences

(edition from December, 01, 2015) should be published» [<http://vak.ed.gov.ru>]

2019

№ 1 (37)

CONTENT

MACROECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Alenikov A.S., Atakishv R.Sh.

DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL TOOLS
FOR ASSESSING FOOD SECURITY 16

Beryozva A.O.

ASSESSMENT OF BIOLOGICAL ASSETS: PROBLEMS
OF METHODOLOGY AND ORGANIZATION 23

Burmistrova I.K., Kublin I.M., Nasybulina V.P., Solov'eva N.A.

INTEGRATED ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS
ON THE LEVEL AND DURATION OF YOUTH UNEMPLOYMENT 26

Kashin V.A., Mudrov A.V.

ECONOMIC MECHANISM OF MODERN DEFENSE-INDUSTRIAL
COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION 31

Lavrinenko YA.B., Karyagina T.V., Fomin R.V.

FACTORS AND CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL
ECONOMY IN THE WORLD 34

Mamij E.A., Akopyan EH.G.

THE SITUATION AND PERSPECTIVES OF THE NON-STATE PENSION PROVISION
IN RUSSIA 38

Mihajlova N.S.

THE MARKET "OBNALA" IN THE CONDITIONS OF TOTAL CONTROL 48

Mischenko O.A., Privalov V.I.

BANK ECOSYSTEM AS A MECHANISM TO REDUCE THE CREDIT RISK
FOR PROJECT FINANCING 52

Nikonorov S.M., Kalugin N.N.

DEVELOPMENT OF THE ENERGY SERVICE MARKET OF THE REPUBLIC
OF TATARSTAN: PROBLEMS, TRENDS AND PROSPECTS FOR ENHANCING
THE REGIME OF SPECIAL ECONOMIC ZONES 56

Petrikov A.V.

FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS
CENTRAL FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION 64

Pshul L.A., Starkova N.O., Chmyryov S.N.

CRYPTOCURRENCY: ECONOMIC ESSENCE AND PROBLEMS OF LEGAL
IDENTIFICATION 67

Rozhkova E.V., Mingacheva L.R.

HEALTH SERVICES AS A SPECIAL KIND OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP 71

Solomatin D.A.

INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS ON INSTITUTIONAL
TRAJECTORY OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY 74

Solomatin D.A.

SCENE OF DISCRETE STRUCTURAL ALTERNATIVES OF THE DEVELOPMENT
OF THE RUSSIAN ECONOMY 78

<i>Somoev R.G., Shamilova K.A., Yusupova D.R.</i>	
TO THE QUESTION ON IMPROVEMENT OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION	82
MESOECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	
<i>Abdurahmanova L.S., Bashirova A.A.</i>	
FOOD SECURITY OF THE REGION: VALUE, CONCEPT, STRUCTURE, REGULATION.....	86
<i>Anufrieva A.P.</i>	
TECHNOLOGICAL INNOVATION AS A MODERN TARGET REGIONAL SUBSYSTEMS: CURRENT STATUS AND REGIONAL DIFFERENCES	88
<i>Baliyants K.M., Dzhambulatova A.Z., Dokholyan S.V., Umavov Y.D.</i>	
KEY FACTORS FOR EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES OF THE REPUBLIC OF DAGESTAN	92
<i>Bateikin D.V.</i>	
AGROINDUSTRIAL PROCESSING OF THE REGION: FROM SELF-SUPPORT TO AN ACTIVE EXPORT STRATEGY	96
<i>Bateikin D.V.</i>	
TRANSFORMATION AND STRENGTHENING THE ROLE OF THE MARKET OF GOVERNMENTAL INSTITUTIONS IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION	99
<i>Bondarenko A.V., Deniskina I.I.</i>	
INDICATORS OF AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PROJECTS IN THE FIELD OF AVIATION INDUSTRY	100
<i>Vinskovskaya L.A., Markushina A.A., Frolov R.N.</i>	
MULTI-FORMAT MARKETING STRATEGY OF MODERN RETAIL CHAINS: CONTENT ANALYSIS AND MANAGEMENT CAPABILITIES	103
<i>Vladimirova L.E., Pashuk N.R.</i>	
ASSESSMENT OF THE IMPACT OF STATE REGULATION INSTRUMENTS AS A FACTOR OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF PRIMORSKY KRAI	107
<i>Volgina S.V., Dovbysh V.E., Shalimova V.U.</i>	
MARKETING ASPECTS OF MANAGEMENT OF MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION	112
<i>Vologdin E.V.</i>	
MORBIDITY OF THE POPULATION SOCIALLY SIGNIFICANT DISEASES IN THE ALTAI TERRITORY IN THE PERIOD 2000-2016 (STATISTICAL ASPECT)	118
<i>Glushchenko V.V., Glushchenko P.V., Loza D.P.</i>	
METHODOLOGICAL ASPECTS OF KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE ORGANIZATIONS OF TOURIST SPACES	122
<i>Gurfel L.I., Karatich V.E., Krechy S.I., Listopad M.E.</i>	
TRADITIONAL AND INNOVATIVE MANAGEMENT CAPABILITIES AND DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC PROCESSES	129
<i>Deruzhinskij G.V., Vitvickij A.S.</i>	
METHODOLOGICAL ASPECTS OF CREATION AND ACCOMMODATION OF A MULTIMODAL TRANSPORT AND LOGISTICS CENTER IN THE REPUBLIC OF CRIMEA	135
<i>Deruzhinskij G.V., Mal'ceva N.E.</i>	
TRANSPORT AND MARKETING THEORY DEPLOYMENT	141
<i>Ivanova Yu.O.</i>	
IMPACT OF DEURBANIZATION ON THE SOCIO-ECONOMIC PROCESSES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.....	145
<i>Karatich V.E.</i>	
SMALL AND MEDIUM BUSINESS AS A SIGNIFICANT THE INSTITUTIONAL FACTOR OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS OF CONTEMPORARY RUSSIAN REGIONS.....	150

<i>Kizim A.A., Nazarenko V.A., Khablieva T.V.</i>	THE CURRENT STATE OF MARKETING MANAGEMENT AND LOGISTICS STRUCTURES OF TOBACCO INDUSTRY ENTERPRISES	155
<i>Kovaleva E.I., Krotova M.A.</i>	THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF ACTUAL ISSUES OF REGIONAL ECONOMY	161
<i>Kozhemyakin L.V., Pushkarev G.A.</i>	ESTABLISHING THE DEPENDENCE OF THE PREVALENCE OF THE RESOURCE COMPLEX WITH THE PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC MODEL ON THE EXAMPLE OF THE PERM REGION	166
<i>Krechy S.I.</i>	RESEARCH OF RELATIONS AND READINESS OF CORPORATE SUBJECTS OF THE ECONOMY OF KRASNODAR REGION TO INTRODUCING DIGITAL ECONOMIC MANAGEMENT TECHNOLOGIES	170
<i>Krotova M.A., Kovaleva E.I.</i>	DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS	177
<i>Kuznetsova I.M., Laktionova N.V., Chernik A.A., Schtezel A.U.</i>	INNOVATIVE INCENTIVES IN TRADE AND SERVICES: ORGANIZATION, MANAGEMENT, CONTROL, EFFICIENCY	184
<i>Kurepina N.L., Berikova N.B., Shovaeva M.V.</i>	TRANSITION TO A REDISTRIBUTIVE DEVELOPMENT MODEL AS A FACTOR INCREASE THE ECONOMIC SECURITY OF RURAL AREAS	189
<i>Kurillo A.V., Terkun A.S., Hyacinths A.D., Matveykin R.A.</i>	PLANNING AND FORECASTING FOR REGIONAL DEVELOPMENT: MONITORING AND EVALUATION OF THE BUSINESS ENVIRONMENT AND INFRASTRUCTURE OF THE KRASNODAR TERRITORY	191
<i>Markov B.E.</i>	REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM. REVIEW OF APPROACHES TO DEFINITION, COMPOSITION, SET THE MAIN PARAMETERS OF FUNCTIONING	196
<i>Makhlouf Aghiad</i>	SUSTAINABLE DEVELOPMENT: FACTORS OF COMPETITIVENESS IN TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY	203
<i>Nasybulina V.P., Brikota T.B., Kuharenko L.V., Fedorova N.B.</i>	WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP ON THE EXAMPLE OF KRASNODAR KRAI	206
<i>Nikiforova M.E., Yashenko S.O.</i>	SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE AREAS OF IMPLEMENTATION OF LARGE INVESTMENT PROJECTS	208
<i>Nosachevskaya E.A.</i>	ABOUT TOPICAL ISSUES OF SCIENTIFIC SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY IN THE PROJECT OF IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS	210
<i>Rahaev H.M., Toguzaev T.H.</i>	MIGRATION AS A FACTOR OF OVERCONCENTRATION AND ADVANCED GROWTH POPULATION OF REGIONAL CAPITALS OF THE NORTH CAUCASUS	214
<i>Rozhkova E.V., Mingacheva L.R.</i>	SERVICES IN THE SOCIAL SPHERE AS AN OBJECT OF SOCIAL	217
<i>Russkikh T.N., Tinyakova V.I., Muzalevskaya A.M.</i>	EMPERICAL RESULTS OF MONITORING CONSUMER SATISFACTION WITH THE COMMERCIAL HEALTH CARE SERVICES ON THE REGIONAL MARKET	220
<i>Calina T.K.</i>	INDICATORS OF THE EVALUATION OF FUNCTIONING OF FEC ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ITS TRANSITION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT	226

<i>Salomatin V.A., Drobyshevskaya L.N., Isaeva L.A.</i>	THE MANAGEMENT OF PROCESSES OF INTERACTIONS IN INNOVATION: THE ROLE OF VIRTUAL CLUSTER (FOR EXAMPLE TOBACCO INDUSTRY)	231
<i>Starkova N.O., Rzun I.G., Zinchenko A.L.</i>	KRASNODAR REGION IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL TRANSPORT LINKAGES	235
<i>Taraskina YU.V., Azizova E.A., Kushner A.A.</i>	FORMATION OF LOGISTIC SYSTEM TRADING NETWORK CONTROLLING	238
<i>Tinyakova, V.I. Morozova N.I., Gunin V.K.</i>	TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL TRAINING OF PERSONNEL, COMPETITIVE UNDER THE CONDITIONS OF ECONOMY, BASED ON KNOWLEDGE ...	242
<i>Titova O.V.</i>	ORGANIZATION OF PROCUREMENT ACTIVITIES AS AN ELEMENT OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE USE OF BUDGETARY FUNDS	245
<i>Trockovskij A.YA., Nazemceva YU.YU., Obiremko S.I.</i>	ELABORATION OF DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE ALTAI TERRITORY'S ZONES: IS THE IDEA PRODUCTIVE IN UNSTABLE CONDITIONS?	247
<i>Efendieva D.S.</i>	MUNICIPAL-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR MUNICIPAL DEVELOPMENT ..	252
MICROECONOMICS SUSTAINABLE DEVELOPMEN		
<i>Avkopashvili P.T.</i>	RESEARCH OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES THROUGH THE PRISM OF PRODUCT DIVERSIFICATION	256
<i>Alimova L.I., Pokhlebayev A.V., Popovich V.V., Obraskova T.S.</i>	FORMING HR-PATTERNS AS AN INNOVATIVE METHODOLOGICAL APPROACH IN THE PERSONNEL MANAGEMENT TOOLS	258
<i>Babkina L.N.</i>	FORECASTING LABOR PRODUCTIVITY AS A FACTOR OF PRODUCTION EFFICIENCY	260
<i>Bazilevich A.R., Zirinova D.V., Ryndina I.V., Sorokina E.I.</i>	BASIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS.....	262
<i>Bespalko V.A., Vahrusheva N.V., Savina K.S.</i>	MODERN APPROACHES TO IMPLEMENTATION AND ANALYSIS THE EFFECTIVENESS OF MARKETING STRATEGIES.....	265
<i>Vandina O.G.</i>	THEORY OF ECONOMY ORGANIZATION: PREAMBLE IN COGNITIVE SCHEDULE	269
<i>Voronov A.A., Kasjanova S.A., Kuharenko L.V., Scharudina Z.A.</i>	THE ESSENCE, THE SPECIFICITY AND THE FUNCTIONAL AREA OF THE PROCESS OF SALES PROMOTION IN MODERN TRADE ORGANIZATIONS	272
<i>Drobyshevskaya L.N., Kozlova E.N.</i>	MANAGEMENT ORGANIZATIONS SPECIFICS IN THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE PUBLISHING SPHERE).....	275
<i>Dubinina N.A., Michurina O.Y., Losenkov O.I., Mahanova R.T.</i>	ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE CONTRACT OIL AND GAS CONSTRUCTION MARKET	279
<i>Zvereva L.G., Nikitina A.V., Mel'nikov N.I., Gevorgyan T.V.</i>	STRATEGY OF DEVELOPMENT OF PROCEDURES AND TECHNOLOGIES OF THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION: PROSPECT AND OPPORTUNITIES OF THE FUNCTIONAL PERSONNEL MANAGEMENT	282
<i>Ivanova M.B.</i>	CONCEPTION OF FORMING STRATEGY IMPROVEMENT OF COMPETITIVE POSITION OF TRANSPORT COMPANIES.....	285
<i>Kalashnikov A.N., Pjanzina U.U., Kublin I.M., Fomin R.V.</i>	THE SOFTWARE SOLUTIONS BUSINESS INTELLIGENCE AS A TOOL TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES AND REGIONS	289

<i>Kalashnikova A.V., Dedkova I.F., Sleptsova E.V., Dedkov V.N.</i>	
KEY ROLE OF HR MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM.....	292
<i>Kizim A.A., Berezovskiy E.E., Gurin F.A.</i>	
LOGISTIC PROCESSES OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS	296
<i>Krivcova D.V., Denisova E.D.</i>	
ASPECTS OF CONTROLLING SYSTEM TRADE ORGANIZATIONS	300
<i>Makusheva YU.A., Pavlova I.A., Serova L.G.</i>	
ECONOMIC EVALUATION OF THE STRATEGY FOR THE OUTPUT OF A NEW PRODUCT ON THE MARKET IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE	310
<i>Mezhova L.N., Gorbunova A.Y., Gorbunov Y.V.</i>	
FEATURES OF COORDINATION OPERATIONAL PLANS IN THE INTEGRATED CORPORATE SYSTEM.....	315
<i>Nikitina A.V., Tremilya E.A., Mukminov R.R., Krotova M.A.</i>	
FORMATION OF PERSONNEL MANAGEMENT MECHANISMS: IMPERATIVES OF DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGICAL PLATFORM	318
<i>Nosachevskiy K.A.</i>	
THE ROLE OF ENTERPRISES WITH STATE PARTICIPATION IN IMPLEMENTATION NATIONAL PROJECTS: MANAGEMENT CONTROL, STRATEGIC DEVELOPMENT	320
<i>Petizhev A.D.</i>	
CHALLENGES AND PROSPECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TRANSFORMATION IN THE DIGITAL ECONOMY	322
<i>Titova O.V.</i>	
REALIZATION OF TECHNOLOGICAL BUSINESS PROJECTS-PLEDGE OF SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP	325
<i>Shavandina O.A., Makusheva G.N., Harinova O.V., Sharikova T.G.</i>	
CONCENTRATION OF CAPITAL IN THE RATING OF IDENTIFIED SEGMENTS OF A CORPORATE ORGANIZATION	327
<i>Shishkin D.V.</i>	
FINANCING OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF SMALL SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES	333
<i>Schetinina E.A., Kochina S.K., Ryabov A.A.</i>	
DIAGNOSTICS OF EFFICIENCY OF CORPORATE BUSINESSPARTNERSHIPAND RELATIONAL MARKETING.....	336
<i>Yashenko S.O., Nikiforova M.E.</i>	
ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF SOCIAL INFRASTRUCTURE ON THE BASIS OF CALCULATION OF COMPLEX INDICATOR.....	341
SCIENTIFIC REPORTS	
<i>Krotova M.A., Tremilya E.A., Popovich V.V.</i>	
THE DEVELOPMENT OF SAFE TECHNOLOGIES AS A CONDITION FOR INCREASING THE WORK PERFORMANCE AND SUPPORT OF EMPLOYMENT	345
<i>Nikitina A.V., Stroiteleva T.G.</i>	
ON THE STRATEGIC OUTLINE OF THE IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS IN THE RUSSIAN FEDERATION	346
DEBATING ISSUES	
<i>Avkopashvili P.T.</i>	
MODEL OF PRODUCT DIVERSIFICATION IN THE CONDITIONS A QUICKLY INDUSTRIAL ENVIRONMENT.....	347
<i>Kovalevskaya M.S.</i>	
SCIENTIFIC STATUS OF THE ECONOMIC MODEL AS AN ACTUAL METHODOLOGICAL PROBLEM OF ECONOMIC SCIENCE	349
REFERATS	354
INFORMATION ABOUT AUTHORS.....	386
AUTHORS TO NOTE	392

СОВРЕМЕННЫЕ ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КОНВЕРГЕНТНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Устойчивая сходимость производственных процессов к непрерывному повышению качества продукции, как главной цели организации, отражает содержание конвергентного стратегического менеджмента в стремительно изменяющейся среде. При этом даже цель формирования новых подходов к созданию системы управления мотивацией и системы вознаграждения персонала в частности (как связи оплаты и компетентности) также направлена на достижение наивысшего качества продукции, удовлетворяющего возрастающим потребностям потребителя, путем развития компетенций и в целом – конвергентных технологий [1].

В этой связи, как нам представляется, необходимо тщательное рассмотрение процессов, связанных с развитием конкурентоспособности [2,3]. В начале 2000 гг. во время исследований в научной литературе была разработана и предложена новая сетевая модель развития многоуровневой конкурентоспособности, суть и закономерности которой сводятся к следующему:

- модель состоит из восьми основных уровней конкурентоспособности в следующей последовательности: конкурентоспособность человеческого капитала, конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность организации (предприятия), отраслевая конкурентоспособность, конкурентоспособность промышленности как отдельного сектора национальной конкурентоспособности, региональная конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, глобальная конкурентоспособность;

- в качестве базового и основополагающего уровня конкурентоспособности выступает конкурентоспособность человеческого капитала, именно она пронизывает все остальные уровни, а первичным уровнем является в свою очередь конкурентоспособность продукции;

- от одного уровня к другому повышается уровень конкурентоспособности, т. е. один уровень обладает новыми конкурентными преимуществами по сравнению с предыдущим (происходит процесс наращивания преимуществ);

- в качестве ключевых факторов успеха каждого из указанных уровней конкурентоспособности выступают их конкурентные преимущества;

К наиболее значимым и ключевым факторам можно отнести следующие:

- человеческий капитал (характерно для всех уровней конкурентоспособности);
- качество продукции (характерно для всех уровней конкурентоспособности);
- стратегии в условиях конкуренции (характерно для уровней конкурентоспособности организации, отрасли, промышленности, региона, страны);
- менеджмент и производительность труда (характерно для уровней от конкурентоспособности региональной организации до глобальной);
- соответствие международным стандартам (характерно для уровней региональной, национальной и глобальной конкурентоспособности);
- высокий уровень жизни и стадии экономического развития (реализуется на двух уровнях конкурентоспособности: региональном и глобальном);
- финансовая устойчивость и стабильность (проявляется на уровнях конкурентоспособности предприятия, отрасли, промышленности);
- "национальный ромб" М. Портера (его параметры) (характерно для следующих уровней конкурентоспособности: региональная, отраслевая, национальная и промышленная конкурентоспособности);

Каждый уровень конкурентоспособности состоит из ключевых факторов успеха (такие как, социально-политическая обстановка, место объекта на рынке, акционерная стоимость).

При этом качество продукции и человеческий капитал, по нашему мнению, являются "сквозными" ключевыми факторами успеха на всех уровнях конкурентоспособности.

В системе многоуровневой конкурентоспособности к самым используемым методам оценки конкурентоспособности можно отнести следующие:

- метод графической интерпретации (используется на уровнях от конкурентоспособности товара до региональной конкурентоспособности);
- расчетный (используется для уровня конкурентоспособности человеческого капитала, товара, предприятия и отрасли);
- социологический и метод профилей (балльный) находит свое применение на уровне конкурентоспособности человеческого капитала, товара и организации (предприятия);
- ранговый (используется на уровнях от региональной до глобальной конкурентоспособности).

Кроме этого, к методам оценки конкурентоспособности относятся SWOT-анализ, аналитический (матричный), функциональный метод и др.

Таким образом, сетевая модель развития многоуровневой конкурентоспособности наращивает каждый уровень конкурентоспособности в более высокий, при этом объектами конкурентоспособности служат товары организации, человеческие ресурсы, секторы и отрасли экономики (включая промышленность), регионы и субъекты страны, мира. Таким образом, конкретные конкурентные преимущества каждого уровня конкурентоспособности выступают в качестве соответствующего ключевого фактора успеха и инструмента менеджмента, обеспечиваемые менеджментом персонала.

Кроме того, были выявлены необходимые условия развития многоуровневой конкурентоспособности и формирования конкурентоспособного менеджмента в промышленности. Данные условия ориентированы на приобретение ключевых факторов успеха и постоянного процесса наращивания новых конкурентных преимуществ на каждом уровне конкурентоспособности, которые образуют основу современного промышленного менеджмента и сущность управления конкурентоспособностью.

При взгляде на организацию сквозь призму уровней конкурентоспособности открывается возможность определить ее ориентации и ценностные установки, идентифицировать цели и задачи, стоящие перед ней, а также понять особенности управленческих подходов и кадрового обеспечения. С помощью модели для каждого отдельного объекта соответствующего уровня можно выделить свои конкурентные преимущества относительно других многочисленных конкурентов и определить собственные конвергентные технологии для адаптации организации в условиях стремительно изменяющейся, непредсказуемой и неопределенной внешней среды.

Однако, по нашему мнению, также следует уделить особое внимание устойчивой сходимости производственных процессов при формировании и внедрении системы менеджмента качества (СМК) в условиях реализации стратегии импортозамещения. В этой связи нами также предложена развернутая модель с оценкой результативности технологий формирования и эффективности системы менеджмента качества организации [4]. Основными этапами формирования СМК выступают следующие: предпроектный анализ и обучение, разработка политики и целей, проектирование СМК, документирование СМК, внедрение СМК, организация службы контроля качества, аудит СМК, подготовка к сертификации. Каждый этап состоит из соответствующих процессов. Показана взаимосвязь этих этапов, последовательность и параллельность в вышеназванной развернутой модели, что позволяет топ-менеджменту организации осуществлять оперативный контроль за ходом и внедрением этапов и процессов СМК в соответствии с МС ИСО серии 9000.

Итак, идет жесткая борьба за право выхода на рынок, где целью любой организации стала задача непрерывного повышения качества продукции на российском рынке с многочисленными конкурентами. За потребителем остается право отвергать продукцию или ее потреблять. Право выхода на рынок дают соответствующие органы сертификации, которые не признаются зарубежными и, соответственно, не дают выхода на западный рынок. Стратегия импортозамещения на практике, в ряде случаев, наталкивается на желание показа повышения деловой репутации, но не качества продукции. И только отдельные российские организации обращаются к зарубежным органам сертификации, чтобы получить право выхода на зарубежный рынок. Естественно, что у них не формальное формирование и внедрение этапов и процессов СМК, а в соответствии с требованиями МС ИСО серии 9000 и концепцией всеобщего менеджмента качества (TQM).

Таким образом, сталкиваясь с конвергентностью, организации встречаются с изменением ценностей с точки зрения потребителей на открытом конкурентном рынке и вынуждены реализовывать собственные конвергентные технологии в плане выявления внутреннего потенциала по дальнейшему развитию человеческого капитала, наращивания соответственных конкурентных преимуществ, поиска эффективных моделей менеджмента и бизнеса для успешного осуществления управлением персонала в контексте конвергентного стратегического менеджмента.

Главный редактор

**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL
TOOLS FOR ASSESSING FOOD SECURITY**

Ключевые слова: продовольственная безопасность, модель безопасности, методика анализа, уровень безопасности, экономико-математический инструментарий, доступность продовольствия, продовольственная независимость, методический инструментарий.

Keywords: food safety, safety model, analysis methodology, safety level, economic and mathematical tools, food availability, food independence, methodological tools.

Первые системные попытки формализации категории «продовольственная безопасность» стали предприниматься в 1970-х гг., когда возникла ситуация, при которой, одновременно, существовало перепроизводство продовольственных товаров и их недостаток в развивающихся странах «третьего мира», породивший голод и массовые смерти. Спустя три года, для борьбы с возникшим кризисом образованная ООН, создает Комитет по продовольственной безопасности Совета ФАО. Продовольственная безопасность страны становится важнейшим элементом экономической безопасности, который отражает устойчивость, эффективность и функционирование любого государства. Особенную актуальность это приобрело в результате экономического кризиса 2014 г., и введением экономических санкций в отношении России.

Формализация понятия «продовольственная безопасность» базируется на пересечении следующих основных экономических категорий: 1. состояние экономики; 2. суверенитет; 3. независимость; 4. конкурентоспособность; 5. интересы. Авторские концепции к подходу данной дефиниции можно встретить в трудах таких ученых как Абалкин Л.И. [4], Сенчагов В.К. [12], Корнилов М.Я. [5] и др. Основы теоретического понимания и применяемые методы исследования продовольственной безопасности как проблемы, заложили: У. Лиферт [1], Т. Мальтус [6], М. Трэйси, Э. Райнерт [11] и другие. Исследованием вопросов экономико-математического инструментария оценки продовольственной безопасности занимались: Е.В. Серова, А.А. И.Г. Ушачев, В. И. Назаренко.

На сегодняшний день существует множество работ посвящённым изучению продовольственной безопасности, но в большинстве случаев они направлены на изучение отдельных вопросов, в этой связи остается актуальным дальнейшее ее изучение, с целью разработки объективной модели оценки состояния продовольственной безопасности учитывая все, оказывающее влияние, факторы.

В мировой практике существуют следующие подходы к определению дефиниции «продовольственная безопасность». Наиболее распространенные из них приведены в табл. 1.

Таблица 1

Варианты определения дефиниции «продовольственная безопасность» (составлено автором)

Автор	Определение продовольственной безопасности
Е.В. Серова	Продовольственная безопасность – это уровень доступности для основной части населения страны продуктов питания, необходимых для поддержания нормального образа жизни [13]
В.И. Назаренко	Продовольственная безопасность – это система, включающая в себя: продовольственную независимость (способность страны удовлетворять внутренние продовольственные потребности за счет внутренних же источников), социальную стабильность (возможность доступа к продовольствию всех социальных групп населения), демографическую стабильность (здоровье общества, зависящее от уровня питания и продовольственного обеспечения) и сферу производства продовольствия (основу всего жизнеобеспечения населения) [9]
И.Г. Ушачев	В понятии «продовольственная безопасность» можно выделить две составляющие: – обеспечение физической и экономической доступности продовольствия для любого человека в соответствии с рациональными нормами здорового питания в объемах, достаточных для поддержания активной жизни; – высокое качество и безопасность потребляемых продуктов питания [15]
М. Трэйси	Продовольственная безопасность – это ряд мер направленных на защиту отечественного производства продуктов питания [14]
Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах	Продовольственная безопасность – это право каждого на свободу от голода и достаточный жизненный уровень для него и его семьи, включающий достаточное питание, одежду и жилище, и на непрерывное улучшение условий жизни. Основное право каждого человека на свободу от голода [8]

Автор	Определение продовольственной безопасности
Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действия Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия	Продовольственная безопасность – когда все люди имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной и здоровой жизни [4]
Отчет ФАО, FAO (Food and Agriculture Organization, англ.)	Продовольственная безопасность – когда все люди имеют физический и экономический и равный с социальной точки зрения доступ к безопасному и питательному продовольствию в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной и здоровой жизни [10]

Проанализировав приведенные выше определения можно прийти к выводу, что продовольственная безопасность – это вид экономической безопасности государства, характеризующийся полной независимостью государства при обеспечении себя продовольствием с условием обеспечения экономической и физической доступности основных продовольственных товаров и их качество, отвечающее медицинским нормам, в достаточных объемах для обеспечения процесса поддержания уровня жизни и устойчивого воспроизводства населения.

Исходя из теоретических суждений и представленных выше определений о продовольственной безопасности страны, можно выделить ее регулирующие субъекты: государство, обеспечивающее правовое регулирование и рынок, на котором формируются экономические отношения производителей и потребителей по поводу основных продовольственных товаров. Для определения состояния продовольственной безопасности можно выделить основные ее индикаторы, такие как: установленная медицинскими нормами достаточность потребления и соответствующее качество продовольствия, при условии его физической и экономической доступности; показатели уровня воспроизводства населения и пр. Все это можно схематично отобразить и получить комплексную модель продовольственной безопасности (рис. 1).

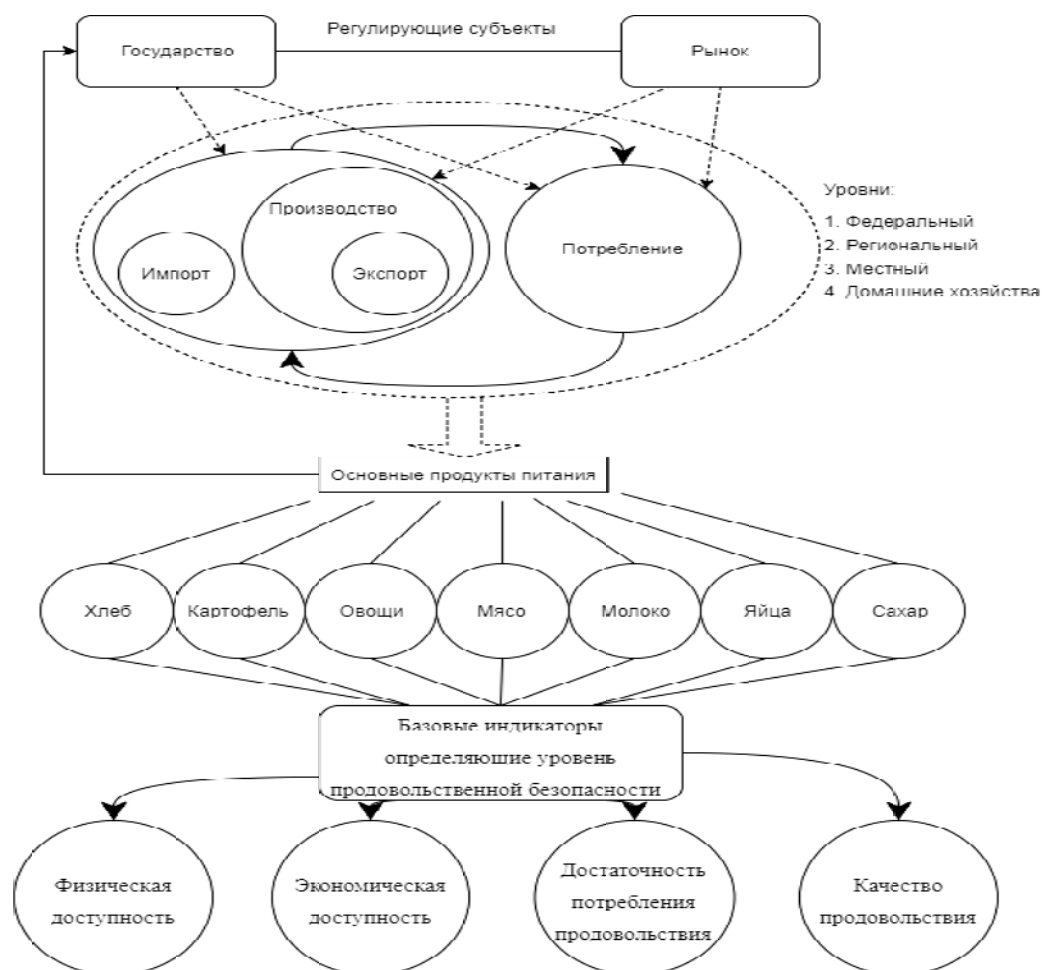


Рис. 1. Общая модель продовольственной безопасности страны

Исходя из представленной выше схемы следует, что главными регулирующими субъектами продовольственной безопасности, остаются государство и рынок. Производство и потребление выступают в качестве функционирующего механизма, ресурсом которого являются основные продукты питания, а базовые индикаторы отражают значение уровня продовольственной безопасности. В обобщенном виде, управление обеспечением продовольственной безопасности, можно выразить посредством взаимосвязи субъектов и объектов управления, на основе прямой и обратной связей, данная модель представлена на рис. 2.

Использование представленной модели на практике ограничено тем, что существует не до конца решенная проблема расчетно-методического базиса – поэтому разработка действенных методов и показателей оценки продовольственной безопасности является одной из основных задач при продолжении изучения данного явления. Для начала рассмотрим основные индикаторы оценки продовольственной безопасности, используемые центральными органами управления, местными органами власти и территориальными общинами для оперативного анализа, разработки и принятия, соответствующих мер по обеспечению продовольственной безопасности на различных уровнях. В качестве таких индикаторов выступают: физическая и экономическая доступность продовольствия, степень удовлетворенности физиологических потребностей, уровень продовольственной независимости и экономический потенциал государства [7].



Рис. 2. Обобщенная модель системы управления продовольственной безопасностью

1. Степень экономической доступности продовольствия.

Данный показатель отражает способность населения обеспечить себя продуктами питания, при действующем уровне цен и в необходимом объеме, отвечающем установленным медицинским нормам.

Формула расчета:

$$E_a = \frac{V_1}{V_2}, \quad (1)$$

Дополнительный показатель (покупательная способность среднедушевого дохода населения):

$$C_i = \frac{I}{P_i}, \quad (2)$$

где,

E_a – экономическая доступность продовольствия;

V_1 – фактический объем приобретаемых продуктов питания по сложившимся ценам;

V_2 – установленные нормы потребления, обеспечивающиеся соответствующим уровнем дохода населения;

C_i – покупательная способность среднедушевого дохода населения, определяемая по i -му продукту;

I – размер среднедушевого дохода населения;

P_i – усредненный показатель цены i -го товара по России.

Нормативное значение ≥ 1 .

2. Физическая доступность продовольствия

Этот показатель отражает уровень наличия и поступления продовольственных товаров в объеме равном спросу на данный товар.

Общий его уровень выражается посредством коэффициента покрытия импорта (C_r), получаемого соотношением экспорта и импорта основных продовольственных товаров. Полученный результат оценивается с помощью табл. 2, в которой отображены нормативные значения коэффициента и соответствующие им уровни продовольственной безопасности.

Формула расчета:

$$C_r = \frac{V_{\text{exp.f.}}}{V_{\text{imp.f.}}} \quad (3)$$

где,

C_r – коэффициент покрытия импорта продовольствия;

$V_{\text{exp.f.}}$ – объем экспортируемых продовольственных товаров;

$V_{\text{imp.f.}}$ – объем импортируемых продовольственных товаров.

Критерии оценки уровня физической доступности продовольствия

Коэффициент	Уровень			
	Норм.	Приемлемый	Низ.	Неприемлемый
Коэффициент покрытия импорта продовольствия (C_i)	1,00	0,75 – 0,99	0,30 – 0,75	Ниже 0,30

3. Степень удовлетворенности потребностей населения в основных продовольственных товарах означает способность товаров и услуг в полной мере удовлетворить потребности потребителя в соответствии с их заявленными качествами, ради которых они приобретаются, а также способность производителя выпускать товары или предоставлять услуги, способные удовлетворить потребности покупателя.

Формула расчета:

$$P_n = \frac{\sum q_n P}{\sum q_1 P} \quad (4)$$

Дополнительный показатель:

$$P_n = \frac{q_0}{q_1} \quad (5)$$

где,

P_n – степень удовлетворенности физиологических потребностей;

q_1 и q_0 – объем потребления основных продуктов питания по рациональным нормам

потребления и фактически;

p – цены на основные продукты питания;

Нормативное значение ≤ 1 .

Уровень энергетического содержания рациона питания населения. Количество килокалорий, обеспечивающее рост, нормальное развитие и жизнедеятельность человека, способствующее улучшению его здоровья и профилактике заболеваний. Формула расчета:

$$E_c = \frac{V_{a.calories}}{V_{n.calories}} \quad (6)$$

Дополнительный показатель (если расчет по группам веществ):

$$E_c = \frac{\text{protein (gr.)}}{V_{n(gr.)}} \quad (7)$$

где,

E_c – уровень энергетического содержания;

$V_{a.calories}$ и $V_{n.calories}$ – фактический и рациональный объем потребления килокалорий в сутки;

Нормативное значение в интервале от 2700 до 3100 ккал.

4. Уровень продовольственной независимости государства. Посредством данного показателя можно дать оценку уровню самообеспеченности страны – при нормальном состоянии собственное производство товаров, составляющих основу потребления населением, должно составлять от 80 до 100% от потребности населения на данную продукцию, отвечающую установленным медицинским нормам.

Формула расчета (вариант 1):

$$F_i = \frac{\sum V_p}{\sum V_{pers.}} * 100 \quad (8)$$

где,

F_i – уровень продовольственной независимости страны;

$\sum V_p$ – изменение запасов (запасы на начало отчетного периода минус на конец отчетного периода) + объем производства;

$\sum V_{pers.}$ – внутренний объем производственного и личного потребления страны.

Формула расчета (вариант 2, при расчете уровня продовольственной независимости в конкретном регионе):

$$F_{i1} = \frac{\sum V_{p1}}{\sum V_{pers.1}} * 100 \quad (9)$$

где,

$\sum V_{p1}$ – объем местного производства продовольствия;

$\sum V_{pers.1}$ – объем личного и производственного потребления внутри региона.

Нормативное значение для $F_i \leq 0,4$ или $\geq 0,6$ для F_i

5. Экономический потенциал государства или региона в удовлетворении продовольственных потребностей. Коэффициент направлен на выявление устойчивых к социально-экономическим изменениям объектов, способных решить поставленные перед ними задачи продовольственного значения. [2].

Формула расчета:

$$Z = N_1 + 0,8N_2 + \sum_{j=1}^{N_3} 0,6 + \sum_{j=1}^{N_4} 0,4 + \sum_{j=1}^{N_5} 0,2 \quad (10)$$

где,

N_1, N_5 – количество организаций, занимающихся производством или же переработкой продовольственной продукции. Каждой из организаций придается соответствующий уровень зрелости: высший, высокий, средний, низкий и низший, а также значения 0,8, 0,6, 0,4, 0,2 – являющиеся коэффициентами, отвечающими уровню зрелости каждой из организации. Данная формула отражает способность предприятий, реализовать поставленные перед ними задачи по производству и переработки продовольственной продукции. Однако, учитывая теорию высшей математики о пределах, третье – пятое слагаемое являются конечными, даже при «бесконечном» увеличении недостаточно зрелых организаций.

Проанализировав различные способы оценки продовольственной безопасности видно, что в одном случае данный уровень соотносится с развитием агропромышленного комплекса, в другом же он отражает экономическую и физическую обеспеченность населения продовольственной продукцией. В международной статистике продовольственную безопасность определяют уровнем калорийности потребляемых продуктов в сутки - суточный рацион питания населения. Исходя из этого, следует сделать вывод, чтобы точно определить уровень продовольственной безопасности, необходимо использование показателей не в отдельности, а составление сводной таблицы комплексной оценки данного уровня. Это предоставит возможность минимизировать погрешность результата, принять рациональные меры, направленные на достижение требуемого уровня продовольственной безопасности.

Данная таблица будет включать такие коэффициенты как: покрытия импорта продовольствия, бедности, покупательной способности доходов населения, индекс Джини, достаточности потребления и коэффициент качества. Для внесения ясности в понимание данной оценки рассмотрим методику расчета каждого из коэффициентов.

1. Коэффициент покрытия импорта продовольствия. Этот коэффициент определяет физическую доступность продовольствия, его расчёт производится путем соотношения экспортной и импортной продовольственной продукции.

Формула расчета:

$$C_i = \frac{V_{\text{exp.f.}}}{V_{\text{imp.f.}}} \quad (11)$$

где,

C_i – коэффициент покрытия импорта продовольствия

$V_{\text{exp.f.}}$ – экспорт продовольственных товаров;

$V_{\text{imp.f.}}$ – импорт продовольственных товаров.

1. Коэффициент бедности. На основе этого коэффициента делается оценка численности населения, чей доход ниже прожиточного минимума. Рассчитывается на основании соотношения количества человек, с доходом ниже прожиточного минимума и общего количества населения.

Рассчитывается следующим образом:

$$C_p = \frac{P_0}{P_1} \quad (12)$$

где,

C_p – коэффициент бедности;

P_0 – населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума;

P_1 – общая численность населения;

2. Коэффициент покупательной способности доходов населения, отражает степень покупательной способности населения приобрести товары и услуги в соответствии с имеющимися у них денежными средствами. Рассчитывается как отношение величины прожиточного минимума к величине среднедушевого дохода.

Формула расчета:

$$C_{in} = \frac{S_{\text{min.}}}{S_{\text{max.}}} \quad (13)$$

где,

C_{in} – коэффициент покупательной способности доходов населения;

$S_{\text{min.}}$ – величина прожиточного минимума;

$S_{\text{max.}}$ – величина среднедушевого дохода;

3. Коэффициент концентрации доходов ($K_{Дж}$ – индекс Джини), определяет насколько дисбалансированы доходы населения.

Формула расчета:

$$G = 1 - \sum_{i=1}^n (L_i - L_{i-1})(S_{i-1} + S_i) \quad (14)$$

где,

G – коэффициент концентрации доходов;

L_i, L_{i-1} – доля населения в интервале (макс, мин);

S_i, S_{i-1} – доля суммарного дохода (на начало и конец i - го интервала).

4. Коэффициент достаточности потребления. Может быть выражен как частным, так и общим коэффициентами.

Формула расчета общего коэффициента:

$$C_s = \frac{S_{a.d.}}{S_{n.d.}} \quad (15)$$

где,

C_s – коэффициент достаточности потребления;

$S_{a.d.}$ – стоимость фактического дневного рациона питания;

$S_{n.d.}$ – стоимость дневного рациона питания установленного медицинскими нормами.

Формула расчета частного коэффициента:

$$C_s = \frac{S_{a.d.calor.}}{S_{n.d.calor.}} \quad (16)$$

где,

C_s – коэффициент достаточности потребления;

$S_{a.d.calor.}$ – килокалории фактического дневного рациона питания;

$S_{n.d.calor.}$ – килокалории дневного рациона питания по медицинским нормам.

5. Качество продовольствия, согласно методике, оценивается по коэффициенту качества $C_{f.q.}$ измеряемому через долю забракованной продукции (мясо, молоко, рыба и т.п.).

Формула расчета:

$$C_{f.q.} = \frac{V_{f.q.}}{V_{f.d.}} \quad (17)$$

где,

$C_{f.q.}$ – коэффициент качества продукции;

$V_{f.q.}$ – объем качественной продукции;

$V_{f.d.}$ – объем бракованной продукции.

И последним показателем уровня продовольственной безопасности является общий уровень продовольственной независимости государства. Данный показатель определяет уровень защищенности государства от внешних экономико-политических угроз, а это, в свою очередь, означает, своевременное обеспечение населения продовольственной продукцией, при введенных, в отношении данной страны, санкциях. Для определения состояния продовольственной независимости учитывается удельный вес отечественных основных групп продовольственных товаров (хлеб, овощи, сахар, мясо, молоко, яйца, картофель) в общем объеме продовольственной продукции (с учетом переходящих запасов) внутри рынка соответствующих товаров.

6. Общий уровень продовольственной независимости государства.

Формула расчета:

$$F_{g.i.} = 1 - \frac{(C_{imp.} - C_{exp.})}{PSF} \times 100 \quad (18)$$

где,

$F_{g.i.}$ – общий уровень продовольственной независимости;

$C_{imp.}$ – стоимость импорта;

$C_{exp.}$ – стоимость экспорта;

PSF – объем затрат населения на продовольствие.

Каждый из рассмотренных коэффициентов имеет собственный критерий оценки, определяющий соответствующий уровень продовольственной безопасности. В табл. 3 представлены критерии и соответствующие им уровни продовольственной безопасности [3].

Динамика основных коэффициентов продовольственной безопасности по критериям оценки

Коэффициент	Уровень			
	Высокий	Допустимый	Низкий	Недопустимый
1.Покрытия импорта продовольствия C_i	1,00	0,75 - 0,99	0,30 - 0,75	Ниже 0,30
2.Бедности C_p	0	0 - 0,10	0,11 - 0,20	Выше 0,20
3.Покупательной способности доходов населения C_{in}	До 0,07	0,08 - 0,20	0,21 - 0,70	Выше 0,70
4.Концентрации доходов (G - индекс Джини)	0 - 0,10	0,11 - 0,30	0,31 - 0,50	Выше 0,50
5.Достаточности калорийности C_s	Выше 3050	2150 - 3050	1520 - 2150	1520 - 2150
6.Качества $C_{f.q.}$	0	До 0,10	0,10 - 0,20	Выше 0,20
7.Общий уровень независимости государства (%) $F_{g.i.}$	100	Не менее 80	65-80	Ниже 65

Стоит заметить, что каждому коэффициенту из представленной таблицы присваивается уровень продовольственной безопасности, исходя из нормативных значений данных коэффициентов. Зачастую на практике выделяют: высокий, допустимый, низкий, недопустимо низкий уровни. По итогу, когда значения рассчитываемых коэффициентов получены, формируют сводную таблицу (табл. 4), учитывая при этом расчеты не за один год, а за два и более, что позволит оценить состояние продовольственной безопасности в динамике.

Таблица 4

Сводная таблица динамики значений основных показателей по критериям оценки

Показатель	Значение показателя			Уровень		
	Год	Год	Год	Год	Год	Год
C_i				Низкий	Низкий	Низкий
C_p						
C_{in}				Недопустимый	Недопустимый	Низкий
G						
C_s				Низкий	Высокий	Допустимый
$C_{f.q.}$						
$F_{g.i.}$				Недопустимый	Низкий	Низкий

Характерная особенность предложенного инструментария выражается в том, что он обладает комплексностью и универсальностью оценки продовольственной безопасности, учитывая воздействующие на него экзогенные и эндогенные факторы, как с политической, так и с экономической стороны. Также применение этого инструментария позволит проследить изменение состояния продовольственной безопасности в динамике, определить состояние как на уровне отдельно взятого региона, так и в целом по стране. Данный инструментарий можно трансформировать, принимая во внимание особенности отдельно взятого региона. Что позволит сформировать верную политику в решении проблем продовольственной безопасности. Поэтому при использовании данной методики, затрагивается информация о состоянии каждого ее элемента. Данный методический инструментарий призван помочь формированию комплексного подхода к оценке уровня обеспечения продовольственной безопасности с учетом различных факторов. Что даст возможность определить все многообразие характеристик и индикаторов, которые в общей сложности, отражают нынешнее состояние продовольственного рынка внутри страны и в целом продовольственной безопасности государства на мировой арене.

Литература

- Liefert, W. Comparative advantage in Russian Agriculture // *Agricultural Economics* / Amer. J. Agr. Econ., 2002, p. 762-767.
- Martin K.S., Colantonio A.G., Picho K., and Boyle K.E. Self-efficacy is associated with increased food security in novel food pantry program. *SSM-Population Health*, 2016, vol. 2, pp. 62–67. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssmph.2016.01.005>.
- The Global Food Security Index: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://foodsecurityindex.eiu.com>
- Декларация Всемирного саммита по продовольственной безопасности / Принята на Всемирном саммите по продовольственной безопасности (Рим, 16–18 ноября 2009 года): официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summit2009_declaration.shtml.
- Корнилов М. О проблеме критериев и оценок экономической безопасности // *Общество и экономика*. – 2003. – № 4-5. – С. 255.
- Мальтус, Т.Р. Опыт закона о народонаселении / [перевод И.А. Вернера] Издание К.Т. Солдатенко. – М.: Типография О.М. Лашкевич и К, 1895. – 250 с.
- Маханько Г.В. Национальная продовольственная безопасность и продовольственная независимость России в условиях санкций / Маханько Г. В. // *Научный журнал КубГАУ* – 2016 - №116(02).
- Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (Принят 16.12.1966 Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН): официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.
- Назаренко, В.И. Продовольственная безопасность (в мире и в России) / В.И. Назаренко. – М.: Памятники исторической мысли, 2011. – 286 с.

10. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН / Отчет ФАО, FAO (Food and Agriculture Organization, англ.) (Принята 16 октября 1945 г.): официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/evaluation/library/ru/>.
11. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2015. – С. 180.
12. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвёртая) / Институт экономики РАН. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
13. Серова, Е.В. К вопросу о продовольственной безопасности России [Электронный ресурс] / Е.В. Серова. – Режим доступа: <http://www.iet.ru/personal/agro/PRODSAF1.htm>.
14. Трэйси, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику [Электронный ресурс] / М. Трэйси. – Режим доступа: http://biblioteka.kau.com.ua/index.php?option=com_phocadownload&view.
15. Ушачев, И.Г. Обеспечение продовольственной безопасности – первоочередная задача Российской экономики / И.Г. Ушачев // Вестник ОрелГАУ. – 2008. – Т. 14. – № 5 (08). – С. 5-10.

УДК 336

ОЦЕНКА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ

А.О. Береза

ASSESSMENT OF BIOLOGICAL ASSETS: PROBLEMS OF METHODOLOGY AND ORGANIZATION

А.О. Beryoza

Ключевые слова: биологические активы, оценка активов, справедливая стоимость, дата баланса, проблемы методики, методические подходы, учетный процесс, иерархия стоимости.

Keywords: biological assets, valuation of assets, the fair value, the date of the balance sheet problems of methodology, methodological approaches, the accounting process, the hierarchy of value.

Постановка проблемы. В современных условиях эффективность управления процессами воспроизводства текущих и долгосрочных биологических активов в значительной степени зависит от качественного, своевременного и достаточного информационного обеспечения по определению их стоимости. Оценка является основным элементом бухгалтерского учета, который позволяет получить информацию об имуществе предприятия и его обязательствах, что в дальнейшем находит свое отражение в финансовой отчетности предприятия. Несмотря на то, что биологические активы генерируют выручку сельскохозяйственного предприятия, поскольку их стоимость может составлять до 40-50% валовой прибыли, именно оценка этих активов занимает ключевую роль в процессе подготовки финансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий. Особенно важное значение приобретает методика оценки биологических активов с учетом их классификации, путей поступления и основных стадий учетного процесса. Основной целью статьи является исследование и обобщение основных подходов к оценке биологических активов в системе бухгалтерского учета с целью определения перспективных направлений их развития.

Описание основного материала исследования. Осуществление оценки объектов биологических активов является одной из важнейших предпосылок формирования достоверной и релевантной информации в системе бухгалтерского учета, необходимой для управления сельскохозяйственными предприятиями. Она не только является составляющей метода бухгалтерского учета и общим измерителем всех хозяйственных средств, источников, процессов, но и базовым принципом бухгалтерского учета и финансовой отчетности; предпосылкой функционирования других элементов метода бухгалтерского учета; выражением интересов основных собственников предприятия. В настоящее время отсутствует единая система оценки биологических активов. Значительная вариативность подходов к оценке, в том числе и биологических активов, обусловлена не только спецификой самих объектов, особыми условиями их функционирования и хозяйственными процессами, связанными с их движением, но и существованием различных пользователей информации и их целевыми потребностями. Каждый контрагент выбирает те методы, которые наиболее достоверно будут отражать стоимость активов в том понимании, которое отвечает потребностям пользователей такой информации. Как следствие, в системе учета оценка одного и того же объекта биологических активов может быть осуществлена на основе использования различных методических подходов в зависимости от запросов пользователей и их целей. В отечественной практике особенности оценки биологических активов сформировались с учетом классификации биологических активов, путей их поступления и даты оценки согласно определенным хозяйственным операциям в процессе движения объектов биологических активов (рис. 1).

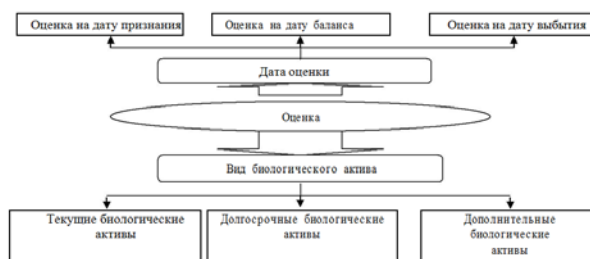


Рис. 1. Особенности, определяющие порядок оценки биологических активов

Первая группа факторов, влияющих на порядок оценки биологических активов, это порядок их признания и их классификация. Именно такое разделение обуславливает особенности оценки биологических активов в зависимости от стадий учетного процесса (таблица).

Таблица

Оценка биологических активов на дату баланса

Способ поступления в организацию	Текущие биологические активы	Долгосрочные биологические активы	Дополнительные биологические активы
Приобретение за плату	Оценка в соответствии с МСФО 2 «Запасы»	Оценка в соответствии с МСФО 16 «Основные средства»	Оцениваются по справедливой стоимости за минусом предполагаемых расходов на продажу
Безвозмездное поступление	Первоначальная стоимость равна справедливой стоимости с учетом расходов, непосредственно связанных с доведением их до состояния, в котором они пригодны для использования с запланированной целью		
Внесение в уставный капитал	Согласованная учредителями (участниками) предприятия справедливая стоимость активов с учетом расходов, непосредственно связанных с доведением их до состояния, в котором они пригодны для использования с запланированной целью		
Перевод текущих биологических активов в долгосрочные	Первоначальной стоимостью является его справедливая стоимость, уменьшенная на ожидаемые расходы на месте продажи, определенная на дату такого перевода, и которая отражается в учете как капитальные инвестиции		
Обмен на аналогичный актив	Первоначальная стоимость равна справедливой стоимости переданного биологического актива		
Обмен на неаналогичный актив	Первоначальной стоимостью является справедливая стоимость переданного биологического актива, увеличенная (уменьшенная) на сумму денежных средств или их эквивалентов, которая подлежит уплате (получению) по обменной операции		

Исходя из требований национального законодательства на сегодня в условиях существования определенных ограничений и условностей сформировалось два подхода к оценке биологических активов на дату баланса: оценка по первоначальной стоимости (остаточной стоимости) или справедливой стоимости. Избрание одного из этих подходов предопределяет дальнейший выбор элементов учетной политики в отношении биологических активов (рис. 2).



Рис. 2. Иерархия определения справедливой стоимости биологических активов

При расчете справедливой цены возможно использование конкурентной товарной цены в качестве основы справедливой стоимости каждого отдельного актива, поскольку информация о таких ценах общедоступна. При этом необходимо учитывать отдельные классификационные признаки биологических активов. Предлагаем рассмотреть авторский подход к расчету справедливой стоимости для различных типов биологических активов (рис. 3).

Несельскохозяйственные биологические активы	
Взрослые (эксплуатируемые)	Цена взрослой особи X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату) / нормативный срок службы актива)
Растущие (ремонтные активы, молодняк и т.д.)	Цена взрослой особи X степень зрелости актива ¹
Сельскохозяйственные биологические активы	
Товар, готовый к реализации	Рыночная цена за ед. товара
Растущие (созревающие) биологические активы	Цена взрослой особи X степень зрелости актива
Производящие биологические активы: животные	Цена взрослой особи X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату) / нормативный срок службы актива)
Производящие биологические активы: растения	(Цена плодоносящего сада - цена аналогичного пустого земельного участка) X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату) / нормативный срок службы актива)
Производящие биологические активы: грибы	Цена за 1 кг. мицелия X Коэффициент заполненности посадочного объема X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату) / нормативный срок службы актива)

¹ Степень зрелости актива здесь равна: Возраст актива / Возраст, в котором актив признается зрелым

Рис. 3. Расчет справедливой стоимости биологических активов (составлено автором)

Следовательно, возникает необходимость в анализе значительного массива информационных источников. Международными стандартами оценки определено, что предприятие может самостоятельно выбирать методику анализа источников информации с целью установления справедливой стоимости биологических активов и/или сельскохозяйственной продукции [1]. Основным источником информации о ценах на активных рынках могут быть данные ценового мониторинга, размещенные на веб-сайтах органов государственного регулирования сельского хозяйства и ведущих консалтинговых фирм, осуществляющих исследования аграрных рынков в России, данные о средних ценах в области на определенные виды сельскохозяйственной продукции, представленные региональным управлением статистики и тому подобное [16,18,19].

Выбранный метод оценки на дату баланса непосредственно повлияет на организационные аспекты проведения оценки биологического актива. При условии, если предприятие выбрало метод, предусматривающий оценку биологических активов на дату баланса по справедливой стоимости, возникает вопрос о необходимости создания постоянно действующей комиссии.

Для систематизации информации об оценке активов по справедливой стоимости, субъект хозяйствования обязан составлять: протоколы заседания комиссии; акты определения справедливой стоимости по видам биологических активов и сельхозпродукции; документы, подтверждающие рыночные цены, принятые для расчета справедливой стоимости; выводы и расчеты комиссии, выполненные при применении методов экспертной оценки и принятия цен. Сложная методология определения справедливой стоимости, особенно при условии отсутствия активного рынка, в значительной степени приобретает субъективный характер, а следовательно, требует высокой квалификации бухгалтеров, поскольку при применении различных моделей результаты оценки могут отличаться, что потребует дополнительных ресурсов в случае обращения к профессиональным оценщикам. Таким образом, процедура определения справедливой стоимости достаточно сложна и приводит к увеличению затрат времени и кое-где дополнительных финансовых ресурсов на ведение учета и составление отчетности. Вместе с этим, выбирая метод оценки необходимо учитывать, что справедливая стоимость при условии ее точного расчета дает возможность получить более релевантную информацию о стоимости биологических активов. Вместе с этим, проблемы, которые возникают на отдельных этапах оценки биологических активов, имеют различный характер и могут быть сгруппированы в разрезе организационного, нормативно-правового, информационного и методологического аспектов. Именно из-за отмеченных аргументов в большинстве сельскохозяйственных предприятий оценка биологических активов осуществляется только по первоначальной стоимости, хотя в приказе об учетной политике может быть определен и противоположный метод.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Оценка стоимости биологических активов на различных этапах их движения является важной составляющей учетной работы сельскохозяйственного предприятия. Проведение оценки является достаточно сложным процессом, что обуславливается различными информационными потребностями отдельных групп пользователей, наличием широкого перечня видов оценок в зависимости от временного промежутка ее проведения, значительного количества методов и способов определения стоимости объектов учета, а также наличии других ограничений и дополнительных условий. Учитывая все обозначенные аспекты предприятие должно, выбирая методы оценки биологических активов (определение справедливой стоимости), самостоятельно определить методику исчисления стоимости биологических активов и отразить ее в приказе об учетной политике.

Литература

- 1.Международные стандарты оценки: [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс : официальный сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.12.2018).
- 2.Международные стандарты финансовой отчетности: [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ: официальный сайт. – URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo (дата обращения: 21.10.2018).
- 3.Белов Н. Г. Актуальные вопросы оценки активов в сельском хозяйстве / Н. Г. Белов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. – С. 48-50.

4. Гришкина С. Н. Применение международных стандартов в финансовой отчетности в аграрном секторе экономики / С. Н. Гришкина // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2012. – № 2. – С. 7-10.
5. Гришкина С. Н. Проблемы реализации принципов МСФО в положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ) и в российской учетной практике С. Н. Гришкина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – № 6 (38). – С. 187 - 190.
6. Гришкина С. Н. Развитие концептуальных подходов оценки в Российской системе учета и отчетности на основе МСФО / С. Н. Гришкина, О. И. Конторович // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – Т. 16. – № 11 (114). – С. 88-91.
7. Криничная Е. П. Развитие методики учёта биологических активов в РФ на основе зарубежного опыта / Е. П. Криничная // Учет и статистика. – 2011. – № 1 (21). – С. 50-58.
8. Лаханова А. М. Анализ эффективности производства сельскохозяйственной продукции на основе МСФО / Лаханова А. М., Наседкина Т. И. // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2011. – № 6. – С. 46-50.
9. Миславская Н. А. Концептуальная проблема применения оценки по справедливой стоимости / Н. А. Миславская // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 4. – С. 21-24.
10. Палий В. Ф. Оценка в бухгалтерском учете / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 3. – С. 56-59.
11. Пятов М. Л. Оценка по справедливой стоимости: эволюция и современность / М. Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 2014. – № 7. – С. 84-92.
12. Рожнова О. В. Актуальные вопросы оценки по справедливой стоимости активов и обязательств / О. В. Рожнова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 23. – С. 2-8.
13. Соколов В. Я. Оценки: их виды и значение / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 12. – С. 55-59.
14. Степаненко Е. И. Отчет о финансовых результатах в свете российских и международных стандартов бухгалтерского учета / Е. И. Степаненко // Вестник российского государственного аграрного заочного университета. – 2013. – № 14. – С. 194-199.
15. Соколов В. Я. Оценка по справедливой стоимости / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 1. – С. 49-52.
16. Терехов А. М. Особенности учета биологических активов по справедливой стоимости / А. М. Терехов // Вестник МичГАУ. – 2012. – № 2. – С. 161-163.
17. Хоружий Л. И. Модель оценки справедливой стоимости биологических активов и результатов их биотрансформации / Л. И. Хоружий // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2011. – № 8. – С. 6-10.
18. Терехов А. М. Историческая оценка основных средств в России / А. М. Терехов, Г. В. Жданкин // Формирование и развитие инновационной экономики: матер. междунауч.-практ. конф. – Н. Новгород: НГСХА, 2010. – С. 460-462.
19. «Как измерять справедливую стоимость?» [Электронный ресурс] : сайт // URL: <http://www.accaglobal.com/gb/en/discover/cpd-articles/corporate-reporting/measure-value.html> (дата обращения: 17.10.2018).

УДК 331.5

И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин, В.П. Насыбулина, Н.А. Соловьева
**ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ
 НА УРОВЕНЬ И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ**

I.K. Burmistrova, I.M. Kublin, V.P. Nasybulina, N.A. Solov'eva
**INTEGRATED ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SOCIO-ECONOMIC FACTORS
 ON THE LEVEL AND DURATION OF YOUTH UNEMPLOYMENT**

Ключевые слова: рынок труда, молодежная безработица, оценка риска, индикаторы напряженности, интегральная оценка, социально-экономические факторы, уровень безработицы, интегральный показатель.

Keywords: labor market, youth unemployment, risk assessment, indicators of tension, integral assessment, socio-economic factors, unemployment rate, integral indicator.

Современное состояние рынка рабочей силы, тенденции его развития и возможности адаптации к происходящим изменениям отражают неоднозначность происходящих в сфере трудовой занятости процессов, обусловленных влиянием экономических и социальных преобразований в стране. На процесс формирования рынка труда существенное влияние оказывают социальные факторы (уровень жизни населения, уровень образования и др.), экономические (уровень инфляции, динамика ВВП, потребность в рабочих местах, уровень безработицы, уровень инвестиционной активности и др.), организационно-политические (специфика воспроизводства рабочей силы в различных регионах, поддержка государством отечественных товаропроизводителей и др.), демографические (уровень рождаемости, численность населения трудоспособного возраста, половозрастная структура населения России, уровень урбанизации и др.), географические (природно-климатические условия, традиционные формы занятости различных групп населения и т.п.).

В контексте занятости рассматривается такое сложное и противоречивое социально-экономическое явление, как молодежная безработица. Безработица является непременным атрибутом рыночной экономики и носит общеэкономический характер, как следствие функционирования всего хозяйственного механизма.

В современных рыночных условиях безработицу рассматривают как неотъемлемую часть рыночного хозяйства, способствующую повышению конкурентоспособности рабочей силы как товара, улучшению ее структуры и созданию необходимого трудового резерва. При этом фрикционную безработицу (связанную со сменой рабочих мест, места проживания и т.п.), структурную (являющуюся углублением фрикционной и связанную со структурными изменениями в экономике, изменениями в технологии производства и, соответственно, с изменением структуры спроса на трудовые ресурсы) и сезонную относят к естественной безработице, необходимой для формирования резерва трудовых ресурсов.

Проведенные маркетинговые исследования и анализ статистических данных показали, что молодежь в возрасте от 15 до 39 лет составляет в стране приблизительно 34% от трудоспособного населения, и от стартовых возможностей зависит их дальнейшая трудовая деятельность. Молодые люди являются особо уязвимой группой насе-

ния на рынке рабочей силы. Данной теме уделяется недостаточно внимания в научных исследованиях и периодической печати, в связи с этим данная проблема актуальна для российской молодежи.

В соответствии с данными выборочного обследования в июле 2018 г. 3,6 млн чел. классифицировались как безработные, что составило 4,7% от численности рабочей силы, при этом более 25% из них ищут работу более 12 месяцев.

За 2017 г. численность безработных уменьшилась на 413 тыс. чел. или почти на 10% и составила 3877 тыс. чел.; за январь-июль 2018 г. уменьшилась на 8% или на 315 тыс. чел., а по сравнению с июнем 2018 г. увеличилась на 60 тыс. чел., или на 1,7%.

Следует отметить, что данные приводятся без корректировки сезонных колебаний. Так, за период с 2000 по 2016 гг. количество не занятых трудоспособных людей снизилось практически в два раза, с 699,9 тыс. чел. в 2000 г. до 424,3 тыс. чел. в 2016 г. В этой связи уровень трудоспособного безработного населения за анализируемый период сократился с 9,8% в 2000 г. до 5,5% по состоянию на конец 2016 г. (рис. 1). Среди трудоспособных мужчин безработных в среднем на 0,5-0,7 процентных пункта больше, чем среди трудоспособных женщин.

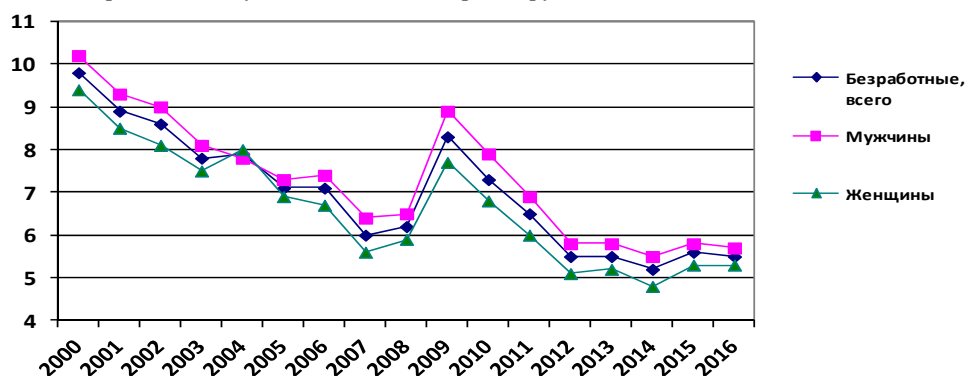


Рис. 1. Уровень безработицы в % за период 2000-2016 гг.

Средний возраст безработных колебался от 34,7 лет в 2005 г. до 35,8 лет в 2016 г. (для мужчин соответствующие показатели – 34,8 лет и 36,0 лет; для женщин – 34,6 лет и 35,5 лет соответственно). Несмотря на неуклонное увеличение среднего возраста безработных, особенно острой остается проблема молодежной безработицы. Молодые трудоспособные люди в возрасте от 20 до 29 лет в общей численности безработных людей занимали в 2000 г. 29,7% [4], а в 2016 г. – 34,6% [5] (рис. 2).

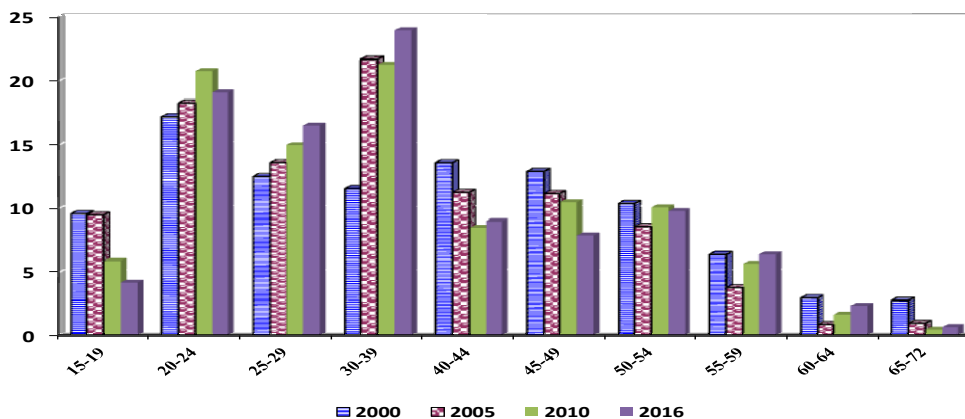


Рис. 2. Динамика структуры безработных по возрастным группам, %

Уровень безработицы среди возрастных групп до 30 лет в России выше, чем в других возрастных группах (табл. 1). Отсутствие опыта работы, высокая степень неопределенности, непрозрачность рынка труда обуславливают проблемы интеграции молодежи на рынке рабочей силы. В то же время уровень безработицы в возрастных группах старше 55 лет значительно ниже среднероссийского.

Таблица 1

Динамика уровня безработицы в разрезе возрастных групп

Год	Всего	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-72
2000 г.	9,8	29,2	16,5	10,7	9,6	9,4	8,5	7,2	6,1	8,0	6,0
2001 г.	8,9	28,8	15,2	8,8	9,1	8,1	7,7	6,7	5,6	6,1	5,7
2002 г.	8,6	27,3	14,4	9,0	8,7	7,5	7,1	6,4	6,3	5,5	5,7
2003 г.	7,8	30,0	14,4	7,8	7,2	7,1	6,1	6,0	5,3	4,7	4,4

Год	Всего	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-72
2004 г.	7,9	32,1	13,8	7,6	6,9	7,3	6,4	6,4	5,9	4,7	5,3
2005 г.	7,1	26,1	12,8	7,6	6,5	5,7	5,6	5,2	4,2	3,3	4,1
2006 г.	7,1	27,2	13,7	7,3	6,2	6,0	5,6	4,9	3,9	2,9	2,6
2007 г.	6,0	24,7	12,2	6,0	5,3	5,1	4,6	4,3	3,2	3,0	2,1
2008 г.	6,2	25,9	11,7	6,4	5,3	5,0	4,7	4,8	4,1	3,8	3,7
2009 г.	8,3	31,0	16,4	9,0	7,2	6,3	6,5	6,4	5,9	4,6	4,1
2010 г.	7,3	31,8	14,9	8,0	6,3	5,6	5,7	5,8	5,1	4,2	3,6
2011 г.	6,5	30,8	13,4	7,1	5,6	4,8	5,0	5,3	4,7	3,9	2,9
2012 г.	5,5	28,2	13,4	6,1	4,6	3,8	4,1	4,2	3,6	2,7	3,2
2013 г.	5,5	26,1	12,6	6,0	4,7	4,1	4,1	4,4	3,8	3,3	2,8
2014 г.	5,2	28,0	12,4	5,6	4,5	3,8	3,9	4,1	3,7	3,3	2,8
2015 г.	5,6	32,4	14,3	6,2	4,8	4,1	4,0	4,5	3,9	3,2	2,8
2016 г.	5,5	29,1	14,9	6,3	4,9	4,0	4,0	4,3	3,8	3,4	3,2

Средняя продолжительность поиска работы (незавершенной безработицы) составила в 2016 г. 7,6 месяцев (в 2014 г. – 7,3 месяца). Кроме того, по сравнению с 2015 г. увеличился удельный вес безработных, ищущих новое место работы более 12 месяцев (застойная безработица).

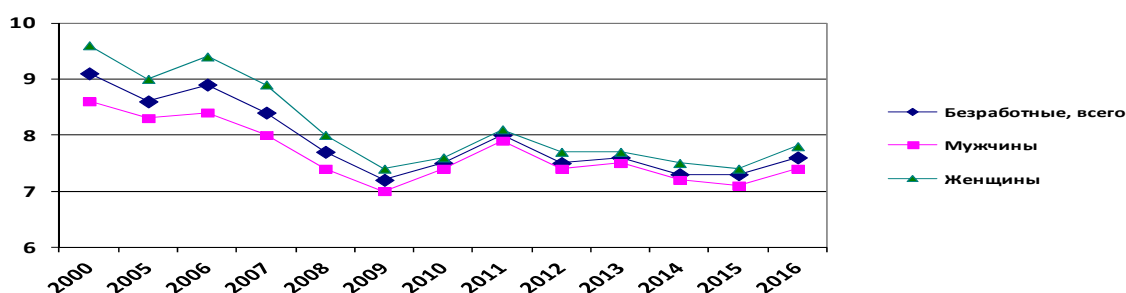


Рис. 3. Продолжительность поиска работы безработными, месяц

У женщин средняя продолжительность поиска работы немного выше, чем у мужчин и по России в среднем (рис. 3). Следует отметить, что практически 10% безработных людей удается трудоустроиться в течение одного месяца (среди обучающихся очной формы обучения – 32,5%), 31,3% ищут возможность трудоустройства не более 3-х месяцев.

Средняя продолжительность поиска работы безработными возрастной группы «15-19 лет» более чем в 1,5 раза меньше, чем в среднем по России (5,0 и 7,6 месяцев соответственно), а для безработных старше 40 лет превышает 8 месяцев (рис. 4). Средняя продолжительность поиска возможности трудоустройства у женщин выше, чем у мужчин. В последние годы (2005-2016 г.) продолжительность поиска работы женщинами сократилась более чем на месяц по сравнению с 2005 г. (9,0-7,8 мес. соответственно), у мужчин за 11 лет сократилась менее чем на месяц.

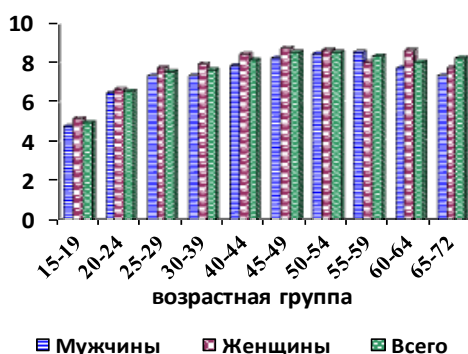


Рис. 4. Продолжительность поиска работы в разрезе возрастных групп в 2016 г., месяц

Принятие решений по проблеме снижения уровня безработицы требует исследования конъюнктуры рынка труда во взаимосвязи с динамикой развития отдельных отраслей производства. В современных условиях существенно возрастает роль информационно-аналитических исследований как одного из инструментов при принятии важных управленческих решений. Из-за недостаточности информации для принятия решения многократно сужаются пределы его рациональности и увеличиваются риски.

Системный характер проблем на рынке труда обуславливает необходимость комплексного подхода к их решению. Как известно, рынок труда представляет собой открытую систему, энергично взаимодействующую с рыночной средой. Далее обратим внимание на процесс, связанный со стратегическим моделированием развития рынка труда. Основная цель – создание эффективной модели рынка труда – должна учитывать реализацию интересов всех субъектов данного рынка. При стратегическом моделировании развития рынка трудовых ресурсов системный подход дает возможность: выявить взаимовлияние отдельных элементов конъюнктуры рынка труда; рассмотреть общие за-

кономерности и тенденции развития конъюнктуры рынка труда; систематизировать конъюнктурообразующие факторы; скоординировать взаимодействие участников рынка; структурировать рынок; исследовать потребность в работниках, заявленную предприятиями и организациями, и предложение рабочей силы; проанализировать тенденции развития рынка труда. Следует отметить, что российский рынок труда, как организованная, регулируемая структура, пока еще находится в стадии становления. Неоднородность российского рынка труда, неразвитость его инфраструктуры, адекватной складывающимся рыночным отношениям, значительная территориальная сегментация обуславливают существенные, значимые особенности региональных рынков труда.

В современных рыночных условиях при смене экономических парадигм необходим системный анализ для выявления общих закономерностей формирования рынка труда. По нашему мнению, целесообразно использование модели интегральной оценки риска безработицы [1] с учетом степени влияния основных конъюнктурообразующих факторов.

Существенность влияния выделенных факторов на динамику уровня безработицы анализировалась по результатам корреляционно-регрессионного анализа.

Интегральный показатель риска безработицы рассчитывался по формуле:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n F_i^+ * V_i}{\sum_{j=1}^m F_j^- * V_j} \quad (1)$$

где n – количество факторов, оказывающих повышающее воздействие на уровень безработицы;

m – количество факторов, оказывающих понижающее воздействие на уровень занятости активного трудоспособного населения;

F_i^+ – относительное значение i -го фактора, оказывающего повышающее воздействие на занятость активного трудоспособного населения;

F_j^-, F_j^- – относительное значение j -го фактора, оказывающего понижающее (или, соответственно, повышающее) воздействие на уровень занятости активного трудоспособного населения;

V_i, V_j – коэффициент влияния i -го повышающего (соответственно, j -го понижающего) фактора на уровень занятости активного трудоспособного населения.



Рис. 5. Алгоритм расчета интегрального показателя оценки риска безработицы
Другой интегральный показатель риска безработицы рассчитывается по формуле:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n F_i^+ * V_i}{\sum_{j=1}^m F_j^- * V_j} \quad (2)$$

где n – количество факторов, оказывающих повышающее воздействие на уровень безработицы;

m – количество факторов, оказывающих понижающее воздействие на уровень безработицы;

F_i^+ – относительное значение i-го фактора, которое оказывает повышающее влияние на уровень безработицы;

тицы;

F_j^- , V_j^- – относительное значение j-го фактора, оказывающего понижающее (или, соответственно, повышающее) воздействие на уровень безработицы;

V_i , V_j – коэффициент влияния i-го повышающего (соответственно, j-го понижающего) фактора на уровень безработицы.

Для расчета интегральной оценки риска безработицы на основе корреляционно-регрессионных зависимостей линейного типа с высокой степенью детерминации уровня безработицы и соответствующих факторов были отобраны следующие показатели:

– валовой региональный продукт на человека, тыс. р.;

– удельный вес убыточных предприятий или фирм;

– инвестиции в основной капитал на человека, тыс. р.;

– инновационная активность бизнеса, %;

– среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работникам, тыс. р.;

– коэффициент миграционного прироста на 10000 чел. населения;

– индекс цен производителей потребительских товаров (декабрь к декабрю предыдущего года), %.

На основании критерия Колмогорова-Смирнова с вероятностью 95% остатки были нормально-распределенными. Предположения об отсутствии гетероскедастичности ошибок и о незначимости авторегрессии были приняты на уровне значимости 0,05.

На эффективность оценки существенное влияние оказывает выбор показателей, поэтому, на наш взгляд, рассматриваемую методику целесообразно использовать, в первую очередь, для сравнительного анализа в динамике и для выявления тенденций формирования общих закономерностей развития рынка труда.

Проведенный авторами анализ коэффициентов влияния (табл. 2) показал, что для молодых людей в возрасте до 20 лет большое количество рассматриваемых факторов оказывает значительное влияние на динамику безработицы в сравнении с другими возрастными группами, кроме заработной платы. На наш взгляд, это говорит о нетребовательности молодежи к уровню заработной платы, в отличие от возрастной группы «20-29 лет» (коэффициент влияния практически в 2 раза выше, чем в среднем по стране).

Таблица 2

Коэффициенты влияния в разрезе возрастных групп, 2016 г.

№ фактора	РФ	Возрастная группа		
		до 20 лет	20-29 лет	30-39 лет
1	-0,02	-0,08	-0,03	-0,02
2	0,82	1,92	1,27	0,59
3	-0,07	0,12	-0,15	-0,09
4	-1,02	1,93	-1,87	-0,95
5	-0,32	-0,10	-0,59	-0,47
6	-0,06	-0,10	-0,9	-0,05
7	0,65	1,73	0,75	0,52

Обращает внимание повышающее воздействие фактора инновационной активности для молодежи до 20 лет (для иных возрастных групп и по стране в целом этот показатель оказывает понижающее влияние). По нашему мнению, это связано с необходимостью для инновационных предприятий принимать на работу опытных сотрудников, способных квалифицированно выполнять порученную работу.

В 2010 г. для молодежи в возрасте «15-19 лет» значительно влияние удельного веса убыточных организаций (табл. 3), связанное, на наш взгляд, с тем, что при сокращении численности сотрудников в первую очередь увольняют молодых, неопытных сотрудников.

Таблица 3

Коэффициенты влияния в разрезе возрастных групп, 2010 г.

№ фактора	РФ	Возрастная группа		
		до 20 лет	20-29 лет	30-39 лет
1	-0,01	-0,04	-0,04	-0,05
2	0,58	0,57	0,17	-0,61
3	0,09	0,69	1,31	0,35
4	-1,15	-1,64	-2,43	-1,92

№ фактора	РФ	Возрастная группа		
		до 20 лет	20-29 лет	30-39 лет
5	-0,19	-1,02	-1,43	-0,87
6	-0,09	0,03	-0,05	-0,04
7	0,41	-0,27	0,25	-0,19

Рассчитанные авторами по предложенной методике значения интегрального показателя риска безработицы за 2010 и 2016 гг. (табл. 4) указывают на вероятное снижение риска безработицы для России в целом. В то же время для молодежи до 20 лет с увеличением удельного веса убыточных организаций за рассматриваемый период риск безработицы в 2016 г. увеличился.

Таблица 4

Интегральный показатель риска безработицы

Год	Всего	Возрастная группа		
		до 20 лет	20-29 лет	30-39 лет
2010 г.	1,034	1,108	1,065	0,095
2016 г.	1,003	1,35	1,04	1,007

В 2010 г. интегральный показатель, связанный с риском возникновения безработицы, указывал на изменение силы преобладающих факторов над понижающими, а в 2016 г. интегральный показатель чуть больше единицы, что свидетельствует о практически одинаковой силе влияния факторов, оказывающих повышающее и понижающее воздействие. В большинстве регионов, входящих в состав этих округов, показатели среднего времени, связанного с трудоустройством, и удельного веса безработных, ищущих возможность трудоустроиться, превышает 12 и более месяцев.

Низкая средняя продолжительность поиска работы безработными до 25 лет, на наш взгляд, обусловлена, в первую очередь, заниженными требованиями молодежи к условиям работы в силу отсутствия опыта, а не отсутствием проблем на молодежном рынке труда. Таким образом, математическое моделирование процессов, происходящих на рынке труда, дает возможность проанализировать динамику развития рынка труда, спроецировать на будущее реально протекающие процессы на рынке молодежной безработицы.

Литература

1. Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Сулян Г.С., Тинякова В.И. Проблемные аспекты моделирования риска при внедрении инноваций // Учет и статистика. 2018. №2(50). С. 54-63.
2. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Особенности влияния индикаторов структурных сдвигов на деятельность предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – №3(62). – С. 7-11.
3. Верещагина Л.С., Кублин И.М., Воронин Э.Е. Регулирование процесса управления оплатой труда при производстве конкурентной продукции промышленным предприятием в рыночных условиях хозяйствования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №3(72). С. 49-54.
4. Еремеев М.А., Кублин И.М. Формирование принципов обеспечения эффективности системы оплаты и стимулирования труда // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. №1(13). С. 83-92.
5. Иванова Н.А., Бурмистрова И.К. Безработица в России и меры по снижению напряженности на рынке труда // Экономические науки. 2015. № 126. С. 12-19.
6. Кутенков Р.П., Бурмистрова И.К. Новые подходы к анализу результатов обследования бюджетов семей // Вопросы статистики. 2000. №3.
7. Русановский В.А., Блинова Т.В., Бурмистрова И.К. Сдвиги в возрастной структуре населения России: оценка межрегиональных и гендерных различий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №3(52). С. 71-78.
8. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. - М., 2015.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/main/rosstat/ru/statistics/wages/>.

УДК 623

В.А. Кашин, А.В. Мудров

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ СОВРЕМЕННОГО ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

V.A. Kashin, A.V. Mudrov

ECONOMIC MECHANISM OF MODERN DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, тенденции развития, состояние ОПК, хозяйственный механизм, мировая политика, рынок вооружений, национальная политика, структура ОПК.

Keywords: defense industry, development trends, the state of defense, the economic mechanism, world politics, the arms market, national policy, the structure of the defense industry.

Состояние оборонно-промышленного комплекса (ОПК) РФ в значительной мере определяет место России в мировом экономическом пространстве и ее роль в мировой политике, во многом предопределило выбор темы данной статьи. Современная геополитическая обстановка в мире сложная, неоднозначная и достаточно тревожная. С одной стороны, сегодня у России есть уникальная возможность скорректировать свою стратегию, место и позицию в этом и

будущем мире. Для этого у нее имеются все предпосылки: успехи РФ в миротворческой операции в Сирии, что позволяет ей использовать этот факт при проведении внешней политики; военная мощь современной России позволяет ей занять достойное место на мировом рынке вооружений, использовать этот факт как весомый ресурс внешней политики; приверженность РФ строгому выполнению международного права вызывает уважение и доверие у мирового сообщества, гарантирует успех во внешнеполитической стратегии.

С другой стороны, хорошо известно, что в последние несколько лет (особенно начиная с марта 2014 г. – поле возвращения Крыма в состав России) РФ столкнулась с беспрецедентным внешним давлением. В этих условиях Российское государство, реализуя национальную политику, вынуждено извлекать из народно-хозяйственного оборота часть ресурсов и направлять их на оснащение Вооруженных сил современными и перспективными системами и комплексами вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ). В результате создается оборонно-промышленного комплекса государства. Современный ОПК России это система из более 1350 промышленных предприятий, научно и научно-конструкторских организаций, из которых 971 предприятие и организация непосредственно относятся к оборонным отраслям производства. В структуре товарной продукции ОПК приблизительно 45% имеют военное назначение и закупаются в рамках государственного оборонного заказа, около 22% экспортируются в рамках ВТС в другие страны, а оставшиеся 33% составляют продукцию гражданского назначения.



Рис. 1. Структура ОПК России

Предприятия ОПК представляют особый тип предприятий, главной чертой которых является приоритет государственного оборонного заказа. Перспективы развития таких предприятий определяются главным образом государственной политикой. Что демонстрируется в ежегодных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию.

Президент РФ Путин В.В., выступая с Посланием к Федеральному собранию, 1 декабря 2016 г, подчеркнул, что устойчивые темпы роста производства ОПК в настоящее время, должны обеспечить рост объема гражданской продукции предприятиями ОПК. ОПК современной России продолжает курс на импортозамещение, внедрение инновационных технологий. Выступая, с очередным Посланием к Федеральному собранию 1 марта 2018 г. Президент вновь подчеркнул актуальность данных направлений в развитии ОПК РФ, продемонстрировал достигнутые результаты. Из чего возможно выделить основные направления развития предприятий ОПК: модернизация производства; инновационное развитие; научно-технологическое развитие; выполнение программ перевооружения; загрузка производственных мощностей; развитие производств товаров гражданского назначения; работа над программой импортозамещения.

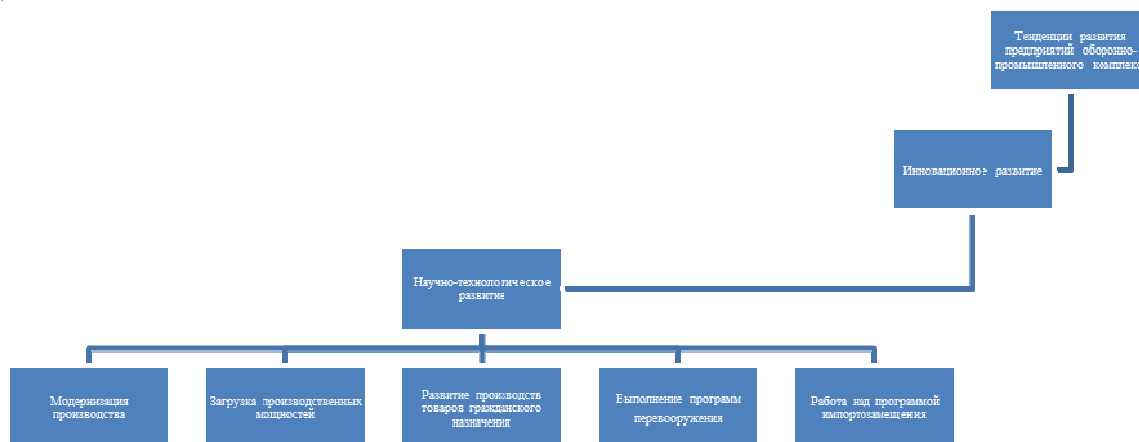


Рис. 2. Тенденции развития предприятий ОПК России

Для предприятий ОПК диверсификация производства и выпуск гражданских продуктов – это стабильное финансовое положение в будущем по завершении программ развития вооружения. Современный российский ОПК должен не только выполнять свою главную функцию – обеспечивать потребности Вооруженных Сил РФ в качественном вооружении высокого уровня конкурентоспособности, но и тесно взаимодействовать с гражданскими отраслями, обладающими инновационными преимуществами.

Дальнейшее развитие ОПК (до 2025 г.) должно осуществляться с учетом поддержания обороноспособности в существующей и прогнозируемой системе угроз, решения задач обеспечения жизненно важных интересов России в военной и гражданской сферах. Особое внимание следует уделять использованию имеющегося научно-технического задела, сохранению и развитию кадровой составляющей предприятий ОПК, проведению эффективной политики импортозамещения. Привлечение национальных исполнителей важно не только с точки зрения содействия отечественной экономике, но и для минимизации геополитических рисков. Следующий этап технологического перевооружения, когда будут реализовываться принципиально новые подходы, прогнозируется на период 2035-2050 гг. До этого времени необходимо преодолеть технологическое отставание по тем направлениям деятельности ОПК, позиции по которым были утрачены.

Комплекс современных проблем, стоящих перед отечественным ОПК отличается высоким разнообразием и многоплановостью. Среди них, прежде всего, необходимо выделить проблемы совершенствования эффективности управления и координации, финансового обеспечения, импортозамещения, кадрового обеспечения, материальной базы ОПК страны и т.д. В настоящее время становится очевидным, что подходы к построению и функционированию ОПК, заложенные ранее, перестают давать ожидаемый эффект. Возможно, утверждать, что на современном этапе стоит серьезная задача, заключающаяся не только в дальнейшем развитии отечественного ОПК, но и реформировании всей промышленности в целом. Несмотря на, проделанную в последнее время работу по модернизации индустриальной основы производства, реализованных мер явно недостаточно. Одной из существенных задач является реализация политики импортозамещения, которая существенно усилилась из-за введения против России санкций рядом западных стран. Эти меры, прежде всего, коснулись ограничений на движение капитала, выполнение заключенных договоров, связанных с обеспечением обороны и безопасности РФ.

Известно, что наличие развитого и независимого ОПК является одним из главных условий достижения политической и технологической независимости государства. А развитие вооруженных сил с опорой на собственные силы и возможности – это приоритетная задача любого государства. В целом состояние российского ОПК, требует не только изменения его количественных характеристик, но и определяет необходимость существенного изменения основополагающих принципов его функционирования.

Следует отметить, что действующая система ценообразования не побуждает предприятия ОПК к повышению эффективности труда и работы в целом. В действующей системе доходы ограничены объемом государственного заказа. Это создает условия наращивать трудоемкость изготовления заказов. Так же несовершенны механизмы взаимодействия внутри отрасли и дублирования работ. Требуется создание единой системы существующих и разрабатываемых технологий. Следующая проблема отсутствие частных инвестиций при сокращающемся финансировании отрасли. Основной формой финансирования при разработке новых продуктов выступают собственные средства предприятий. Для обеспечения поступательного инновационного развития и привлечения необходимых финансовых ресурсов требуется создать систему финансирования, основанную на иных принципах, которые обеспечат возможность прогнозировать и работать в течение длительного периода

Характерной чертой современного ОПК является несовместимость организационно – правовой формы предприятий ОПК целям их создания. В отличие от предприятий народного хозяйства, основной целью предприятий ОПК является обеспечение устойчивого развития военного строительства. Деятельность этих предприятий направлена, безусловно, на государственного заказчика. Следовательно, для предприятий ОПК наиболее предпочтительна форма собственности – казенное предприятие, что в большей степени соответствует задачам развития, управления, а также политическим. Эти и другие проблемы требуют серьезной проработки и решения. От этого зависит не просто облик Вооруженных сил, национального ОПК, а их боевые и производственные возможности.

Однако существуют проблемы, которые имеют глубинный характер. К ним необходимо отнести следующие: организацию НИОКР, разработка требований к новым системам вооружений, и возможности использования достижений современной науки при создании новых ВВСТ. При этом необходимо учитывать опыт боевых действий в современных вооруженных конфликтах, и прежде всего в Сирийской Арабской Республике. Рассматривая систему развития современного ОПК, необходимо отметить присущие ей противоречия. Прежде всего, внутренние противоречия между поставленными задачами и извлекаемыми из народного хозяйства ресурсами, необходимыми для их выполнения. Это определяет выбор дальнейшего развития.

Во-первых, необходимо рассматривать ОПК, как фундаментальную основу по обеспечению и укреплению национальной безопасности государства. Необходимо основываться на системном подходе к развитию ОПК, имея в виду принятие скоординированных инструментов, механизмов и действий как в развитии ОПК и военного строительства, так всего экономического потенциала. На развитие экономического потенциала и должны быть направлены инновационные технологии, разрабатываемые в организациях ОПК. При этом ОПК должен стать драйвером отечественной экономики. Во-вторых: необходимость трансформации технологий из ОПК в народное хозяйство. Катализаторами этого процесса могут стать малые венчурные предприятия, осуществляющие прикладные научные исследования и разработки. Необходимо рассматривать не столько конверсию, сколько проработанную программу диверсификации, основой которой является выработка и реализация эффективных инструментов по использованию потенциала предприятий ОПК для выпуска высокотехнологичной продукции гражданского назначения, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках.

Основой такого развития является то, что на большинстве оборонных предприятий за последнее время завершается модернизация производства, осваиваются новые технологии. Постепенно решается вопрос кадрового

обеспечения ОПК, как в части широкого набора в вузы по инженерным и техническим специальностям, так и по более высокому уровню заработной платы. В-третьих, – это реализация утверждённой указом президента от 13 мая 2017 г. № 208 Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 г., которая требует системно подойти к нейтрализации вызовов и угроз, обеспечению стратегических национальных приоритетов. Здесь необходимы предупредительные меры, которые должны опираться на программное планирование. Современное развитие ОПК сталкивается с рядом объективных трудностей, обусловленных влиянием негативной внешней среды. Складывающаяся ситуация требует количественных и качественных оценок такого воздействия. Дальнейшее развитие оборонно-промышленного комплекса должно быть направлено как на укрепление обороноспособности государства, так и на повышение эффективности всей экономики страны и ее конкурентоспособности, основанной на высоком научно-технологическом базисе ОПК.

Литература

1. Князьнеделин Р.А., Смуров А.М. Проблемы организации эффективной системы управления государственными и корпоративными закупками // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2016. № 6. С. 37–42.
2. Плотников В.А., Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А. Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика. СПб.: Копи-Р Групп, 2013.
3. Рынок вооружений за пять лет достиг максимума со времен холодной войны. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/20/02/2017/58aad8b59a794756977f5617> (дата обращения 11.08.2017).

УДК 338.2:004.9

Я.Б. Лавриненко, Т.В. Карягина, Р.В. Фомин

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРЕ

Y.A.B. Lavrinenko, T.V. Karyagina, R.V. Fomin

FACTORS AND CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN THE WORLD

Ключевые слова: информационные технологии, цифровая экономика, индекс, фактор, рейтинг, развитие, экономика, индекс развития, население.

Keywords: information technology, digital economy, index, factor, rating, development, economy, development index, population.

Текущая ситуация в экономике и обществе – это период больших перемен. Несмотря на то, что процессы глобализации подвергаются критике во многих странах, передача информации продолжает возрастать в геометрической прогрессии. Информация как специфический фактор производства обеспечивает рост ВВП во всех странах мира в большей степени, чем торговля обычными продуктами. Развитие автоматизации, применение искусственного интеллекта, новые модели организации компаний меняют бизнес и жизнь людей.

Работая над проблемами цифровой экономики, многие российские и зарубежные исследователи задавались вопросом о том, какие закономерности цифровой эволюции определяют уровень развития страны. Кроме того, внимание исследователей привлекают конкурентные преимущества стран, основные движущие силы цифровой экономики, «цифровое доверие» и его взаимосвязь с темпами развития.

Уровень развития цифровой экономики в отдельно взятой стране зависит от двух факторов: текущего уровня цифровизации экономики и темпов роста информационных технологий. Развитие цифровой экономики позволяет преодолеть неопределенность в геополитическом и экономическом плане, повысить конкурентоспособность страны. На базе двух факторов можно выделить следующие группы государств (рисунок).

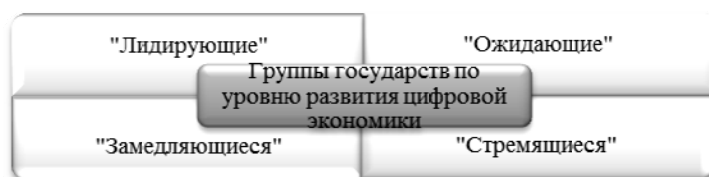


Рисунок Группы государств по уровню развития цифровой экономики

Рассмотрим каждую категорию подробнее.

Государства-лидеры (Сингапур, Великобритания, Гонконг и др.) – это страны с высокоразвитой цифровой экономикой, которые также демонстрируют высокие темпы развития. Они являются лидерами в инновациях, эффективно используют свои конкурентные преимущества. «Замедляющиеся» государства (в частности, Швеция, Дания, Ирландия, Норвегия) испытывают проблемы с устойчивостью экономического роста. Поддержание высоких темпов развития требует всё больших вложений и разнообразных подходов к генерированию нового спроса. В подобных условиях даже страны с высоким уровнем цифровой экономики снижают темпы развития. Замедляющие страны, например: «стремящиеся» страны имеют низкую стартовую позицию в плане охвата информационными технологиями, однако они быстро развиваются. Высокие темпы развития и потенциал для роста делают их инвестиционно-

привлекательными. Однако зачастую развитие в таких странах сдерживалось слабой инфраструктурой. К этой категории стран, в частности, можно отнести Россию, Малайзию, Китай, Польшу.

«Ожидающие» страны (Египет, Перу, Греция и др.) – это государства со слабо развитой цифровой экономикой и низкими темпами охвата информационными технологиями. Многие страны из данной группы стремятся к развитию, но серьезные недостатки в инфраструктуре препятствуют ускорению. Развитие цифровой экономики базируются на множестве компонентов и их комбинаций в разных странах, которые можно объединить в следующие группы факторов: уровень предложения, институциональная структура, инновационные технологии, уровень потребностей населения.

Анализ составляющих современной цифровой экономики, факторов и компонентов, влияющих на её развитие – все они помогают сформировать масштабное представление того, как доступ в интернет, цифровые сервисы входят в жизнь населения, государства и создают цифровую экономику. Определение движущих сил цифровой экономики позволяет расширить инструменты стандартного статистического анализа и понять принцип взаимодействия действующих сил. Выделение компонентов и факторов позволяет понять, по каким причинам отдельные страны имеют высокие темпы развития, а другие – нет. Кроме того, на основе анализа становится возможным выбор приоритетных для развития направлений и устранение тех факторов, которые мешают развитию.

В целом, системный подход к анализу факторов позволяет ответить на вопросы: из-за чего различные нововведения внедряются медленнее, чем планировалось, какие факторы и компоненты влияют на замедление. Указанные факторы и основные компоненты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Факторы и компоненты, влияющие на цифровую экономику

Уровень потребностей населения	Инновационные технологии	Уровень предложения	Институциональная структура
Текущий потенциал привлечения потребителей	Возможные варианты создания инноваций	Доступность инфраструктуры	Правовая среда
Распространение цифровых платежей	Процесс развития инновационной идеи	Развитость системы транзакций	Институты цифровой экономики, цифровые платформы
Развитие инфраструктуры для цифровых платежей	Варианты применения инноваций и скорость их внедрения	Сопутствующая инфраструктура	Доверие к институтам и прозрачность регулирования

Поясним представленные в табл. 1 факторы. Что касается фактора «уровень предложения», то здесь определяется степень эффективности инфраструктуры с позиций бизнеса и потребителей. Фактор оценивает, как качественные характеристики как IT-инфраструктуры, так и материальной. В странах, которые отстают, эти показатели находятся на самом низком уровне. Уровень потребностей населения определяется можно оценить, получит ответы на следующие вопросы: «Хочет ли население пользоваться услугами цифровой экономики? Каков уровень текущего спроса? Есть у населения реальная возможность пользоваться всеми преимуществами цифровой экономики? Есть ли у населения интерес к цифровой экономике?». Если высокий спрос стабилен или постоянно растет, то рынок становится привлекательным для инвестиций и развития компаний. На развитие цифровой экономики влияет не только спрос, предложение и наличие потенциальных инвесторов. Развитие цифровой экономики базируется на адекватных законах, эффективной политической системе, которая либо помогает развивать цифровую экономику или мешает подобному развитию. Государство может самостоятельно вкладывать средства в развитие экономики. Создавать устойчивую систему, благодаря которой привлекаются и частные инвестиции.

Развитие инновационных технологий – это путь в мировую цифровую экономику и повышение конкурентоспособности отдельно взятой страны на мировой арене [3,4]. Инновационные технологии, их развитие базируется на поиске талантливых специалистов, привлечение капиталов на базовые исследования, рост сотрудничества с высшими учебными заведениями. Сеть интернет, образно говоря, в настоящее время знает практически всё о взаимоотношениях и взаимных расчетах между половиной населения всей планеты. Интернет в менее чем за 10-лет усилил своё присутствие в 2 раза [2]. Электронные системы становятся всё более востребованными в повседневной жизни каждого человека. Каждая компания, каждое правительство заинтересованы в активном внедрении и развитии информационных технологий, как базового конкурентного преимущества. Технологии совершенствуются гораздо быстрее, чем профессиональные и организаторские навыки отдельно взятого человека. Поэтому доверие к развитию электронных технологий, становлению цифровой экономики необходимо развивать. Доверие правительства, компаний и населения достаточно сильно влияет на уровень развития цифровой экономики. Поэтому мы рассматриваем его отдельным блоком.

Доверие в цифровой экономике строится на четырех моментах: опыт, взаимоотношения, поведение и окружающая среда. Рассмотрим каждый из моментов подробнее. Окружающая цифровая среда отвечает на главный вопрос: «Какие механизмы повышения степени доверия используются и насколько они надежны?». Оценка конфиденциальности и безопасности крайне важны. Конфиденциальность остается краеугольным камнем в развитии цифровой экономики. Правительства и злоумышленники могут отследить действия и местоположение пользователей цифровой экономики. Окружающая среда должна обеспечивать безопасность, конфиденциальность и подотчетность. Вторым моментом является цифровой опыт пользователей. Множество компаний и учреждений борются с постоянным компромиссом между высоким уровнем безопасности и необходимостью обеспечения конфиденциальности [5]. Однако иногда подобные действия приводят к тому, что пользователи перестают пользоваться сервисом. В итоге должна реализовываться простота и скорость использования операций при сохранении на приемлемом уровне соотношения безопасности и конфиденциальности. Что касается взаимоотношения потребителей и цифровой среды, то здесь становится важным обеспечить безопасность личных данных, чтобы потребители смогли доверить свои ценности ин-

формационным технологиям. Поведение пользователей является, по сути, главным показателем степени доверия к цифровой экономике: чем больше транзакций и чем они крупнее, тем выше доверие пользователей к цифровой среде в целом. Ключевым фактором развития в современных условиях становится государственная поддержка. Те страны, в которых сегодня отмечается высокий уровень развития цифровой экономики, в свое время инвестировали большие средства в развитие информационных технологий. Это свидетельствует о достаточно высокой степени вовлеченности чиновников в развитие цифровой экономики. Страны, в которых темпы развития цифровой экономики являются опережающими, аналогично вкладывают большие средства в создание цифровой экономики. Отдельно стоит отметить, что для некоторых стран, имеющих в настоящее время высокий уровень развития цифровой экономики, характерен низкий уровень гражданских и политических свобод. Это ещё раз подчеркивает важность государственного вмешательства в развитие цифровой экономики.

Поскольку цифровые технологии, можно сказать, только начали внедряться в традиционные отрасли, развитие цифровых технологий еще долго останется доминирующей тенденцией в течение достаточно продолжительного периода. Одни эксперты отмечают, что мир стоит на пороге второго века машин, где автоматизации коснется почти пятидесяти процентов всей мировой экономики. Подобные изменения скажутся на развитии почти 1,2 млрд сотрудников [6]. Сейчас мобильных телефонов больше, чем число людей. Больше людей имеют доступ к мобильной связи, чем к нормальной коммунальной инфраструктуре.

Датский Технологический Институт сделал заметку о том, что в 1960-е гг. в мире была космическая гонка. Сейчас это гонка роботов. В цифровой экономике правительства должны понимать то, куда движутся технологии, это гораздо важнее того, на чем сегодня всё зиждется. Образно говоря, пока мы пишем данную статью, часть технологий устарели, а новые появились или разрабатываются. Развитые страны создают условия для работы науки, новаторов и привлечения инвесторов. Развитие цифровой экономики позволяет государству иметь эффективную, устойчивую экономику с низким уровнем риска. Развивающиеся страны имеют ряд преимуществ, идя по шагам за развитыми и успешными. При этом, технологии развиваются настолько стремительно, что есть все шансы обойти лидеров.

Существует ряд рейтингов, оценивающих развитие цифровой экономики в странах. Мы решили сравнить индексы развития цифровой экономики с индексом человеческого развития [8], индексом инноваций, развития электронного правительства [9] и уровнем ВВП на душу населения, идентифицировав существующие зависимости у ТОП-20 стран с наивысшим индексом развития цифровой экономики [7,10]. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Индексы развития и ВВП на душу населения по странам

№	Страна	Индекс развития цифровой экономики	Глобальный индекс инноваций	Индекс развития электронного правительства	Индекс человеческого развития	ВВП на душу населения (2017 г.)	
						долл.	место
1	Норвегия	1	17	14	1	74 940	3
2	Швеция	2	7	5	8	53 217	11
3	Швейцария	3	4	15	2	80 590	2
4	Дания	4	11	1	11	56 444	9
5	Финляндия	5	3	6	15	46 016	15
6	Сингапур	6	6	7	9	57 713	8
7	Южная Корея	7	1	3	22	29 891	27
8	Великобритания	8	18	4	14	39 734	22
9	Гонконг	9	-	-	7	46 109	«15»
10	США	10	8	11	13	59 501	5
11	Австралия	11	19	2	3	55 707	10
12	Канада	12	20	23	12	45 077	16
13	Нидерланды	13	15	13	10	48 345	12
14	Новая Зеландия	14	22	8	16	41 593	19
15	Япония	15	9	10	19	38 439	23
16	Ирландия	16	14	22	4	70 638	4
17	Германия	17	2	12	5	44 549	17
18	Бельгия	18	13	27	17	43 582	18
19	Австрия	19	12	20	20	47 289	14
20	Франция	20	10	9	24	39 869	21
...
39	Россия	39	27	32	49	10 608	62

Анализ табл. 2 позволяет отметить, что страны ТОП-20 аналогично входят в рейтинги индекса инновационных экономик, индекса человеческого развития и ВВП на душу населения. В итоге двадцать самых развитых мировых стран в отношении цифровой экономики являются ведущими и во многих других сферах. Развитие цифровой экономики базируется на развитии инновационных технологий. Инновационные технологии создают условия для развития цифровой экономики. В этом ключе рассмотрим ТОП-20 российских регионов [1,11]. Выделим лидеров в рамках цифровой экономики и оценим их взаимосвязь с уровнем жизни.

Индекс развития цифровой экономики и рейтинга российских регионов по качеству жизни

№	Регион	Индекс развития цифровой экономики	Рейтинг регионов по качеству жизни
1	Москва	1	1
2	Республика Татарстан	2	4
3	Санкт-Петербург	3	2
4	Ханты-Мансийский автономный округ	4	9
5	Тюменская область	5	13
6	Ямало-Ненецкий автономный округ	6	16
7	Московская область	7	3
8	Республика Башкортостан	8	24
9	Ленинградская область	9	12
10	Челябинская область	10	21

Как свидетельствует табл. 3, большинство регионов из ТОП-10 по индексу развитию цифровой экономики и цифровизации представлены на высоких позициях и в рейтинге регионов по качеству жизни.

В настоящее время цифровая экономика и её развитие становится ключом к развитию самого государства, повышению его конкурентоспособности. Грамотная политика в области цифровой экономики должна базироваться на следующих положениях:

1. Сильная и активная правительственная политика является решающий фактор в успехе цифровой экономики. Развитые государства эффективно создают цифровую экономику при поддержке правительства. Кроме того, государства с высокими темпами развития также принимают активное участие в развитии. В итоге цифровая экономика помогает занимать государству позиции и на мировой политической арене.

2. В каждом государстве свои факторы роста. Они зависят от текущего уровня развития социально-экономического положения в стране и эволюции самой цифровой экономики.

3. Необходимо продвигать цифровую экономику в рамках развития небольших стран. Небольшие страны с сильными институтами обязаны создавать высокую цифровую ценность своих услуг, они смогут стать ранними последователями, создав иную систему цифровой экономики, базирующейся на эффективных цифровых платформах.

4. Цифровая экономика изменяется на базе инновационных технологий. Развитые правительства имеют возможности для применения своих разработок, экономии на масштабах для создания новой парадигмы и роста. Иначе со временем их обгонят страны с высокими темпами развития, и они отойдут на второй план.

5. Следует развивать мобильный интернет. Ожидающим странам следует, в первую очередь, развивать мобильный интернет, который будет максимально влиять на развитие электронной экономики.

6. Повышение доверия. Развивающимся странам и цифровой экономики в целом не хватает доверия. Цифровая экономика должна направлять свои усилия на развитие доверия: пользователей, инвесторов. Доверие становится одним из ограничителя в развитии цифровой экономики.

Таким образом, текущее развитие цифровой экономики, мировые тенденции, инновации – всё сулит большие перемены в общественном производстве, жизни людей. Процессы глобализации уже меняют современные отношения в обществе, с работодателем и в производстве. Цифровые продукты и услуги растут в общем ВВП мира. Согласно представленным рейтингам, страны, занимающие высокие позиции в индексе развития цифровой экономики, также находятся на верхних строчках индексов человеческого развития, инновационных технологий и уровне ВВП на душу населения. Здесь прослеживается опосредованная взаимосвязь между уровнем развития цифровой экономики и доходами населения. Резюмируя сказанное, считаем еще раз подчеркнуть, что государство должно создавать условия для развития цифровой экономики, чтобы быть конкурентоспособным.

Литература

1. Индикаторы цифровой экономики: 2018: статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневецкий, Г. Л. Волкова, Л. М. Гохберг и др.; И60 Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 268 с.
2. Кошкин А.И., Короваева О.А. Цифровая экономика в России. Современные концепции развития экономики // АЛЛЕЯ НАУКИ. - 2018. - №4 (20). - С. 462-466.
3. Кузнецова С.Н., Кузнецов В.П. Вклад цифровой экономики в общую экономику России // Научное обозрение: теория и практика. - 2018. - №6. - С. 177-184.
4. Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и инновации. – 2016. – №157. – С. 17-20.
5. Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю. Современные проблемы развития цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. - 2017. - №9-2 (86). - С. 763-767.
6. Чернякова М. М. Социально-экономические факторы развития цифровой экономики // Наука Красноярья. - 2018. - № 3-2. - С. 116-122.
7. Индекс «Цифровая Россия» // Сколково. Московская школа управления URL: https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Index_2018-10_ru.pdf (дата обращения: 7.11.2018).
8. Индексы и индикаторы человеческого развития // UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME: Human Development Reports URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf (дата обращения: 10.11.2018).
9. Исследование ООН: электронное правительство 2018 // Public Institutions and Digital Government Department of Economic and Social Affairs URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2018-Survey/E-Government%20Survey%202018-Russian.pdf> (дата обращения: 5.11.2018).
10. Рейтинг инновационных экономик – 2019 // The World Only URL: <https://theworldonly.org/rejting-innovatsionnyh-ekonomik-2019/> (дата обращения: 10.11.2018).
11. Рейтинг российских регионов по качеству жизни - 2017 // Риа Новости URL: <https://ria.ru/20180214/1514552265.html> (дата обращения: 12.11.2018).

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО
ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ****THE SITUATION AND PERSPECTIVES OF THE NON-STATE
PENSION PROVISION IN RUSSIA**

Ключевые слова: негосударственный фонд, пенсионный фонд, пенсионные накопления, пенсионный капитал, социальное обеспечение, застрахованные лица, пенсионные накопления, срочные выплаты.

Keywords: non-state fund, pension fund, pension savings, pension capital, social security, insured persons, pension savings, term payments.

Пенсионное обеспечение в России является одним из важнейших видов социального обеспечения, затрагивающем интересы миллионов граждан России и представляющим совокупность действующих в РФ экономических, правовых и организационных норм и структур.

Сегодня российская пенсионная система имеет многоуровневый характер. Она состоит из элементов распределительной и накопительной модели формирования пенсии, однако в этой системе глобально доминирует распределительная система. В тоже время в связи с ограниченностью возможности государства сформировать достойный размер пенсионных выплат возникла необходимость реформирования пенсионной системы и перехода от исключительно распределительной модели к комбинированной, составной частью которой стал институт накопительной пенсии. Таким образом, сложившаяся в условиях ограниченности финансовых ресурсов социальная ситуация, привела к созданию института негосударственных пенсионных фондов (НПФ). При этом создание институтов НПФ призвано было решить ряд задач, среди которых: уменьшение нагрузки на бюджетную систему, снятие социальной напряженности в обществе посредством обеспечения роста реальных доходов не только будущих, но и настоящих пенсионеров, формирование обновленной структуры системы финансовых институтов за счет создания новых форм, которые смогли бы обеспечить рынок «длинными деньгами», подстегнув развитие экономики и, наконец, формирование у граждан понимания необходимости активного дополнительного финансового участия в обеспечении своего финансового благополучия в преклонном возрасте посредством дополнительных финансовых отчислений, как это осуществляется во всех развитых странах мира.

Соответственно, исходя из необходимости решения поставленных задач в 1998 г. был принят Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О негосударственных пенсионных фондах», в котором НПФ определен как организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, которое осуществляется исключительно на основе лицензии на деятельность по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию [1].

Все работодатели перечисляют в ПФР 22% от фонда заработной платы на индивидуальные пенсионные счета работников, где и учитываются средства. До 2014 г. по решению работника вся сумма могла быть направлена на формирование страховой части пенсии, либо 16% на страховую, а 6% на накопительную, которую работник мог направить в НПФ, формируя накопительную часть пенсии, которую НПФ инвестировали с целью преумножения пенсионного капитала. Однако осложнение экономической ситуации вызвало необходимость заморозки накопительной части пенсии, что сразу негативно отразилось на системе НПФ, а граждане, формировавшие свою накопительную часть, почувствовали себя обманутыми. Они не могли более направлять 6% на накопительную часть пенсии. Вся сумма пенсионных отчислений, 22% направлялась на формирование страховой пенсии и, соответственно на обеспечение выплат текущим пенсионерам. НПФ в данном случае потеряли значительный приток финансовых ресурсов, так необходимых для инвестирования, и оперировали только уже сформированным капиталом, который по сей день они и инвестируют. В тоже время необходимо отметить, что в силу низкой финансовой грамотности население еще не готово активно формировать добровольную пенсию, это также негативно влияет на объем привлекаемых НПФ финансовых ресурсов и приводит к недостаточно высоким темпам формирования и развития современной, устойчивой пенсионной системы. Сегодня нельзя представить сбалансированную финансовую систему страны, в том числе социально ориентированную с развитой системой пенсионирования без негосударственных пенсионных фондов, являющихся основным источником длинных денег в экономике. Таким образом, значение НПФ, как субъектов пенсионной системы, для развития экономики РФ сложно переоценить.

Вопросы функционирования негосударственных пенсионных фондов рассматриваются в трудах разных авторов. Так, Кузин А.А. придерживается определения из ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», и считает, что необходимо придать НПФ коммерческого статуса, преобразовав его в имущественный комплекс, состоящий из накопительных средств застрахованных граждан. При этом необходимо учитывать противоположность интересов и вероятность проявления потенциального конфликта интересов вкладчиков и участников и владельцев НПФ. С одной стороны, целью деятельности НПФ, как и любой коммерческой организации является прибыль, с другой стороны такой институт как негосударственный пенсионный фонд имеет, прежде всего, социальное предназначение в тоже время по мнению вкладчика обеспечивая сохранность и преумножение капитала [2].

В статье Смольниковой Е.В. обосновывается идея, что негосударственные пенсионные фонды следует рассматривать в качестве системных образований, представляющих собой своеобразные системы, в которых происходит непрерывный обмен между информационными, финансовыми и иными потоками между внешней средой и НПФ. В работе автор считает, что для повышения эффективности управления фондом необходимо не только знать, но и де-

лять прогнозы влияния внешних факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное воздействия на деятельность фонда. Также автором выделяется особое внимание на такие экономические факторы, которые формируют макро-условия функционирования фондов [3].

По мнению Полиевктовой С.О., проведение ряда глобальных изменений пенсионной системы России в сочетании со стимулированием и развитием негосударственной пенсионной системы, направленной на повышение стабильности негосударственных пенсионных фондов и финансовой стабильности финансового рынка в целом, является единственно возможным инструментом сохранения федерального бюджета от растущих трансфертов в пенсионный фонд России [4].

Юрьева И.А. и Масюк Н.Н. считают, что возможность эффективного инвестирования пенсионных накоплений является проблемой пенсионной системы России, сформировавшейся под воздействием мирового финансового кризиса и, как следствие, высокой нестабильности фондового рынка, которая приводит к росту ограниченности финансовых инструментов, подходящих как объекты инвестирования НПФ, учитывая ответственность пенсионной системы и социальную направленность. В целом, инвестирование средств пенсионных накоплений должно быть максимально прозрачно и подконтрольно, что является обязательным условием повышения надежности и сохранности вложений на фоне необходимости обеспечения устойчивой долгосрочной доходности. Таким образом, активы, разрешенные для инвестирования средств пенсионных накоплений, должны отвечать множеству обязательных требований по надежности и ликвидности [5].

В свою очередь, Федорова Е.А. и Разин Ю.А. полагают, что все актуальнее становится необходимость расширения существующей инвестиционной декларации НПФ новым инструментами, вполне отвечающими своими качествами требованиям безопасности и стабильной доходности, например такими инструментами, как инвестиции в недвижимость, инвестиции в ценные бумаги зарубежных «голубых фишек», которые показывают из года в год стабильную доходность, прямые инвестиции, инвестиции на товарном рынке и т.п. Таким образом, расширение списка активов, доступных для инвестирования НПФ вполне способно повысить доходность инвестиционных портфелей фондов, обеспечив минимальный уровень риска обеспечивая благосостояние пенсионеров [6].

Ряд проблем функционирования системы негосударственного пенсионного обеспечения выделяет и Андреева Л.Д., к наиболее значимым относятся такие, как низкая финансовая устойчивость, сформировавшаяся под воздействием множества внешних и внутренних факторов, слабая ресурсная база, что отчасти явилось результатом «заморозки» накопительной части пенсии, недостаточно эффективное размещение средств (очевидное в силу ограниченности допустимых инструментов для инвестирования). Именно эти факторы определяют успех развития данного института в дальнейшем. Большинство перечисленных проблем вполне можно решить, внося поправки в нормативно-правовую базу для регулирования НПФ [7].

В своей работе Мамий Е.А. и Новиков А.В. подчеркивают, что выполняя отдельные функции (надежности, результативности, адаптивности, гибкости, оперативности и др.) негосударственные пенсионные фонды оказывают влияние не только на социальную, но и на экономическую сферу жизни общества. Поэтому считается целесообразным разделить функции НПФ на специфические (социальные, экономические) и общие. Специфическими являются функции обеспечения достаточного уровня жизни населения, мотивационная, формирования рабочих мест (социальная), инвестиционная, перераспределительная и функция преумножения вложений (экономическая). В качестве общих функций выделяются следующие: сберегательная, информационная, страховая, посредническая. Таким образом, негосударственные пенсионные фонды представляют собой социально-экономический институт, действующий в составе пенсионной системе, деятельность которого должна быть направлена на сохранение и преумножение накопленного капитала с использованием инструментов инвестирования пенсионных средств [8].

Как уже отмечалось выше, сегодня все также остро стоит проблема реформирования пенсионной системы. Это вызвало новый виток реформ, в частности, предпринимаются различные меры правительства по сбалансированию пенсионной системы в России. Так, например, на очередном заседании правительства премьер-министр России Медведев Д.А. отметил, что основная задача, которая стоит перед страной – повышение пенсий, которую следует увеличивать темпами выше инфляции. Однако доля работающих людей по сравнению с пенсионерами постоянно снижается, следовательно, растет нагрузка на тех, кто работает. Это приводит к разбалансировке пенсионной системы, вплоть до того, что государство в ближайшей перспективе не сможет в полном объеме исполнять свои социальные обязательства, что обостряет влияние ряда факторов:

- с 1930-х гг. продолжительность жизни выросла более чем на 30 лет (в среднем по данным Росстата средняя продолжительность жизни составляет 73 года), произошло изменение бытовых условий, условий жизни, труда при этом сроки выхода на пенсию остались прежними;

- появились программы «инвестирования в человека», ярким примером которых являются: материнский капитал, выплаты семьям с детьми, развитие и реформирование системы образования и здравоохранения. Цель таких преобразований и инвестирования в человека добиться роста продолжительности и повышения качества жизни зрелом возрасте;

- по сравнению со странами СНГ и европейскими странами в России возраст выхода на пенсию один из самых низких.

Таким образом, было принято решение увеличить пенсионный возраст для мужчин до 65 лет и для женщин до 60 лет, по достижении которого будут назначаться не только страховые, но и другие виды пенсий [9]. Также, вице-премьер РФ Антон Силуанов и глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявили о необходимости внедрения новой пенсионной модели – системы индивидуального пенсионного капитала. Данный институт должен быть направлен на дополнительное увеличение пенсионного обеспечения и в целом являться ресурсом для развития. Индивидуальный пенсионный капитал – это новая часть пенсии россиян, которая предлагается к введению, по плану Минфина и ЦБ, вместо накопительной части пенсии. Потребность в реформировании возникла из-за продолжающейся уже не первый год заморозки пенсионных накоплений. Модель индивидуального пенсионного капитала должна заменить и модер-

низировать замороженную накопительную пенсию. Данная концепция предлагает массовое подключение граждан к системе, а также увеличение отчислений из заработной платы за шестилетний период от 0% до 6%. Предполагается подключить работников к новой системе по умолчанию.

При этом работник может отказаться от данных отчислений в течение 5 лет, имея право написать заявление на «каникулы», которые можно брать неоднократно. Внедрение индивидуального пенсионного капитала позволит привлечь в экономику длинные деньги, с помощью которых может осуществляться финансирование долгосрочных программ развития, а также осуществляться долгосрочные накопления денежных средств. Концепция индивидуального пенсионного капитала предполагает, что страховые тарифы, действующие сейчас, сохранятся на уровне 22%, однако, пенсионные накопления из них не будут больше формироваться. Вместе с тем, для формирования дополнительных пенсионных накоплений работнику предлагается часть заработной платы (0-6%) отчислять самому в негосударственные пенсионные фонды, получив при этом налоговый вычет на сумму перечислений [10]. Таким образом, данные меры направлены в основном на поддержку системы обязательного пенсионного страхования, в то время как во всем мире создаются условия для стимулирования развития негосударственной системы пенсионного страхования.

Например, во Франции механизм дополнительного пенсионного страхования является обязательным для всего частного сектора экономики страны. Государство поощряет и стимулирует развитие негосударственных фондов, в том числе освобождая их от уплаты налогов. Во Франции государственная пенсионная система основана на 2-х уровнях: основной и накопительный. Основная часть пенсии рассчитывается на основе средней заработной платы француза. Дополнительная же часть пенсии формируется в зависимости от суммы бонусов, приписанной будущему пенсионеру его предприятием после увольнения. Размер пенсии во Франции не зависит от количества отработанных лет. Таким образом, каждый гражданин Франции имеет право получать пенсию. В таком случае пособие рассчитывается по специальной схеме, причем, если полученная сумма меньше суммы, установленной законом, то государство выплачивает пенсию по солидарности, которая составляет 800 евро.

Пенсионная система в Швеции представляет собой еще более многоуровневую сложную систему, в которую входит как минимальная гарантия социального обеспечения, так и множество надбавок. Система пенсионных отчислений в Швеции состоит из следующих частей: общая государственная или базовая пенсия; пенсия за выслугу лет; накопления в фондах частного пенсионного страхования. Гарантированная пенсия в Швеции выплачивается при условии проживания гражданина на ее территории в течение не менее 40 лет, вне зависимости от стажа работы. Доходная часть пенсии рассчитывается на основании общего объема налоговых выплат, выплаченных гражданином в течение всей жизни. Премияльная часть пенсии связана со средствами, перечисляемыми гражданином в пенсионный фонд. Особенность пенсионной системы в Швеции состоит в том, что гражданин сам решает в ценные бумаги каких фирм и компаний он желает вложить свои перечисленные средства. За годы до достижения пенсионного возраста акции могут, как вырасти, так и упасть, от данного решения во многом зависит размер премиальных выплат в будущем. В Латвии соотношение между распределительной и накопительной частями в 2010 г. составило между государством и частными фондами 18% и 2%, в 2011 г. оно составило 16:4, а в 2012 г. – 14:6 и соотношение в пользу частных фондов планируется увеличивать далее.

Помимо этого в стране действует и добровольный уровень пенсионной системы, который предполагает участие в корпоративных пенсионных программах. С 2014 г. в Латвии начали повышать возраст выхода на пенсию на 3 месяца в год. Таким образом, предполагается, что к 2024 г. пенсионный возраст для женщин и для мужчин составит 65 лет, а в 2018 г. данный возраст составляет 63 года. Для того чтобы получить пенсию в Латвии нужно платить взносы в течение 15 лет. Также предусмотрена возможность раннего выхода на пенсию (для лиц с высоким страховым стажем, а также для тех, кто воспитывает пять и более детей или ребенка-инвалида) и получение выплаты по добровольной программе пенсионного страхования до наступления пенсионного возраста. В Чили негосударственная пенсионная система полностью заменила государственную солидарную систему, основными свойствами которой являются: предоставление налоговых льгот, свободный выбор работником НПФ, информирование о состоянии накопительного счета в НПФ каждые 4 месяца и др. [11].

Таким образом, можно отметить высокую значимость негосударственных институтов пенсионного обеспечения для различных стран, как в социальном аспекте, так и в экономическом. Не смотря на положительный опыт зарубежных стран, в России, как уже отмечалось, уделяется недостаточно внимания стимулированию развития негосударственных пенсионных фондов, но в тоже время определенная положительная динамика развития НПФ наблюдается. Рассмотрим состояние, динамику, перспективы и потенциальные возможности развития рынка НПФ в России в разрезе ряда показателей, демонстрирующих состояние, качество имущества, доходность вложений и динамику привлечения участников с учетом объема выполнения обязательств, таблица 1-10. Проведем оценку уровня эффективности деятельности системы негосударственного пенсионного страхования на примере деятельности 10 крупнейших фондов. Рассмотрим имущество 10 крупных негосударственных пенсионных фондов, которые сохранили свои позиции в период с 2014 по 2017 гг., представленное в табл. 1.

С 2014 г. по 2017 г. свои лидирующие позиции по величине имущества НПФ сохранили такие фонды, как: «НПФ «ГАЗФОНД»», «НО НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»», «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»», «НПФ Электроэнергетики», «НПФ Сбербанка», «НПФ «РГС», «ВТБ Пенсионный фонд», «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». Из числа наиболее крупных по величине имущества исчезли такие фонды, как: «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС», «КИТФинанс негосударственный пенсионный фонд».

Прирост стоимостной оценки имущества фондов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил 31,98%, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. – 18,54%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – 11,56%. Относительное снижение данного показателя, в том числе может быть следствием сокращения количества НПФ в 2017 г. на 8 фондов, чему способствовало внедрение дополнительных требований к системе риск-менеджмента действующих фондов. В соответствии с указанием Банка России, в начале 2017 г. фонды должны были разработать и начать всесторонне применять регламенты, регламентирующие процесс управления рисками фонда, создав подразделение риск-менеджмента [12].

Таблица 1

Имущество НПФ с 2014-2017 гг.

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменения, %		
	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего имущество НПФ, в том числе	2187335777,81	100,00	2884904160,51	100,00	3422153745,82	100,00	3817893020,00	100,00	131,98	118,54	111,56
Негосударственный пенсионный фонд «ГАЗФОНД»	359967864,00	16,46	374660031,00	12,98	415091321,00	12,13	436120767,00	11,42	104,08	110,79	105,07
Некоммерческая организация «Негосударственный пенсионный фонд «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»»	253057702,00	11,57	298043808,00	10,32	340053894,00	9,94	377836940,00	9,90	117,78	114,10	111,11
«Негосударственный пенсионный фонд «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»»	175318992,00	8,02	251577266,00	8,71	283610413,00	8,29	283822458,00	7,43	143,50	112,73	100,07
«Негосударственный пенсионный фонд «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»»	116113459,00	5,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«Негосударственный пенсионный фонд электроэнергетики»	115098574,00	5,26	145147540,00	5,03	144075924,00	4,21	139638365,00	3,66	126,11	99,26	96,92
«Негосударственный Пенсионный Фонд Сбербанка»	86282016,00	3,94	262241729,00	9,08	379665284,00	11,09	509583779,00	13,35	303,94	144,78	134,22
«Негосударственный Пенсионный Фонд «РГС»»	73231601,00	3,35	132967770,00	4,61	166922345,00	4,88	185003315,00	4,85	181,57	125,54	110,83
Негосударственный пенсионный фонд ВТБ Пенсионный фонд	71301099,00	3,26	113098546,00	3,92	130364865,00	3,81	147361956,00	3,86	158,62	115,27	113,04
«КИТ Финанс негосударственный пенсионный фонд»	65762018,00	3,01	96014453,00	3,33	-	-	-	-	146,00	-	-
«Негосударственный пенсионный фонд ГАЗФОНД пенсионные накопления»	65156338,00	2,98	118230987,00	4,10	168049440,00	4,91	490289837,00	12,84	181,46	142,14	291,75
Имущество пр. НПФ	806046114,81	36,85	1094924030,51	37,93	1394320259,82	40,74	1248235603,00	32,69	135,84	127,34	89,52

При этом собственные средства негосударственных пенсионных фондов, действующих на территории Российской Федерации, в том числе 10 наиболее крупнейших фондов с 2014 по 2017 гг., в целом за рассматриваемый период увеличиваются. Так, в 2017 г. сумма собственных средств НПФ больше двух раз превысила аналогичный показатель в 2016 г., табл. 2. Наиболее высокая динамика роста собственных средств «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» и у «ГАЗФОНД пенсионные накопления».

Таблица 2

Собственные средства НПФ, действующие в РФ

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего собственные средства НПФ, в том числе	50669066,11	100,00	70828355,65	100,00	76778656,21	100,00	154421653,00	100,00	139,79	108,40	201,13
«НПФ «Телеком-Союз»»	8424928,00	16,63	8793382,00	12,42	8589980,00	11,19	75356770,00	4,88	104,37	97,69	87,73
«НПФ «Сургутнефтегаз»»	7204329,00	14,22	10691051,00	15,09	10038950,00	13,08	11152607,00	7,22	148,40	93,90	111,09
«НПФ «СтальФонд»»	4311129,00	8,51	2649932,00	3,74	-	-	-	-	61,47	-	-
НПФ "МЕЧЕЛ-ФОНД"	4100633,00	8,09	4026151,00	5,68	-	-	-	-	98,18	-	-
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»»	3592130,00	7,09	4059568,00	5,73	5219881,00	6,80	7811373,00	5,06	113,01	128,58	149,65
«НПФ электроэнергетики»	2307908,00	4,55	3203797,00	4,52	4332247,00	5,64	7423557,00	4,81	138,82	135,22	171,36
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	2158153,00	4,26	3447952,00	4,87	3542569,00	4,61	26409419,00	17,10	159,76	102,74	745,49
«Национальный НПФ»»	1957076,11	3,86	2183253,82	3,08	2659887,22	3,46	-	-	111,56	121,83	-
НПФ «Профессиональный»»	1397074,00	2,76	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «Промагрофонд»»	1313013,00	2,59	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Собственные средства прочих НПФ	13902693,00	27,44	31773268,83	44,86	42395141,99	55,22	94089020,00	60,93	228,54	133,43	221,93

Например, темп роста собственных средств у ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» в 2017 г. составил 745,49%. Это объясняется высоким уровнем надежности к данному фонду. Данный НПФ обладает одним из самых высоких рейтингов надежности от ведущих национальных рейтинговых агентств: ruAAA, прогноз «стабильный» от «Эксперт РА» и AAA (максимальная надежность) от Национального рейтингового агентства [13]. Однако в

перечень крупнейших по стоимости собственных средств фондов больше не входят: «Профессиональный», «НПФ «СтальФонд», «МЕЧЕЛ-ФОНД», «Национальный НПФ», «Промагрофонд». На фоне роста стоимости собственных средств и имущества НПФ, что является признаком роста надежности и стабильности, отмечается рост количества застрахованных, т.е. активных участников пенсионной системы, табл. 3.

Застрахованные лица – это граждане, заключившие договоры об обязательном пенсионном страховании с НПФ, а средства их пенсионных накоплений по состоянию на отчетную дату перечислены в выбранный гражданином НПФ [14]. Темп роста количества застрахованных лиц в 2017 г. по сравнению с 2014 г. меньше на 4,29%, однако, общая тенденция увеличения количества застрахованных лиц остается высокой. Свои лидерские позиции по численности застрахованных лиц с 2014 по 2017 гг. сохранили такие фонды, как: «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», «РГС», НПФ ВТБ Пенсионный фонд, «НПФ Сбербанк». У таких фондов, как: НПФ ВТБ Пенсионный фонд, «НПФ Фонд Сбербанк» высокая динамика роста данного показателя (115,87% и 160,41% соответственно).

Ряд Фондов потеряли свои лидерские позиции по количеству застрахованных лиц, что связано с перечислением средств пенсионных средств физических лиц из данных фондов в другие, в наиболее надежные фонды. Также рост надежности фондов подтверждается динамикой пенсионных накоплений (это сумма взносов, которые перечисляются на часть накопительной пенсии, а также дополнительные начисления к ним, отражающиеся на индивидуальном лицевого счета гражданина), которые демонстрируют положительную динамику, не смотря на заморозку. По состоянию на 2017 г. сумма пенсионных накоплений составляет 2 435 011 423 тыс. р., что на 14,32% больше аналогичного показателя в 2016 г. Наибольший общий прирост пенсионных накоплений в 2015 года по сравнению с 2014 г., который составляет 51,84%, табл. 4.

Таблица 3

Количество застрахованных лиц НПФ с 2014 по 2017 гг.

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	человек	%	человек	%	человек	%	человек	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего количество застрахованных лиц НПФ, в том числе	2206590 7,00	100,00	2632774 4,00	100,00	2983941 2,00	100,00	3432415 5,00	100,00	119,31	113,34	115,03
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	2483660,00	11,26	3048859,00	11,58	3337804,00	11,19	3498719,00	10,19	122,76	109,48	104,82
«КИТФинанс НПФ»	1978794,00	8,97	2092094,00	7,95	2116806,00	7,09	-	-	105,73	101,18	-
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»	1787751,00	8,10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «Промагрофонд»	1740611,00	7,89	2029061,00	7,71	1800010,00	6,03	-	-	116,57	88,71	-
«НПФ «РГС»	1673809,00	7,59	2368202,00	9,00	2839640,00	9,52	3154715,00	9,19	141,49	119,91	111,10
«НПФ электроэнергетики»	1092501,00	4,95	1255567,00	4,77	-	-	1056656,00	3,08	114,93	-	-
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	1069898,00	4,85	1302453,00	4,95	1328939,00	4,45	1539854,00	4,49	121,74	102,03	115,87
«НПФ Сбербанк»	1059296,00	4,80	3080144,00	11,70	4248740,00	14,24	6815481,00	19,86	290,77	137,94	160,41
«НПФ «Наследие»	1025805,00	4,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «СтальФонд»	999217,00	4,53	1359018,00	5,16	-	-	-	-	136,01	-	-
Количество застрахованных лиц в прочих НПФ	7154565,00	32,42	9792346,00	37,19	1416747,00	47,48	1825873,00	53,19	136,87	144,68	128,88

Также, следует выделить наиболее крупные НПФ, сохранившие свои лидерские позиции с 2014 по 2017 гг. по величине пенсионных накоплений. Так, например «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», «НПФ Сбербанк», «НПФ фонд электроэнергетики», «НПФ «РГС», «НПФ ВТБ Пенсионный фонд», «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» сохранили свои позиции. При этом наибольшую динамику роста обеспечило «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», показатель пенсионных накоплений которого в 2017 г. превысил такой показатель в 2016 г. на 277,03%.

При этом необходимо отметить рост доходности пенсионных накоплений, табл. 4. Соответственно, чем выше доходность НПФ, тем эффективнее фонд распоряжается средствами граждан. По данным табл. 5 можно отметить, что те фонды, которые были лидерами по пенсионным накоплениям, увеличили свою доходность в 2015 г. и в 2016 гг., больше всего успеха добились такие фонды как: «КИТФинанс НПФ», «НПФ «Промагрофонд», «НПФ «Наследие». Однако вскоре данные фонды были ликвидированы.

Динамика пенсионных накоплений НПФ

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего пенсионные накопления (тыс. рублей, рыночная стоимость), в том числе	1132441 332,20	100,00	1719548 667,75	100,00	2129937 709,84	100,00	24350114 23,00	100,00	151,84	123,87	114,32
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	1492717 97,55	13,18	2215742 27,03	12,89	2507379 06,33	11,77	25320925 4,00	10,40	148,44	113,16	100,99
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»	1151277 84,71	10,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ Сбербанк»	7424708 3,00	6,56	2433224 58,92	14,15	3531886 33,55	16,58	46971841 1,00	19,29	327,72	145,15	132,99
«НПФ электроэнергетики»	7287614 1,26	6,44	9856812 7,15	5,73	9281416 5,66	4,36	92611112, 00	3,80	135,25	94,16	99,78
«НПФ «РС»	7186898 1,30	6,35	1293825 98,44	7,52	1630287 31,85	7,65	18255868 7,00	7,50	180,03	126,01	111,98
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	6973873 8,78	6,16	1102372 25,58	6,41	1268689 62,99	5,96	14362907 6,00	5,90	158,07	115,09	113,21
«КИТФинанс НПФ»	6462815 0,62	5,71	9311859 5,69	5,42	1099199 79,88	5,16	-	-	144,08	118,04	-
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	6317883 2,28	5,58	1156281 27,98	6,72	1651034 18,53	7,75	45738194 8,00	18,78	183,02	142,79	277,03
«НПФ «Промагрофонд»	5365610 7,73	4,74	7908212 8,23	4,60	8095239 4,00	3,80	-	-	147,39	102,36	-
«НПФ «Наследие»	4811337 8,23	4,25	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Средства пенсионных накоплений прочих НПФ	3497343 36,74	30,88	6286351 78,73	36,56	7873235 17,05	36,96	83590293 5,00	34,33	179,75	125,24	106,17

Стоит отметить, что рассматриваемые фонды в 2017 г. снизили свою доходность, кроме таких фондов, как: «НПФ Сбербанк», «НПФ ВТБ Пенсионный фонд», «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», которые добились высоких результатов доходности (10,62%, 9,18% и 10,26% соответственно).

Помимо пенсионных накоплений НПФ ориентированы на формирование пенсионных резервов – это средства добровольных пенсионных взносов юридических и физических лиц в рамках системы негосударственного пенсионного обеспечения. Данные средства предназначены для исполнения негосударственными пенсионными фондами обязательств перед участниками в соответствии с пенсионными договорами. Объем пенсионных резервов является одним из ключевых показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов, поскольку свидетельствует о его стабильности. В целом за 2014-2017 гг. пенсионные резервы фондов увеличиваются, табл. 5. Так, темп роста в 2015 г. составил 110,17%, в 2016 г. – 110,60%, а в 2017 г. – 107,96%. По сумме резервов с 2014-2017 гг. лидируют такие фонды, как: "ГАЗФОНД", «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»», «Транснефть», «НПФ электроэнергетики», «НЕФТЕГАРАНТ», «НПФ «Телеком-Союз», «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ». Высокую динамику роста пенсионных резервов показал НПФ «НЕФТЕГАРАНТ».

Доходность инвестирования пенсионных накоплений за «-» вознаграждений	2014	2015	2016	2017
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	6,8	8,96	8,23	-5,23
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»	1,47	0	0	0
«НПФ Сбербанк»	2,67	10,7	9,6	10,62
«НПФ электроэнергетики»	9,04	8,46	8,94	-1,63
«НПФ «РС»	7,54	9,56	11,77	-2,37
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	4,72	10,76	10,3	9,18
«КИТФинанс НПФ»	2,78	14,5	12,92	-
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	2,85	13,92	13,16	10,26
«НПФ «Промагрофонд»	1,39	16,34	13,58	-
«НПФ «Наследие»	-0,3	16,93	11,26	-

Рис. 1. Доходность инвестирования средств пенсионных накоплений, %

Пенсионные резервы НПФ с 2014-2017 гг.

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего пенсионные резервы НПФ, в том числе	9000945 67,59	100,0 0	9916077 61,06	100,0 0	1096759 628,47	100,0 0	11840582 10,00	100,00	110,17	110,60	107,96
НПФ "ГАЗФОНД"	3254284 44,00	36,15	3388102 71,00	34,17	3722034 33,00	33,94	37437909 6,00	31,62	104,11	109,86	100,58
Некоммерческая организация «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»»	2471408 02,00	27,46	2876995 33,00	29,01	3270124 90,00	29,82	36863013 4,00	31,13	116,41	113,66	112,73
НПФ «Транснефть»	5670137 1,00	6,30	6810735 8,00	6,87	7628488 8,00	6,96	84070712 ,00	7,10	120,12	112,01	110,21
«НПФ электроэнергетики»	3899636 9,00	4,33	4187849 3,00	4,22	4533966 2,00	4,13	44009402 ,00	3,72	107,39	108,26	97,07
НПФ "НЕФТЕГАРАНТ"	3131124 0,00	3,48	3773879 1,00	3,81	4506196 5,00	4,11	56467430 ,00	4,77	120,53	119,40	125,31
«НПФ «Телеком-Союз»	2098580 8,00	2,33	2371075 7,00	2,39	2390667 3,00	2,18	22483379 ,00	1,90	112,98	100,83	94,05
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	2091277 5,00	2,32	2297934 6,00	2,32	2504286 6,00	2,28	24776907 ,00	2,09	109,88	108,98	98,94
«Ханты-Мансийский НПФ»	1631056 6,00	1,81	1722660 9,00	1,74	1687923 1,00	1,54	-	-	105,62	97,98	-
«НПФ «Наследие»	1413163 1,00	1,57	1456818 4,00	1,47	-	-	-	-	103,09	-	-
«Национальный НПФ»	1103793 0,28	1,23	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Средства пенсионных резервов прочих НПФ	1171376 31,31	13,01	1388884 19,06	14,01	1650284 20,47	15,05	20924115 0,00	17,67	118,57	118,82	126,79

Средства пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов размещаются в различные банковские вклады, ценные бумаги, недвижимость, а также в другие активы с целью получения дохода. Данный доход, получаемый НПФ, распределяется и начисляется на пенсионные счета вкладчиков и участников. Данные табл. 6 демонстрируют снижение доходности инвестирования средств пенсионных резервов. Особенно заметно данное снижение у «НПФ электроэнергетики» и у «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», показатели доходности которых составили – 29,83% и 23,18% соответственно.

Доходность размещения пенсионных резервов кумулятивно с начала года	2014	2015	2016	2017
НПФ "ГАЗФОНД"	0,88	3,62	9,78	4,58
Некоммерческая организация "НПФ "БЛАГОСОСТОЯНИЕ"	-2,87	10,17	11,21	7,38
НПФ «Транснефть»	5,37	12,86	10,28	8,61
«НПФ электроэнергетики»	8,61	6,28	8,04	-29,83
НПФ "НЕФТЕГАРАНТ"	8,35	8,29	9,87	8,42
«НПФ «Телеком-Союз»	15,55	6,76	12,81	-0,78
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	11,85	8,9	10,07	-23,18
«Ханты-Мансийский НПФ»	3,49	3,21	0,27	-0,06
«НПФ «Наследие»	1,3	13,3	3,74	-
«Национальный НПФ»	0,04	13,28	11,77	9,49

Рис. 2. Доходность инвестирования средств пенсионных резервов, %

Снижение доходности инвестирования пенсионных резервов 2017 г. связано с негативными тенденциями в российской экономике, обоснованными, в том числе с воздействием внешних факторов геополитического характера, а именно санкциями. Из рассматриваемых фондов наиболее высокую доходность инвестирования пенсионных резервов показали НПФ «Транснефть», НПФ «НЕФТЕГАРАНТ», «Национальный НПФ». Надежность и устойчивость НПФ, наряду с ростом показателей стоимости имущества и доходности их деятельности, наиболее ярко демонстрирует возможность фондов выполнять свои обязательства перед застрахованными, что реализуется в форме выплаты пенсий. Рассмотрим динамику объема выплат пенсий негосударственных пенсионных фондов по ОПС и в рамках

договоров НПО (негосударственного пенсионного обеспечения), табл. 8-11. В 2015 г. темп роста застрахованных составил 93,02%, в 2016 г. – 88,70%, в 2017 г. – 97,43%. Наблюдается неоднозначная динамика и в разрезе отдельных НПФ. В число негосударственных пенсионных фондов, демонстрирующих отрицательный темп прироста по сравнению с предыдущим годом входят такие фонды, как: «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», Межрегиональный НПФ «БОЛЬШОЙ», «НПФ электроэнергетики». Положительная динамика наблюдается у ряда фондов, в частности, «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», «НПФ Сбербанка». Темп роста в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом по данному показателю вышеперечисленных фондов составил 199,19% и 142,98% соответственно.

При этом наибольший объем обязательств по НПО, более 60% от всех ресурсов негосударственной пенсионной системы, сконцентрирован в двух наиболее крупных фондах – НПФ «ГАЗФОНД» и «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» (табл. 9), что может свидетельствовать о значительных объемах «длинных» финансовых ресурсов в этих фондах, которые могут быть направлены на финансирование приоритетных национальных проектов. Это особенно важно, учитывая, что оба фонда являются отраслевыми соответственно нефтегазовая отрасль и РЖД. Значимую роль в выплатах играют выплаты по ОПС, табл. 5. Необходимо отметить, что соглашение об ОПС является документом, оформляемым между НПФ и гражданином, предусматривающий выплату пенсионеру от негосударственного пенсионного фонда части собранной накопительной суммы при наступлении предусмотренного события.

Таблица 6

Количество застрахованных лиц в НПФ, получающих пенсию (единовременные выплаты, срочные выплаты, накопительная часть трудовой пенсии)

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	челове к	%	челове к	%	челове к	%	челове к	%	2015/20 14	2016/20 15	2017/20 16
Всего количество застрахованных лиц в НПФ, получающих пенсию (единовременные выплаты, срочные выплаты, накопительная часть трудовой пенсии), в том числе	538482,00	100,00	500888,00	100,00	444266,00	100,00	432833,00	100,00	93,02	88,70	97,43
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»	87736,00	16,29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	72917,00	13,54	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	71189,00	13,22	84621,00	16,89	85983,00	19,35	79166,00	18,29	118,87	101,61	92,07
«НПФ «Промгазфонд»	35053,00	6,51	48389,00	9,66	61976,00	13,95	-	-	138,05	128,08	-
Межрегиональный НПФ «БОЛЬШОЙ»	20878,00	3,88	20807,00	4,15	18288,00	4,12	17252,00	3,99	99,66	87,89	94,34
НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»	18482,00	3,43	22157,00	4,42	-	-	-	-	119,88	-	-
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	18293,00	3,40	26558,00	5,30	36343,00	8,18	72393,00	16,73	145,18	136,84	199,19
«НПФ электроэнергетики»	18017,00	3,35	22347,00	4,46	20152,00	4,54	20013,00	4,62	124,03	90,18	99,31
«НПФ Сбербанка»	15238,00	2,83	25116,00	5,01	40844,00	9,19	58400,00	13,49	164,82	162,62	142,98
Некоммерческая организация НПФ «Стратегия»	15125,00	2,81	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Количество участников, получающих пенсию в прочих НПФ	165554,00	30,74	250893,00	50,09	180680,00	40,67	185609,00	42,88	151,55	72,01	102,73

Как представлено в табл. 6 выплаты пенсий негосударственных пенсионных фондов по ОПС имеют скачкообразную динамику. Так, в 2015 г. темп роста выплат по ОПС составил 150,58%, в 2016 г. – 94,36%, в 2017 г. – 144,15%. Из рассматриваемых фондов, лидирующих по выплате пенсий ОПС с 2014 г., наибольший темп роста выплат по ОПС показали такие фонды, как: «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», Межрегиональный НПФ «БОЛЬШОЙ», «НПФ Сбербанка», «НПФ электроэнергетики».

Обязательства негосударственных пенсионных фондов по обязательному пенсионному страхованию, представленные в табл. 11 больше двух раз превышают обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению и в отличие от обязательств НПО распределяются более равномерно, так практически 40% сконцентрировано в «НПФ Сбербанка» и «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления», еще более 35% в «НПФ «БУДУЩЕЕ», «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», «НПФ «САФМАР», «НПФ «РГС», табл. 7. Это тоже длинные деньги, способные дать толчок развитию экономики России.

	тыс. рублей	%
Всего обязательства по договорам негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) НПФ в 2017 году, в том числе	1057977886,00	100,00
НПФ «ГАЗФОНД»	328325326,00	31,03
Некоммерческая организация «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	318065269,00	30,06
«НПФ «Транснефть»	75747391,00	7,16
НПФ «ИФТЕГАРАИТ»	51538689,00	4,87
«НПФ Электроэнергетики»	41509439,00	3,92
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	26319421,00	2,49
«НПФ Сбербанк»	25477365,00	2,41
«НПФ «Телеком-Союз»	21230484,00	2,01
«НПФ «Алмазная осень»	17633604,00	1,67
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	17138003,00	1,62
Обязательства по договорам негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) прочих НПФ	134992895,00	12,76

Рис. 3. Обязательства по договорам негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) НПФ в 2017 г.

Средства ОПС и НПО инвестируются в интересах клиента, и на них начисляется инвестиционный доход. Однако в соответствии с законодательством РФ все НПФ являются акционерными обществами и имеют право инвестировать пенсионные средства только в те финансовые инструменты, которые строго регламентированы законом, что приводит к ограничению доходности фондов и ограничивает их возможности инвестирования, в том числе в перспективные направления и проекты, где так необходимы именно «длинные деньги».

Таблица 7

Выплаты пенсий НПФ по ОПС (единовременные выплаты, срочные выплаты, накопительная часть трудовой пенсии)

Перечень НПФ	2014		2015		2016		2017		Изменение, %		
	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	тыс. рублей	%	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Всего выплаты пенсий НПФ по ОПС (единовременные выплаты, срочные выплаты, накопительная часть трудовой пенсии), в том числе	3973468,27	100,00	5983271,04	100,00	5645714,99	100,00	8138320,00	100,00	150,58	94,36	144,15
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	675660,15	17,00	1589898,81	26,57	1256994,41	22,26	1515005,00	18,62	235,31	79,06	120,53
«НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС»	290871,07	7,32	-	-	-	-	-	-	-	-	-
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»»	249848,39	6,29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Межрегиональный НПФ «БОЛЬШОЙ»	225161,11	5,67	364565,45	6,09	243372,41	4,31	294404,00	3,62	161,91	66,76	120,97
Закрытое акционерное общество «НПФ «Промгазфонд»	212628,81	5,35	337905,79	5,65	306529,49	5,43	-	-	158,92	90,71	-
«НПФ «Наследие»	193624,27	4,87	237479,90	3,97	256592,97	4,54	-	-	122,65	108,05	-
«НПФ Сбербанк»	182574,42	4,59	428330,55	7,16	640823,80	11,35	1208887,00	14,85	234,61	149,61	188,65
«НПФ Электроэнергетики»	170810,43	4,30	297582,85	4,97	273612,39	4,85	359071,00	4,41	174,22	91,94	131,23
Некоммерческая организация «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»»	143509,74	3,61	-	-	-	-	-	-	-	-	-
НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»	126698,11	3,19	156982,94	2,62	-	-	-	-	123,90	-	-
Выплаты пенсий по ОПС прочих НПФ	1502081,77	37,80	2570524,75	42,96	2667789,52	47,25	4760953,00	58,50	171,13	103,78	178,46

Следует отметить, что негосударственное пенсионное обеспечение может и должно стать эффективной и перспективной составляющей российской пенсионной системы, полноценно реализующей социальные функции. Однако, решения, которые принимаются государством, направлены на стимулирование обязательного пенсионного страхования, в тоже время необходимо учитывать значимость накопительного пенсионного обеспечения для создания заслуженного будущего ныне работающих граждан. Это вызывает необходимость разработки законов, подзаконных актов, которые будут активизировать деятельность НПФ и дадут возможность средствам, аккумулируемым в рамках пенсионной системы, полноценно выполнять свою социальную функцию, что возможно только в условиях их эффективного использования. Достижение этой цели возможно исключительно в условиях расширения возможностей инвестирования средств пенсионных резервов и пенсионных накоплений в различные отрасли, сферы деятельности и инструменты.

Всего обязательства по договорам об обязательном пенсионном страховании (ОПС) НПФ в 2017 году, в том числе:	тыс. рублей	%
		2 374 164 849
«НПФ Сбербанк»	463 063 449	19,5
«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления»	442 946 371	18,66
«НПФ "БУДУЩЕЕ"»	277 893 612	11,7
«НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	249 497 747	10,51
«НПФ «САФМАР»	187 892 270	7,91
«НПФ «РГС»	178 791 036	7,53
НПФ ВТБ Пенсионный фонд	129 923 751	5,47
«НПФ «Доверие»	98 107 769	4,13
«НПФ электроэнергетики»	90 564 540	3,81
«НПФ Согласие-ОПС»	75 204 705	3,17
Обязательства по договорам об обязательном пенсионном страховании (ОПС) прочих НПФ	180 279 599	7,59

Рис. 4. Обязательства по договорам об обязательном пенсионном страховании (ОПС) НПФ в 2017 г.

В целом необходимо отметить положительную динамику развития системы негосударственного пенсионного обеспечения, что проявляется в росте численности застрахованных, стоимости имущества, объема пенсионных накоплений, резервов негосударственных пенсионных фондов, действующих в России, намечающуюся динамику роста выплат по обязательствам. Это подтверждает не только рост степени надёжности НПФ, подкрепляемый гарантиями и поддержкой со стороны государства, но и рост доверия со стороны граждан.

Другими словами, инвестирование средств НПФ целесообразно осуществлять не только на финансовом рынке, но и использовать их как источник финансирования реализации долгосрочных проектов, направленных на развитие инфраструктуры, проектов инновационного характера и в целом, проектов, позволяющих обеспечить структурную перестройку экономики. Именно такие вложения позволят не просто стабилизировать экономику России, но и обеспечить инвестиционный доход достойного уровня, и, как следствие, приведут к росту уровня доходов будущих пенсионеров, что и является конечной целью пенсионных реформ, проводимых в стране. Таким образом, стимулирование системы пенсионных накоплений и рациональное их размещения в различные активы, регламентированные законодательством, может оказывать благоприятное влияние не только на оздоровлении пенсионной системы, но и на стабилизацию экономики страны в целом, позволяющее обеспечить долгосрочные перспективы экономического развития.

Литература

1. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О негосударственных пенсионных фондах».
2. Кузин А. А. Права и свободы человека и гражданина, гарантии их обеспечения // Социально-политические науки, 2012. С. 86-90.
3. Смольникова Е.В. Влияние внешней организационной среды на процессы управления негосударственным пенсионным фондом (НПФ) // Научно-исследовательский институт труда и социального страхования, 2015. С. 128-134.
4. Полиевктова С.О. Оценка объема средств пенсионных накоплений под управлением негосударственных пенсионных фондов в России // Международный академический вестник, 2018. С. 120-124.
5. Юрьева И.А., Масюк Н.Н. Управление финансовыми ресурсами негосударственного пенсионного фонда: формы и методы // Современные технологии управления, 2014. С. 31-35.
6. Федорова Е.А., Разин Ю.А. Управление пенсионными накоплениями негосударственными пенсионными фондами // Финансы и кредит, 2015. С. 2-10.
7. Андросова Л.Д. Негосударственные пенсионные фонды в современной финансовой системе России // Инновационная наука, 2017. С. 120-125.
8. Мамий Е.А., Новиков А.В. Негосударственные пенсионные фонды: сущность, свойства и функции // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2016. С.1-14.
9. Заседание Правительства от 14 июня 2018 г., г. Москва. (интернет ресурс, режим доступа: <http://government.ru/news/32873/>) (05.11.2018 г.).
10. Петербургский международный экономический форум 2018 (интернет ресурс, режим доступа: <https://www.rbc.ru/>) (06.11.2018 г.).
11. Баева Д.С. Мировой опыт развития негосударственного пенсионного обеспечения // Молодой учёный, 2016. С.56-58.

12. Указание Банка России от 04.07.2016 № 4060-У «О требованиях к организации системы управления рисками негосударственного пенсионного фонда» (вступило в силу по истечении 10 дней после дня его официального опубликования; опубликовано 28.07.2016.).

13. Интернет ресурс: <https://gazfond-pn.ru/about/> (10.11.2018).

14. Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов 2017. (интернет ресурс: <http://www.cbr.ru/>) (11.11.2018).

УДК 336.74

Н.С. Михайлова

РЫНОК «ОБНАЛА» В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

N.S. Mihajlova

THE MARKET "OBNALA" IN THE CONDITIONS OF TOTAL CONTROL

Ключевые слова: обналичивание, денежные средства, финансовые услуги, фиктивные операции, финансовый мониторинг, цифровая экономика, рынок, финансы, финансовое посредничество.

Keywords: cashing, cash, financial services, fictitious operations, financial monitoring, digital economy, market, finance, financial intermediation.

Проблема обналичивания денежных средств всегда имела особую значимость для российской экономики. Финансовые услуги транзитного характера, позволяющие отдельным коммерческим организациям предоставлять наличные денежные средства в качестве товара за определённый процент, получили широкое развитие за счет так называемых фирм-однодневок [10]. Зачастую большинство из рассматриваемых операций не несет в себе особого экономического смысла. Денежные средства поступают на счет определенной кредитной организации или посредством корреспондентского счета через третий банк. Финансовое посредничество позволяет перемещать денежные средства через нескольких участников сделки и, в конечном итоге, преобразовать в наличную форму в пользу других лиц. Данная сфера отличается высоким уровнем криминализации, так как относится к одной из наиболее прибыльных (в сопоставлении с минимальными затратами). Комиссионные сборы составляют за обналичивание от 3% до 8%, в редких случаях до 10% от суммы сделки и выступают как своеобразная плата за высокий риск сделок.

В качестве ключевых негативных последствий можно выделить, в первую очередь, тот факт, что не происходит соответствующих поступлений в бюджет, а с учетом его постоянного дефицита данная ситуация еще более обостряет существующие социально-экономические проблемы страны. Во вторую – данные неучтенные обороты порождают инфляционные процессы, на которые государство не может оказать адекватное влияние. Являясь угрозой национальной платежной системы, процесс обналичивания денежных средств подрывает суверенитет государства и воспрепятствует созданию стабильно системы его экономической безопасности. Борьба с незаконным обналичиванием денежных средств в российской экономике ведется на протяжении довольно продолжительного времени. Началом противодействия можно обозначить начало 2000-х. Именно тогда данной проблеме стали уделять повышенное внимание со стороны контролирующих органов, в том числе налоговых, так как масштаб «черного нала» достиг суммы ущерба, сопоставимой с федеральным бюджетом страны. Начиная с 2007 г., стала прослеживаться положительная динамика по сокращению оборота незаконно обналиченных денежных средств, что послужило предпосылкой потенциально возможного искоренения проблемы в целом. Но, эпоха цифровой экономики открыла новые возможности для коммерческих структур, что позволило разработать новые схемы по нейтрализации инструментов контролирующих органов и обеспечить «запутывание» следов при идентификации каналов теневого финансирования.

В 2011 г. произошло усиление уголовной ответственности в отношении фирм-однодневок. Данный факт также положительным образом отразился на сокращении числа сомнительных операций с денежными средствами, так как преимущественным образом обозначенные фирмы являлись своеобразной точкой опоры при аккумулировании «черного нала». Период 2015-2016 гг. был ознаменован внедрением и совершенствованием автоматизированной системы контроля НДС (далее АСК НДС), позволившей выявить посредством определенных сомнительных показателей деловой активности наиболее неблагонадежных контрагентов, с последующим контролем их деятельности, и, в случае обоснованности доказательной базы, исключением их из реестра юридических лиц. Таким образом, налоговый инструмент контроля дал эффективный результат, сократив количество организаций, занимающихся операциями транзитного характера, с 2 млн до 700 тыс. р. Термин «обналичивание» в настоящее время на законодательном уровне не закреплен и чаще всего используется при анализе нарушений установленных норм уголовного и налогового права. Таким образом, при рассмотрении проблемных вопросов данной категории теоретические и практические подходы базируются на основе исследований в сфере экономики и налогообложения [9]. Среди исследователей правового аспекта «обналичивания» можно выделить Анищенко В.Н., Светлову В.В., Тимофеева А.В., Хабибулина А.Г. и др. В большинстве своем представители научных исследований данной сферы рассматривают узкий круг вопросов с точки зрения юридической квалификации деяний, либо разработки превентивных мер. Как экономическая категория «обналичивание» рассматривается в контексте фиктивных операций или способа легализации теневого дохода. В области финансового аспекта можно отметить работы Кондрат Е.Н., Прошунина М.М., Соловьева С.А., Фетисенковой Т.С. и др.

Основным периодом расцвета фиктивных денежных операций считается середина 90-х гг. прошлого столетия. Когда фирмы однодневки получили свое широкое развитие за счет отсутствия четко регламентированных законодательных норм в сфере предпринимательства и налогообложения. Традиционной целью являлось уклонение от уплаты обязательных налоговых платежей, а именно занижение налогооблагаемой базы. Помимо этого, в практике ведения бизнеса были зачастую задействованы инструменты нечестной борьбы, представители которых также стремились получить определенные денежные суммы. Многие фирмы и банки находились под контролем преступных

групп, что позволяло беспрепятственно осуществлять подобного рода операции. С течением времени интерес субъектов теневой экономики к фирмам, занимающихся обналичиванием денежных средств не исчез, а приобрел большую актуальность. Произошла лишь модификация и адаптация системы образования и развития фирм, занимающихся обналичиванием под постоянно меняющиеся условия функционирования предпринимательской среды. В настоящее время организация, специализирующаяся на фиктивных денежных операциях, является неотъемлемым элементом делового экономического оборота страны.

Рынок услуг по обналичиванию денежных средств четко сегментирован и достаточно прочно закрепил позиции, а также имеет свой организационно-управленческий механизм. Существуют распространенные схемы, которые находятся в применении не только у фиктивных, но и кредитных организаций. Разработаны межрегиональные сети по специализированным услугам. Структуры по обеспечению безопасности и конфиденциальности проводимых операций, а также сообщество соответствующих специалистов. В ряде случаев в качестве участников можно отметить банки иностранных государств. Чаще всего именно зарубежный кредитный институт используется для запутывания следов. Как правило, переводы денежных средств производятся за торговые, ремонтные, информационно-консультационные услуги.

В то же время, эксперты в области контроля за оборотом денежными средствами, представители налоговой структуры и сами предприниматели отмечают, что число фирм на рынке, предлагающих услуги по незаконному обналичиванию, существенно сократилось. А у отдельных организаций комиссионный сбор возрос до 15-18% от суммы сделки. Данная информация приводит к выводу, что меры, осуществляемые со стороны государства по борьбе с данным негативным экономическим явлением, дают определенный результат. Ведение деятельности с «черным налогом» сигнализирует о повышенном риске и опасности с точки зрения уголовного законодательства. Тотальный контроль со стороны налоговых органов эффективно подействовал на небольшие фирмы, которые не выдержали натиска (онлайн-касса, усложнение процедуры вычета по НДС, приостановление операций по счетам из-за признаков сомнительности операций и т.п.), и ушли с рынка, но крупные участники по-прежнему функционируют и, причем, в тесном взаимодействии с финансово-кредитными институтами. Таким образом, проводимая в последние 3-5 лет активная политика Банка России (далее ЦБ), позволила отозвать лицензии у значительного числа кредитных организаций, замеченных в посредничестве при обналичивании денежных средств.

На основе отчетных данных, подготовленных департаментом финансового мониторинга и валютного контроля ЦБ по сомнительным операциям с денежными средствами на территории РФ, объем их по итогам 2017 г. составил 420 млрд р. Причем, основная доля операций с признаками обналичивания пришлось на выдачу денег через счета физических лиц 152 млрд р., (что составляет 41% от общей совокупности сомнительных операций), через счета и платежные карты юридических лиц 136 млрд р., (41%). Сумма 15 млрд р. (или 5% от общего объема сомнительных операций) была рассчитана в отношении категории индивидуальных предпринимателей. Прочие схемы в денежном эквиваленте составили 24 млрд р. (или 7%). В предыдущие годы отмечалась тенденция обналичивания средств преимущественно через юридических лиц, но в связи с ужесточением мер борьбы с фиктивными организациями, либо с сомнительным характером их деятельности, приоритетными каналами стали счета физических лиц, а также денежные переводы между ними. В связи с развитием цифровых технологий, в том числе в экономическом секторе, появились новые технологические возможности в сфере безналичных расчетов. Особого внимания заслуживают цифровые деньги, как альтернативный вариант используемой валюты, которые идеально вписываются в современные экономические отношения и функционируют за счет платежных систем. Однако, не являясь законным средством платежа и не обладая универсальностью (не везде можно расплатиться), электронные деньги получают все большее развитие и признание среди населения многих государств. С одной стороны, такое разнообразие каналов для перевода денежных средств позволяет ускорить их оборот, с другой – прослеживание сомнительных сумм не всегда является доступной функцией для контролирующих структур (ЦБ, ФНС, Росфинмониторинг и т.д.). Так же необходимо принимать во внимание, что в связи с увеличением количества цифровых площадок обороты финансовых ресурсов могут совершаться по несколько циклов через ряд посредников, после чего выявить конкретное лицо, причастное к незаконному обналичиванию, становится практически невозможным.

В настоящее время существующие схемы по незаконному обналичиванию денежных средств можно квалифицировать на группы по следующим признакам:

- количество участников из числа кредитных организаций [8];
- способы вывода в наличный оборот;
- способы придания законности банковским переводам (как правило с участием работников банковской сферы).

Одной из распространенных схем «обнала» является совершение фиктивных сделок с законным оформлением договорных отношений, подтверждаемых соответствующими документами о выполненных работах или проданных товарах. Перечисленная на расчетный счет исполнителя сумма, снимается и передается обратно заказчику в наличной форме с учетом причитающейся процентной выгоды. Данная схема может быть использована с помощью аффилированных лиц. Помимо этого, сумма средств может быть переведена посреднической организацией на личные счета, к которым привязаны дебетовые карты «подставных» физических лиц (в том числе без определенного места жительства). Как правило, привлечь к ответственности лицо [1], которое решило обналичить свои денежные ресурсы посредством банкомата не представляется возможным, а определить связь с субъектами, задействованными в схеме – одна из наиболее сложных и практически невыполнимых задач. А оборудованные камеры, не дают возможности воспрепятствовать данному действию, так как качество записи файлов низкое, что воспрепятствует идентификации личности.

Благотворительные взносы и спонсорская помощь. По причине особенностей функционирования некоммерческих организаций (льготное налогообложение, низкий уровень контроля за расходованием средств и т.п.) существует возможность не подвергать проверке суммы пожертвований, направляемых на «благие» цели. К данной катего-

рии также относятся любые анонимные поступления, не взирая на их источник (электронный кошелек, счет в банке и т.п.). В дальнейшем, со стороны организации производятся выплаты в адрес различных физических лиц или завышение суммы товаров, работ (услуг) приобретаемых у контрагентов. Данная процедура не нуждается в формах отчетности и потому вновь появляется широкий спектр возможностей для «обнальщиков». Отсутствует необходимость доказывания необоснованности трат. Вексельные схемы обналичивания средств. Использование ценной бумаги в качестве взаиморасчета между контрагентами. Предприятие приобретает банковский вексель и передает третьему лицу в качестве оплаты, после чего происходит обналичивание ценной бумаги физическим лицом в указанном банке-эмитенте. В настоящее время данный способ не позволяет осуществлять большие обороты сумм, так как произошедшее ужесточение регламентированных сроков и прозрачность в действиях заинтересованных лиц позволяет достаточно легко отследить круг участников сделки.

Обналичивание через платежные терминалы. Производя оплату фактических или мнимых услуг, денежные средства аккумулируются и поступают в кредитную организацию, как правило, без составления сопутствующих документов или частичным оформлением, либо без оформления взноса на расчетный счет предприятия. Полученная сумма денег направляется для обналичивания поступающих средств от клиентов [11]. Но данная схема достаточно популярна и не так широко используются в настоящее время, так как подвержена повышенному контролю, в том числе со стороны правоохранительных органов. Еще одной возможностью для обналичивания денежных средств выступает POS-терминал посредством системы оффлайн, которая дает возможность осуществлять переводы денежных средств, в том числе на электронный кошелек (с помощью функции ручного ввода). Путем оплаты покупки денежные средства зачисляются на счет продавца, а по факту, полученная сумма, за вычетом соответствующего процента, передается клиенту на руки. Или другой вариант, считываемая с карт владельца информация записывается на «пластиковую заготовку». Как правило, схема эффективна в том случае, если субъект является гражданином другой страны (чаще США или одного из Европейских государств). В связи с чем, обмен данными между национальными и зарубежными финансово-кредитными институтами, и процессинговым центром происходит с задержкой в 2-3 дня, что дает возможность произвести обналичивание и клиент не успевает произвести блокировку карты.

Криптовалюта, как инструмент обналичивания денежных средств, проявила себя в последние 3-5 лет и в настоящее время не является законным средством платежа на территории Российской Федерации. Таким образом, любая конвертация влечет уголовную ответственность за осуществление незаконной банковской деятельности. Но эта ситуация сохраняется только по отношению к рублю. Другие валюты, в частности американский доллар и евро, позволяют осуществлять конвертацию и выводить денежные средства с организованных площадок по обороту криптовалюты. Обналичивание можно произвести через специализированные биржи, обменные пункты, электронные кошельки и частных лиц. Активному распространению данной схемы обналичивания способствовал принцип криптографической конфиденциальности, так как информация о плательщике зашифрована определенным набором символов, и отследить цепочку перечисляемых средств достаточно сложно.

Еще один способ, получивший широкое распространение в последние 2-3 года обналичивание через ломбарды. То есть, сдав имущество и получив наличные средства, клиент в кратчайшие сроки выкупает его обратно путем безналичного расчета. Как правило, ломбарды в этой схеме не выступают инициаторами, так как она не выгодна по причине дополнительных расходов и сокращения доходов из-за короткого срока операции. Инициаторами выступают клиенты, желающие получить наличные денежные средства. В связи с ужесточением мер и требований по отношению к кредитным организациям, сократилось количество финансовых каналов, позволяющих производить обналичивание средств в банковской сфере. В связи с чем возросла активность обращений через почтовую инфраструктуру. Теневые площадки, созданные в сфере почтовых переводов, дали возможность в разработке новых схем. Зачисляя сумму на расчетный счет подразделений «Почты России», происходит ее дальнейшее перечисление в качестве перевода некоему физическому лицу (на основании договора об оказании услуг с Почтой России), которое может получить адресованную сумму в любом почтовом отделении [12].

С 2014 г. с целью противодействия легализации теневого дохода и отмыванию денежных средств, контроль за поступлениями и их переводами осуществляется повсеместно, но ключевой сферой по-прежнему остается банковский сектор экономики. В процессе борьбы с обналичиванием денежных средств можно определить следующие направления, исходя из органов, осуществляющих мероприятия по профилактике и выявлению противозаконных схем:

1. В сфере банковских операций. Повышенный уровень контроля за кредитными организациями и банками, осуществляющими пособничество и сокрытие информации по транзитным операциям сомнительного характера [2]. При выявлении перечисленных признаков операций и фактов ЦБ РФ производится отзыв лицензии. Но обширная судебная практика свидетельствует об отрицательных последствиях данного инструмента контроля: Агентство по страхованию вкладов несет значительные финансовые потери на компенсацию причитающихся сумм вкладчикам. На основе статистических данных можно сделать акцент на банковских картах, с помощью которых в 80% случаев и происходит обналичивание денежных средств. В данной ситуации, возможно, рассмотреть введение лимитирования сумм, подлежащих выдаче через банкомат. Особенно это касается корпоративных карт.

2. В налоговой сфере. Снижение налоговой нагрузки входит в перечень основных целей операций по обналичиванию денежных средств. Так как ФНС является органом, который осуществляет регистрацию организаций, то, в данном случае, путем ужесточения системы предъявляемых требований (расширение перечня подтверждающих документов), возможно сократить число хозяйствующих субъектов, ориентирующих свою будущую деятельность на операции сомнительного характера. Зачастую происходит перечисление дохода в виде зарплат или выручки на карточные счета владельцев предприятий и физических лиц через иностранные банки, или прочих нерезидентов, с последующим его обналичиванием. Таким образом, можно проследить признаки уклонения от уплаты налогов, а именно, отсутствие факта их декларирования. Помимо этого, ФНС получила возможность осуществлять контроль за расчетными счетами и вкладами отдельных физических лиц, у которых было выявлено несоответствие между суммами полученных доходов и депозитов. С целью противодействия данному факту, необходим постоянный обмен данными

между Центральным банком России и ФНС, а также согласованность последующих действий по выявлению и пресечению распространения схем по обналичиванию денежных средств. Определение характера и назначения платежа, системный характер в истории поступлений денежных средств и прослеживание операций по дальнейшему их использованию (переводу), позволит сделать выводы об его фиктивности и принадлежности к теневым процессам.

3. В сфере финансового мониторинга. Сотрудничество между банками и Федеральной службой по финансовому мониторингу осуществляется на протяжении длительного времени [3]. Обмен информацией по сомнительным банковским счетам происходит регулярно. Но, в связи с развитием новых схем обналичивания, было принято решение об ужесточении мер контроля. Банки обязаны информировать Росфинмониторинг при выявлении следующих признаков:

- отношение объема получаемых в течение недельного срока наличных денежных средств к суммам, проходящим по банковским счетам клиента за отчетный период в размере 30 процентов и более;
- юридическое лицо зарегистрировано менее двух лет назад;
- деятельность клиента, в рамках которой производятся операции, касающиеся зачислений денежных средств на его банковский счет, исходя из функционала без отражения на налоговых обязательствах;
- денежные операции на банковском счете имеют признаки транзитного характера;
- синхронизированные поступления денежных средств на банковские счета нескольких контрагентов;
- снятие или зачисление через банковский счет денежных сумм, находящихся в пределах до 600 тыс. р.;
- ежедневное, либо в срок до пяти дней, обналичивание средств на счете;
- наличие нескольких корпоративных карт, используемых, преимущественно, для снятия денежных средств с банковского счета [4].

Таким образом, происходит ужесточение в финансовых критериях, относящихся к системе выявления подозрительных банковских операций. Хранение любой информации, внушающей сомнение, должно происходить на протяжении не менее пяти лет. Качество предоставляемой банками информации растет, в след за ней увеличивается документооборот. В связи, с чем возникает необходимость расширения штатной численности контролирующей организации, а также снижение эффективности принимаемых мер. В настоящее время необходима автоматизированная информационная база данных для удаленной идентификации фиктивных операций на счетах банков и кредитных организаций. В качестве основополагающих принципов должно выступать сопоставление нескольких критериев, позволяющих классифицировать операцию в разряд сомнительных [5]. В качестве образца для создания вышеупомянутой базы можно рассмотреть информационную систему «СПАРК», созданную для определения индекса должной осмотрительности при выявлении фирм-однодневок – основного индикативного показателя, позволяющего с высокой долей вероятности определить «фиктивную» деятельность организации.

Информационное давление на Росфинмониторинг в виде ежедневно поступающей информации об операциях и сделках, еще раз доказывает, что Росфинмониторинг получает значительный объем информации, не имеющей практической значимости. На неэффективность контроля указывает и тот факт, что закрепление исчерпывающего перечня критериев и признаков операций и сделок в законодательном акте изначально заставляет профессиональных «отмывателей» структурировать сделки таким образом, чтобы избежать направления информации о них в Росфинмониторинг [13]. Таким образом, с целью экономии времени и трудовых ресурсов, аналог рассмотренной программы, который будет включать в себя узкий перечень критериев, по выявлению вышеперечисленных признаков по незаконному обналичиванию денежных средств, необходим в деятельности Росфинмониторинга.

4. В сфере правоохранительной деятельности. В первую очередь необходимо тесное взаимодействие контролирующих структур в финансово-кредитном секторе экономики (Центральный банк России, ФНС, Росфинмониторинг) и организаций, занимающихся выявлением и противодействием распространения фиктивных денежных операций международного масштаба, например, Европол и Интерпол. Слаженность действий и оперативный характер проверок позволят своевременно сформировать перечень признаков, попадающих под уголовную ответственность. Выявление сомнительных взаимосвязей резидентов и нерезидентов (принимающих участие для запутывания следов), обеспечивая тем самым сокращение сроков проведения проверочных мероприятий, и дальнейшего принятия мер при наличии соответствующих признаков, позволит повысить процент выявления и раскрываемости данного вида преступлений.

Противоправные схемы изобличаются, но проблема остается не решенной до конца: спрос на данный вид услуг по-прежнему высокий; схемы совершенствуются; сумма ущерба, наносимого государству, по словам главы МВД Колокольцева В.А. по итогам 2017 г. достигла 66 млрд р., что можно отнести к категории «значительной». Отсутствие законодательного пояснения термина «обналичивание» создает определенные трудности в вопросах привлечения к ответственности лица, задействованного в данном процессе, а также применения соответствующих мер. Нарушение правовых норм (несвоевременная и недостоверная передача соответствующих данных), путем придания законности фиктивным сделкам со стороны банковских и почтовых служащих создают дополнительные препятствия в системе противодействия и превентивных мер. Эффективность мероприятий по выявлению, в первую очередь, будет зависеть от степени взаимодействия контролирующих и правоохранительных органов. В процессе реализации системы противодействия незаконному обналичиванию объемы сомнительных операций с денежными средствами сокращаются. Во избежание дальнейшего распространения схем обналичивания разрабатываются дополнительные меры и новые подходы по их выявлению.

Несовершенство нормативной базы, в отношении формулирования категорийно-понятийного аппарата в системе обналичивания и электронных (цифровых) денег, не дает точного понимания в системе действий контролирующих органов и потому не может обеспечить эффективность мероприятий в борьбе с «черным налом», который способствует росту теневого сектора. А ужесточение требований при регистрации вновь создаваемых предприятий не дает гарантий по значительному сокращению объемов данного вида преступлений. Внедрение цифровых технологий в финансовый сектор экономики требует разработки действенных мероприятий по выявлению сомнительных тран-

закций. Информационные данные пользователя плательщика или получателя легко могут затеряться в общем цифровом массиве, что многократно усложняет процесс идентификации. Таким образом, против отрицательных последствий цифровых технологий можно бороться только таким же цифровым методом. Преимущественно за счет выстраивания взаимосвязи между контролирующими органами, с целью выявления первоначальных признаков фиктивной операции и последующего отслеживания схемы движения денежных средств, акцентируя внимание на формировании баз данных и автоматизированном выявлении транзакций, отличающихся от нормального порядка с позиции внутреннего контроля.

Литература

1. (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. -1996. -№ 6. - ст. 492.
3. Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Собрание законодательства Российской Федерации от 2001 г. - № 33. - ст. 3418.
4. Методические рекомендации Банка России от 21 июля 2017 г. № 18-МР «О подходах к управлению кредитными организациями риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма» // [Электронный ресурс]: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71629876/> (дата обращения 02.10.2018).
5. Анищенко В.Н., Хабибулин А.Г. Автоматизированные системы финансовых расследований. М.: Московский университет, 2015. 235 с.
6. Анищенко В.Н. Особенности обеспечения финансовой безопасности и финансового суверенитета России в современных условиях // Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит. 2015. № 3. С. 3-18.
7. Кондрат Е.Н. Основные способы легализации (отмывания) преступных доходов, полученных в результате совершения коррупционных преступлений // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2010. № 10. С. 64-70.
8. Кондрат Е.Н. Кредитные организации и преступные схемы «обналичивания» денежных средств и вывода за рубеж // Юридическая наука: история и современность. 2016. № 9. С. 114-124.
9. Светлова В.В. Методическое обеспечение раскрытия преступлений, связанных с обналичиванием бюджетных средств // В сборнике: Синергия учета, анализа и аудита в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства Сборник материалов II международной межвузовской научно-практической конференции, посвященной памяти проф. Петровой В.И. и проф. Баканова М.И. 2016. С. 229-236.
10. Соловьев С.А. Противодействие незаконному обналичиванию денежных средств, как структурный элемент функции обеспечения экономической безопасности государства // Правовое поле современной экономики. 2013. № 10. С. 132-144.
11. Тимофеев А.В. Выявление и раскрытие незаконного обналичивания денежных средств через платежные терминалы // В сборнике: Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции: в двух томах. Санкт-Петербургский университет МВД России; Составитель Ю.А. Кудрявцев. 2016. С. 258-265.
12. Фетисенкова Т.С. Понятие и сущность незаконного обналичивания денежных средств // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. 2016. № 1 (51). С. 113-118.
13. Прошунин М.М. Финансовый мониторинг как обязательное условие обеспечения финансовой безопасности государства // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2016. № 3. С. 133-144.
14. ЦБ: сомнительные операции в 2017 г - на 420 млрд. руб. [Эл. ресурс]. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/101032> (дата обращения: 05.09.2018).

УДК: 338.012

О.А. Мищенко, В.И. Привалов

БАНКОВСКАЯ ЭКОСИСТЕМА КАК МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

О.А. Mischenko, V.I. Privalov

BANK ECOSYSTEM AS A MECHANISM TO REDUCE THE CREDIT RISK FOR PROJECT FINANCING

Ключевые слова: кредитование, кредитный риск, эскроу-счета, строительная отрасль, ипотечный кредит, проектное финансирование, банковская экосистема, обратный лизинг.

Keywords: lending, credit risk, escrow accounts, construction industry, mortgage loan, project financing, banking ecosystem, reverse leasing.

Главными особенностями развития современного мирового экономического пространства являются не столько банкротства отдельных компаний и банков или даже кризисы отдельных государственных финансовых систем разных стран, сколько масштабы и быстрота развития кризисных явлений, что обуславливает потребность в выработке новых подходов к проблеме минимизации рисков и организации принятия адекватных управленческих решений.

По мере роста нестабильности на внешних и внутренних рынках, изменения экономической ситуации, возникновении новых и сложноструктурируемых финансовых инструментов возрастает необходимость совершенствования существующих систем и моделей управления рисками кредитных организаций.

Отметим, что чем сложнее появляются продукты, тем, естественно, сложнее становится прогнозирование цен на финансовые активы и пассивы, уровни рисков, сопутствующие деятельности кредитных организаций. Усложняющаяся и быстроменяющаяся ситуация предъявляет высокие требования к созданию и функционированию систем управления рисками в организации.

Исторически первоначально управление рисками в организациях строились на основе:

- контроля за исполнением принятых решений (де-факто);
- планирования и прогнозирования (когда темп изменений значительно ускоряется, но будущее еще можно предсказать, используя методы экстраполяции прошлого опыта);
- предвидения изменений (когда начали возникать неожиданные явления, темп изменений ускорился, однако не настолько, чтобы нельзя было вовремя спрогнозировать будущие тенденции и определить основные векторы реакции субъектов на них);
- гибких экстренных оперативных решений, принимаемых в настоящий момент времени (когда многие важные задачи и проблемы возникают настолько стремительно, что их невозможно предусмотреть).

По мере развития рынков, расширения финансовых продуктов, которые предлагаются клиентам, и соответственно новых рисков, усложнения методов их оценки, совершенствуются механизмы и способы управления этими рисками для принятия скоординированных эффективных управленческих решений, позволяющих смягчить возможные отрицательные моменты и негативные последствия. Сегодня основной областью деятельности кредитной организации является кредитование клиентов, то и ключевым моментом в ее работе является кредитный риск и его минимизация. События последних лет наглядно доказывают, что игнорирование этого постулата приводит к печальным последствиям, свидетельством чему является массовый отзыв банковских лицензий у отечественных кредитных организаций. За период 2015-2018 гг. лицензии были отозваны у 285 кредитных организаций: в 2015 г. у 88 банков, 2016 г. у 93, 2017 г. у 47, 2018 г. у 57. Основная причина отзыва лицензий – рискованная кредитная политика банков, приведшая к огромному невозврату выданных ссуд. Следствием этого явления стало невыполнение основных позиций Положения Банка России 590-П, в части создания необходимых резервов на возможные потери по ссудам и классификации/реклассификации выданных кредитов. Приведенные цифры наглядно показывают, что игнорирование или недостаточно серьезная методическая и практическая проработка проблемы кредитного риска неизбежно приводит к тяжелым последствиям для финансового института, вплоть до отзыва банковской лицензии. Проблема оценки кредитного риска и его минимизации очень сложна, так как специалисты банка сталкиваются при андеррайтинге потенциального клиента для кредитования с большим количеством неопределенностей, что в условиях жесткой конкуренции и малого лимита времени на изучение и проверку представленной документации со стороны клиента приводит зачастую к неверным решениям.

Попытаемся рассмотреть проблему минимизации и управления кредитным риском специфических клиентов, использующих сложнотруктурируемые сделки – проектное финансирование. Выбор строительной отрасли и одного продукта – проектного финансирования, не случаен. С 01 января 2019 г. начал свое действие 214 ФЗ, запрещающий строительным организациям, напрямую принимать денежные средства от дольщиков. Согласно вышеупомянутого закона, уполномоченные кредитные организации обязаны открыть строительным организациям эскроу-счета куда и будут перечисляться деньги дольщиков на 01.01.2019 г. было утверждено 62 уполномоченных банка, имеющих право открывать эскроу-счета). Но воспользоваться этими средствами строители смогут лишь после сдачи жилого дома приемной комиссией и подписания соответствующих актов. Следовательно, для ведения строительства жилых объектов строительные организации вынуждены будут финансироваться в кредитных организациях. Но открытие эскроу-счетов идет крайне медленными темпами. И чем ближе точка невозврата, тем ожесточеннее идет дискуссия о продлении прежнего режима финансирования.

Из более чем 4 тысяч отечественных строительных компаний эскроу-счета открыли 275. Если такими темпами открытие счетов будет идти и далее, то это может привести к разбалансировке рынка и снижению количества вводимых в эксплуатацию объектов. Кроме этого может полностью измениться ландшафт строительной отрасли – крупные строительные девелоперы могут вытеснить с рынка мелкие компании, что наверняка приведет к заморозке уже начатых проектов, особенно в регионах. Заметим, запуск 214 ФЗ планировался на 01 июля 2019 г., но неожиданно для всех участников начало действия некоторых положений закона были перенесены 01 января 2019 г., что сразу же обозначило серьезные проблемы для строительной отрасли. И строители, и банкиры оказались не готовы к такому повороту событий. Например, в Барнауле в результате опережающего начала действия 214 ФЗ оказались в «подвешенном» состоянии финансирование 74 жилых домов. У строительных компаний закончились деньги, а у дольщиков принимать запрещает закон. А банкиры не готовы финансировать все имеющиеся незавершенные объекты, – многие строительные компании оказались слишком «закредитованы» и новые кредиты им выдавать совершенно нецелесообразно с точки зрения их возвратности. В целом по стране, для финансирования нового и не подпадающего под старую схему завершающего строительства объектов, по оценке специалистов требуется около 1 трлн р. [1] Такие деньги есть у крупных уполномоченных кредитных организаций. Но российские банки уже предоставили на жилищной строительстве около 0,6-0,7 трлн р. Дополнительный триллион означает увеличение кредитного портфеля для строительной отрасли практически в три раза, что, естественно, в существующих условиях отраслевого лимитирования несет и увеличенные кредитные риски. Заметим, что в данном случае речь идет о проектах, которые условно можно отнести к группе кредитов, имеющих хорошие перспективы. Примерно 30% незавершенного строительства сегодня объективно не имеют возможности продолжить процесс строительства по старым правилам. Проекты достраивать нельзя, а по новым правилам их не захотят финансировать кредитные организации.

Практических выходов из подобной ситуации не слишком много. Во-первых, скорее всего, будет увеличено количество проектов, которые будет можно завершить по старым правилам. Второе возможное решение – создание специального уполномоченного банка (по образцу Промсвязьбанка для оборонной промышленности), одной из задач которого может стать финансирование рискованных проектов в переходный период. А также выделение дополнительных средств в фонд защиты дольщиков для обеспечения достройки объектов. Главной задачей является правильная оценка принятия рисков. Иначе можно породить проблему «новых дольщиков». Проектное финансирование, как объекта минимизации кредитного риска, связано с его ролью в развитии экономики страны. Так как этот продукт предусматривает длительный период кредитования то и кредитный риск имеет длительный период по продолжительности.

Проектное финансирование предполагает не только большой срок действия банковского продукта, но и изыскание кредитором крупных финансовых ресурсов. Это обстоятельство достаточно серьезно для средних банков, так как фондироваться им приходится либо на межбанковском рынке, либо привлекать денежные средства у других кредиторов, что, естественным образом, влияет и на маржу банка, и на стоимость заемных средств, и, в конечном итоге, на конечную ставку по кредиту. Крупным банкам в этом отношении несколько легче, так как у них на обслуживании находятся состоятельные корпоративные клиенты. Кроме этого крупным банкам гораздо проще и дешевле можно организовать выпуск облигационных займов, денежные средства от которых пойдут на проектное финансирование. Длительные сроки и большие по сумме кредиты предполагают и повышенные кредитные риски, которые берут на себя банки при реализации подобных проектов.

В связи с введением нового механизма финансирования жилищного строительства банкам необходимо изменить свой алгоритм взаимодействия с застройщиками. Сегодня в банке, как правило, каждый проект оценивает небольшая команда, специализирующихся на строительстве кредитных аналитиков, юристов, специалистов по управлению рисками и безопасности. Застройщик предоставляет в банк множество документов, на основании которых формируется кредитная заявка, строятся финансовые модели, просчитываются и оцениваются многочисленные риски проекта. Даже у банков, которые специализируются на подобных проектах уходят месяцы для принятия решения. Чтобы успеть обработать сотни проектов в короткое время (а с 01 июля подача проектов в кредитные организации станет массовой), банкам необходимо в оставшее время пересмотреть свою продуктовую линейку, оптимизировать и автоматизировать многие процессы (что может повлечь за собой системные ошибки и финансовые последствия, о чем говорил Греф на «Уроке цифры»: «Из-за маленькой ошибки в искусственном интеллекте на больших объемах теряются миллиарды» [2]). Именно повышенные кредитные риски явились причиной падения проектного финансирования, например, в Сбербанке в последнее время.

Проектное финансирование предполагает и развитие ипотеки, которая стала драйвером развития в последние годы и строительной отрасли в стране, и отечественной системы кредитования физических лиц. Достаточно сказать, что в 2018 г. россияне взяли 576,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму в 1,3 трлн р. Это новый исторический максимум. Объем выдач ипотечных кредитов в 2017 г. вырос по сравнению с 2016 г. на 38%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. – на 48%. При этом рост объема портфеля был куда более скромный: в 2017 г. – 12%, в 2018 г. – 9,5%. Средняя сумма ипотечного кредита тоже оказалась рекордной: увеличилась за год на 18% и достигла 2,4 млн р. Она выросла как в Москве, так и в регионах: 4,2 млн р. (рост на 7%) и 2,2 млн р. (рост на 14%) соответственно. Рост средней суммы в регионах значительно ускорился. За период с 2014 по 2017 г. (4 года) она выросла всего на 12%, а только за один 2018 г. – сразу на 14%.

В тоже время банковские аналитики отмечают, что Банк России предпринял ряд мер от перегрева этого сегмента кредитования. По ипотечным кредитам с нулевым первоначальным взносом заемщиков и взносами менее 20% кредитные организации должны создавать резервы на возможные потери по ссудам в повышенных размерах. Эта мера практически уводит с рынка ипотечные кредиты с низким первоначальным взносом, так как увеличиваются расходы банков и растут кредитные риски. Глава Банка России Эльвира Набиуллина по этому поводу заявила, что развитие ипотечного кредитования в стране имеет большой потенциал, поскольку, несмотря на высокие темпы роста данного сегмента, его доля к ВВП занимает всего 6%. Однако она указала, что важно не допускать формирования пузырей на ипотечном рынке [3].

Реализация 214 ФЗ повлекла за собой и методологические изменения в регулирующих документах Банка России. Так, Центральный Банк России внес коррективы в инструкции и положения, связанные с определением классификации кредитов, выданных строителям в рамках продукта «проектное финансирование». Сегодня Банк России, согласно указанию №5043-У устанавливает особый порядок формирования резервов по кредитам, предоставленным заемщикам-застройщикам, использующим счета эскроу. Коммерческие банки должны будут формировать резервы по таким кредитам в зависимости от уровня кредитоспособности заемщика, который определяется с помощью ряда установленных Банком России критериев. На основе этих критериев выделяются четыре уровня кредитоспособности: «высокий» (расчетный резерв – от 1% до 5%), «достаточный» (расчетный резерв – от 5% до 10%), «удовлетворительный» (расчетный резерв – от 10% до 35%) и «слабый» (расчетный резерв – от 35% до 100%) [4]. Ранее согласно Положения Банка России № 590-П кредиты, выдаваемые проектным компаниям, которые выступали в роли заемщика в процессе проектного финансирования классифицировались третьей категорией и банки должны были создавать резервы не менее 50%.

При проектном финансировании строительных объектов банк сталкивается с множеством рисков, которые могут возникнуть как на инвестиционной фазе проекта, так и на эксплуатационной фазе. Круг участников при проектном финансировании, как правило, достаточно широк. В него могут входить инициаторы проекта – застройщики, проектные компании, кредитные организации, страховые компании, покупатели и другие. Для более эффективного управления и мониторинга кредитного риска, при реализации проектного финансирования, необходимо создание собственной банковской экосистемы. Экосистема должна представлять собой отдельное IT-приложение, которое будет удобно для пользователей. Современная экосистема представляет собой систему взаимодействия компаний-провайдеров услуг, регуляторов и потребителей, которая включает в себя как конкуренцию, так и сотрудничество, для того чтобы предоставить пользователю тот или иной сервис. Основная задача экосистемы, в основе которой будет лежать конечный продукт – покупка жилья в кредит и его обустройство, привлечение на площадку максимума партнеров, оказывающих те или иные услуги, связанные с конечным продуктом.

Впервые экосистему в области финансов создали МТС, запустив сервис «Легкий Платеж», тем самым был дан старт развитию финансовых сервисов для клиентов. Основной задачей данной экосистемы было создание удобного сервиса для клиентов, который сможет удовлетворить их потребность в различных сферах: транспорт, работа, развлечения, дом и т.д.

Сегодня с помощью мобильного устройства клиент может получить огромный набор услуг практически в любой сфере, в том числе и в банковской. Цифровые возможности часто выражаются не только в более высоких ценах на предлагаемые продукты и более низкой себестоимости, но также в фундаментальном изменении бизнес-модели кредитной организации. Это обусловлено комплексным подходом, охватывающим весь процесс от предложения услуги до ее предоставления клиенту. То есть услуга отталкивается от самого клиента, его ожиданий об удобстве в широком понимании.

Недаром практически все банки сегодня говорят о превалировании клиентоориентированного подхода к потребностям своих клиентов, независимо от отрасли, формы собственности, стоимости бизнеса, возраста и т. д. Следовательно, современному коммерческому банку просто необходимо, исходя из сегодняшних реалий, создать совместно с партнерами экосистему клиента.

Сама экосистема в данном случае представляет набор сервисов, сформированными разными компаниями, для оптимального удовлетворения нужд клиента в какой-либо области. Главная особенность такой экосистемы заключается в том, что через одну компанию, расположенную на этой платформе, клиент может получить доступ ко всем остальным участникам, входящим в нее связанным сервисам, причем с эксклюзивными, существующими только в этой экосистеме условиями. Сегодня банк, имеющий только омниканальное обслуживание, не в состоянии составить конкуренцию высокотехнологичному банку, обладающему дистанционным обслуживанием, применяющим IT-приложения по многим направлениям. Как справедливо замечает К. Скиннер: «Каналы создаются банками для того, чтобы дотянуться до клиентов. Клиенты ищут обслуживание, которое отвечает их потребностям и предоставляется способом, который им нравится» [5].

Сегодня коммерческий банк становится подобием «шведского стола» на котором находятся банковские предложения, клиент выбирает их в соответствии с потребностями своего бизнеса или своего стиля жизни. В современном цифровом мире банк либо должен создавать сегодня свою экосистему, либо участвовать в ее создании. Как отмечает Г. Греф: «Мы для себя наметили свое будущее: платформенная организация с развитой экосистемой вокруг [6]. Причины повышенного интереса банков в последнее время к разработке и расширению экосистем за счет небанковских сервисов вполне понятны. Несмотря на количественное сжатие финансовых игроков на рынке ужесточается и обостряется конкуренция на рынке традиционных банковских услуг. Все меньше остается не охваченного ими населения, все жестче становится регулирование, больше конкуренция с другими небанковскими игроками – микрофинансовыми компаниями, ритейлом, телекомом. Укрупняются сами банки, образуя универсальные группы и холдинги компаний, создаются специализированные дочерние компании, которые занимаются только написанием программ для развития дистанционного банковского обслуживания. Все вышесказанное позволяет повысить лояльность клиентов. Клиент понимает, что, оставаясь с банком, получит целый пакет уникальных эксклюзивных предложений, и не нужно тратить время на поиск чего-то еще. И, наконец, это приносит банкам ощутимый комиссионный доход, что видно по отчетности тех игроков, которые уже используют такой подход.

Стратегии банков, взявших на вооружение цифровой подход подразделяют на две группы:

1. «Специализация» – когда кредитная организация делает свой узкий продукт, который может быть частью экосистемы клиента (банк – часть экосистемы клиента). Фокусом является конечное качество продаваемого продукта для экосистемы клиента, пускай и созданной другой кредитной организацией. В итоге модель банковского обслуживания, когда все «упаковано» и вращается вокруг депозитного/расчетного счета (пластиковой карты для физического лица), прекращает свое существование. Банки начинают обезличивать и разбирать на составляющие свои традиционные сервисы так, чтобы компании могли покупать только то, что им действительно нужно.

2. «Интегратор» самых разных услуг, не только тех, которые банк создал и применяет в своем бэк-офисе. В этой экосистеме кредитная организация – расчетный банк клиента, расширяющий свои границы партнерства, свою экосистему. Тем самым банк становится более удобным в процессе обслуживания клиентов, чем территориально локализованный и основанный на прямом контакте.

Цифровизация в банковской сфере, особенно в таком сложном вопросе как проектное финансирование, через созданную экосистему повышает многократно производительность труда, позволяет клиенту удовлетворить свои потребности (многие в режиме реального времени) в различных областях не посещая кредитную организацию.

Создание банковской экосистемы для реализации программы проектного финансирования предполагает, что на платформе должны быть размещены все заинтересованные участники: банк, строительные и проектные компании, страховые компании, лизинговые и факторинговые компании, предприятия, производящие строительные материалы, перевозчики, строительные магазины, оценщики, риэлторы, предприятия, занимающиеся ремонтом квартир, подрядные организации, оказывающие услуги телефонизации, прокладке силовых линий, интернета и т.д.

Юридическим лицам рекомендуется открыть расчетные счета в банке. Это необходимо для скорости прохождения денежных средств, а также первичного анализа и мониторинга за оборотом денег, проходящим по расчетному счету. Проводя анализ проекта и определение суммы, сроков и инструментов кредитования, банк как активный участник экосистемы, может рекомендовать для снижения себестоимости и ускорения сроков строительства предприятия, которые входят в экосистему. Вхождение предприятий в экосистему предполагает эксклюзивное снижение расценок на оказываемые услуги и цен на продаваемые товары. Привлекая подрядные организации в строительстве, застройщик тем самым перераспределяет ответственность за сроки и качество строящегося жилья, благодаря чему снижается кредитный риск у кредитора. Обязательное применение ковенантов в кредитных договорах и договорах подряда, жестко описывающих поведение заемщика и подрядчиков является дополнительной опцией, снижающей кредитный риск. Для снижения кредитного и процентного риска при реализации программы проектного финансирования, на наш взгляд, рациональнее применять в кредитных договорах плавающую процентную ставку, привязанную к ключевой ставке Банка России или стоимости размещения межбанковских кредитов на MosPreim на определенные даты. Применение плавающей процентной ставки более реально отражает стоимость привлеченных и размещенных

ресурсов и тем самым приводит к адекватной рыночной цене на продаваемые банком и покупаемыми клиентами продукты.

Еще одной опцией при проектном финансировании может стать активное применение обратного лизинга. Как известно классическое проектное финансирование предполагает низкое материальное обеспечение заемщика при кредитовании. Основной упор делается в данной операции на генерируемый денежный поток уже после окончания строительства и ввода жилого дома в эксплуатацию. Кстати, и принятый 214 ФЗ предусматривает получение денежных средств застройщиками от физических лиц, только после подписания акта о принятии жилья в эксплуатацию.

При изменении финансового положения инициатора проекта вследствие непредвиденных обстоятельств, изменения законодательного поля и других внешних и внутренних факторов, встает серьезная проблема возврата полученных средств или достройки начатого объекта. Для ее решения и необходимо применение обратного лизинга. Суть данного финансового инструмента заключается в том, что заемщик, имея собственные основные средства, продает их лизинговой компании, одновременно оформляя проданное имущество в лизинг. Полученные средства направляются в строительство, что может сгладить пиковые провалы при форс-мажоре или иных финансовых катаклизмов. Применение обратного лизинга также направлено на снижение кредитного риска при проектном финансировании. Применение факторинга с регрессом может «расшить» проблему дебиторской и кредиторской задолженностей в процессе строительства. Переуступка дебиторской задолженности фактору, позволяет получить денежные средства за неоплаченные услуги и товары без оформления дополнительных кредитных обязательств. Основными итогами создания и применения платформы с эксклюзивными возможностями для реализации проектного финансирования будет являться следующее:

1. Формирование модели эффективного взаимодействия участников финансирования и реализации проектов строительства.
2. Создание необходимой финансовой и производственно-сбытовой инфраструктуры.
3. Диверсификация и хеджирование рисков между участниками банковского проектного финансирования.
4. Решение социальных проблем, связанных с обеспечением населения жильем.
5. Повышение инвестиционной привлекательности регионов.
6. Сокращение сроков рассмотрения заявок банком.
7. Увеличение процентных и комиссионных доходов банка за счет финансирования инвестиционных проектов.
8. Увеличение количества успешно реализованных проектов, увеличение инвестиций и доходов от реализованных проектов.

Таким образом, реализация создания экосистемы для развития проектного финансирования является залогом ускорения инвестиционных процессов в стране.

Литература

1. Ишков С. Временный стресс: как введение эскроу-счетов изменит рынок [Электронный ресурс] // РБК. — URL:
2. Греф Г.О. Сбербанк потерял миллиарды из-за ошибок искусственного интеллекта [Электронный ресурс] // Вести. ру — URL: [http:// www.vesti.ru](http://www.vesti.ru).
3. Официальный сайт Banki.ru. [Электронный ресурс] — Режим доступа :<http:// www.banki.ru>.
4. Указание ЦБ РФ №5043 от 26.12.2018г «О внесении изменений в Положение Банка России №590-П от 29.06.2017г. «О порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности». [Электронный ресурс] — URL: <http://www.minjust.consultant.ru/documents/41799>.
5. Скиннер К. Цифровой банк. Как создать цифровой банк или стать им. – М.: Изд-во ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015. – 390 с.
6. Как банки-лидеры превращаются в экосистемы [Электронный ресурс] / FinWin [сайт] — URL: <http://finwin.ru>.

УДК 332

С.М. Никоноров, Н.Н. Калугин

РАЗВИТИЕ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ РЕЖИМА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

S.M. Nikonorov, N.N. Kalugin

DEVELOPMENT OF THE ENERGY SERVICE MARKET OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN: PROBLEMS, TRENDS AND PROSPECTS FOR ENHANCING THE REGIME OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосервисная компания, энергосервисные услуги, энергосервис, электроэнергетика, экономическая зона, резиденты, экономический рост.

Keywords: energy efficiency, energy service company, energy service, energy service, electric power industry, economic zone, residents, economic growth.

Для развития общества на современном этапе необходимо развитие региона. Ранее под понятием «регион» подразумевалась территория образовательной производительности сил (концепция К. Маркса о производительных силах, а также производственных отношениях). В утвержденной региональной политике Российской Федерации (РФ) под регионом понимают отдельный участок территории РФ, находящийся в его владении, с общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и других условий. Регион может входить в территорию субъек-

та РФ, а также соединять территории субъектов Российской Федерации. Эти субъекты формируют территориальную, правовую, организационную и экономическую основу нашей страны, определяют будущее развития России.

Определим, какие особенности имеют регионы РФ:

- широкий диапазон внутрирегиональных, социально-демографических, производственно-экономических, а также культурных связей;
- географическое единство (пространственное);
- живое взаимодействие с социально-экономическим комплексом РФ;
- экономическое единство, выражающееся в одинаковой структуре хозяйства, комплексности его совершенствования и специализации, самостоятельном воспроизводственном процессе (региональной природы в части населения и местной системы жизнеобеспечения и др.);
- управляемость [15].

В связи с увеличением значения регионального фактора в процессе развития общества увеличивается количество научных разработок по этой теме. В итоге проведенных исследований были выявлены различные закономерности районирования, обсуждено качество совершенствования регионов в разнообразных социально-экономических ситуациях, а также некоторые стороны хозяйствования, выявлены различия экологического уровня. Основным итогом исследований являются разработанные и утверждённые идеи (концепции) хозяйственной деятельности и регионализма в теории. Объект энергосервиса в соотношении с данной территорией рассматривается как средство пространственной интеграции в полном объеме всех сторон хозяйственной практики и жизненной функции населения, а «регион» – как вид территориальной образованности современного общества. В настоящее время не до конца рассмотренным является понятие экономического содержания региона, не полностью изучены механизмы территориальной самостоятельности и рыночного управления. В ситуации повышения тенденции к самоуправлению не определен механизм взаимоотношений Центра и регионов, а также своего рода территорий всевозможного уровня, и как рассматриваемое решение – нет определенной концепции для территориального становления РФ. В результате созданы разработки концепции формирования эффективного механизма управления совершенствования экономики региона через энергосервис. Есть возможность только на базе комплексного исследования экономических моментов совершенствования региона при закономерностях формирования его внутренней структуры, а также внутренних и внешних связей и оценки экономических возможностей.

Первоначально надо раскрыть миссию данного региона, затем, исходя из этого, выявить возможности развития региона, в том числе и требуемый потенциал развития энергосервиса, что более всего характерно для «нуждающихся» в электрической энергии регионов. Миссия региона проявляется через цели и задачи, которые этот регион ставит перед собой. Сформировалось мнение, что она двухаспектная, так как с одной стороны, стремится к обеспечению необходимых условий для жизнедеятельности людей, создает гражданам региона равные возможности к получению заработка и доходов, а также работы и житейских благ на базе осуществленных мер социальной, государственной деятельности федеральных и местных органов власти; с другой стороны, обязательно вложить максимальные инвестиции в экономический рост данного региона.

Для того чтобы увеличить экономический рост в регионе, необходимо:

- поступление в регион дополнительных инвестиций при помощи государственных, смешанных и частных компаний;
- повышение доходов на местном уровне и увеличение занятости населения данного региона;
- возможность привлечения иностранных инвестиций, усиление позиций конкурентоспособности региона (создание совместной деятельности на территории этих регионов и др.);
- повышение внешнего и внутреннего экспорта товаров и услуг, как стратегия экономического роста региона.

Сегодня многие страны сталкиваются с общей проблемой, а именно – с выбором результативной стратегии в вопросе экономической безопасности. Надо сразу отметить, что такой выбор не является самостоятельной задачей, а связан с подбором и регламентацией понятных и однозначных приоритетов в каждой сфере развития государства, определения методов такого развития и конкретных мер по внедрению их в жизнь [9]. В развитии российской экономики регионов, прежде всего, необходим поиск дополнительных денежных ресурсов (инвестиций), что способствует процессу сотрудничества с зарубежными странами и инновационному совершенствованию экономики России и её регионов. В решении этого вопроса актуальным направлением является образование ОЭЗ, одной из целей которых является обеспечение требуемых условий для вовлечения дополнительного капитала в регионы и их отдельные отрасли. Международный опыт имеет много примеров успешно реализованных проектов ОЭЗ. При этом они оказывают своего рода «полосами» интенсивного развития и оказывают положительное влияние на прилегающие территории, а также дают импульс и являются своего рода дополнительным рычагом для того, чтобы данная страна вышла на международный товарный и фондовый рынок. Таким образом, данная функция значима для экономики тех стран, у которых возникла нехватка денежных средств. Это необходимо для повышения экономического развития и снижения безработицы страны.

Идея по формированию ОЭЗ в РФ рассматривается крупными федеральными программами и направлена на вовлечение капитала без посредников, как зарубежных, так и отечественных. Особую экономическую зону в России рассматривают как специально отведенный земельный участок региона РФ, который утверждается руководством РФ и на нем вводится специальный режим для ведения коммерческой деятельности, а эта территория объявляется свободной таможенной зоной [27]. Процесс создания ОЭЗ имеет целью оживление экономики застойных регионов (республик) и увеличение объема отгрузки товаров и услуг на рынок региона и страны [30]. Впервые в РФ ОЭЗ начали формироваться ближе к концу 1980-х гг., но при этом они не имели реальной стратегической цели, а это проявлялось в виде реформирования власти и распределения средств в развитие суверенизации вышедших из советских стратегических важных регионов и республик. Не было концепций и необходимой правовой основы для совершенствования ОЭЗ. В результате этого не смогли достичь рассматриваемых целей по формированию ОЭЗ (не смогли привлечь как конкретных иностранных, так и отечественных инвестиций, провести процесс модернизации и роста промышленности), применение на территории нашей страны, как выяснилось, не приспособлено к жизни [30].

Основными задачами по формированию актуальных российских ОЭЗ являются:

- рассмотрение возможности улучшения транспортной сети и совершенствование экономики;
- разработка стратегии по формированию современных возможностей регионов;
- формирование планов по экспорту продукции на мировой и внутренний рынок страны;
- формирование неповторимой практической среды для интенсивного совершенствования инновационного предпринимательства, и др.

Рассмотрим главные обстоятельства, которые препятствуют совершенствованию ОЭЗ в нашей стране:

- недостаточно хорошо сформирована инфраструктура по бюджетированию инноваций (слабая поддержка со стороны государства, венчурных фондов, трансфера технологий и частных);
- слабая информированность о потенциальных партнерах и данных инвесторах, которые привлекаются на территорию ОЭЗ;
- слабое развитие малого и среднего бизнеса.

На данный момент остается нерешенным огромное количество вопросов по управлению процессами формирования ОЭЗ. Правительство РФ 26 апреля 2012 г. утвердило критерии создания ОЭЗ в регионе [11], а именно:

- присутствие настоящих экономико-географических конкурентных преимуществ, необходимых в специализации планируемой ОЭЗ;
- подтвержденное преимущество совокупного территориального совершенствования;
- положительное планирование совершенствования (включая обоснование) роста объемов производимых товаров и целенаправленных доходов, которые будут дополнительно поступать в бюджеты всех уровней в процессе организации и жизнедеятельности ОЭЗ;
- стратегическая разработка дополнительных инвестиционных проектов (рассчитывая их экономические и денежные данные), а также поиск возможных инвесторов, которые согласны в письменном виде осуществить данные проекты на отведенном земельном участке ОЭЗ;
- расчет прогнозируемых показателей по формированию современного, технического, общественного, транспортного и иных механизмов ОЭЗ, а также приложение точного проведенного расчёта расценки всех издержек на ее формирование;
- аргументированные прогнозируемые данные эффективности деятельности ОЭЗ;
- наличие нескольких или хотя бы одной организации, которые готовы исполнять обязанности руководящей компании;
- возможность снабжения прогнозируемых к распределению в ОЭЗ участников требуемыми ресурсами, а также нужными кадрами;
- наличие положительного опыта по выполнению важных инвестиционных программ с участием зарубежных и отечественных инвесторов;
- факт подписания требуемых документов местного прогнозирования объекта России и муниципальных учреждений.

В качестве участников ОЭЗ могут быть определенные коммерческие предприятия, за отдельным отступлением, индивидуальные предприниматели (ИП), а также унитарные организации. Положение по алгоритму приобретения статуса участника изложено со всеми необходимыми подробностями в специальных типовых документах.

Рассмотрим, как формируется ОЭЗ в РФ. Субъект России вместе с муниципальным учреждением заполняют заявку об организации ОЭЗ и отправляют в правительство. Проходит тендер, т. е. конкурсный отбор из числа тех, кто подал заявки. Денежные капиталы возможно привлекать только на вновь создаваемые объекты, т. е. на начало строительства. При одобрении решения о формировании зоны конкретная территория, а также составляющие ее объекты, которые находятся на земельном участке, ни в коем случае не должны быть в эксплуатации или в частном владении предприятия или граждан. Если принято конкретное решение о формировании (организации) ОЭЗ самим руководством РФ и выбран субъект, то заключается контракт, в котором указывается вся ответственность как местных, так и федеральных властей, связанных с конкретными объемами и утвержденными сроками инвестиций в данную инфраструктурную систему ОЭЗ. На земельном участке ОЭЗ непосредственно применяют режим независимой таможенной сферы. При этом возможно добиться уменьшения всех затрат участников ОЭЗ до 30% и более [30]. Рассмотрев зарубежный опыт, можно сделать вывод, что степень совершенствования отраслей промышленности напрямую зависит от проводимой политики государства, которая также может создать необходимые условия для инвестиций, обеспечить национальный рынок, вызвать предпосылки для повышения конкурентоспособности российских товаров и производств. Чтобы эффективно развивать различные отрасли, необходимо воспользоваться действенными инструментами, которые были эффективны в других странах. Это могут быть налоговые инфраструктуры для производства востребованных на международном рынке товаров и услуг. Весь этот состав инструментов есть в наличии в функционале ОЭЗ [28].

В России выделяют четыре типа ОЭЗ:

1. Шесть зон, которые предназначены для промышленного производства (считаются исторически как экономические зоны второго поколения): ОЭЗ «Тольятти» (Самарская обл.), ОЭЗ «Липецк» (Липецкая обл.), ОЭЗ «Алабуга» (Республика Татарстан), ОЭЗ «Моглино» (Псковская обл.), ОЭЗ «Людиново» (Калужская обл.), ОЭЗ «Титановая Долина» (Свердловская обл.).

2. Пять зон, которые предназначены для технологических инноваций; непосредственно технико-внедренческие зоны (считаются зонами третьего поколения): ОЭЗ «Дубна» (120 км от севера Москвы), ОЭЗ «Санкт-Петербург» (Ленинградская область), ОЭЗ «Зеленоград» (Московская область), ОЭЗ «Иннополис» (40 километров от г. Казани, Республика Татарстан), ОЭЗ «Томск» (центр Сибири, Томская область). Применяемые налоговые преференции и используемые таможенные льготы, повышение профессионализма кадровых ресурсов, стремительное увеличение спроса на современные технологии, которые создают материально-техническую базу ОЭЗ, делают эти зоны

интересными для производителей, которые борются за высококачественный товар, а также для институциональных фондов.

3. Четыре зоны, которые предназначены для улучшения конкретного рекреационно-туристического предпринимательства: ОЭЗ «Байкальская гавань» (на территории Республики Бурятия), ОЭЗ «Алтайская Долина» (Алтайский край), ОЭЗ «Ворота Байкала» (Иркутская область), ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край). Занимают центральное положение по осуществлению разнообразных комплексных мероприятий.

4. Две зоны, которые предназначены для совершенствования конкретных транспортных и портовых доставок: ОЭЗ «Советская гавань» (Хабаровский край), ОЭЗ «Ульяновск-Восточный» (Ульяновская область).

По сроку использования ОЭЗ формируются в пределах 49 лет. Далее за участниками ОЭЗ остается возможность в дальнейшем использовать эту территорию с правом приобретения по льготной стоимости во владение, но только при полном выполнении проекта. ОЭЗ позволяет многим отечественным предприятиям осуществлять амбициозные программы и дает возможность экспорта товаров на международные рынки. А также для многих иностранных компаний ОЭЗ – это возможность выхода на внутренний российский рынок. Сама система создания ОЭЗ является сложным и своего рода опасным процессом, но он, по сути, необходим для повышения экономического и политического роста. Важно, чтобы проекты, которые выполняются в пределах данного ОЭЗ, обладали единой концепцией, организовали надежный полный кластер, т. е. организации, входящие в ОЭЗ, должны быть взаимодополняющими. Необходимо сформировать и предусмотреть в пределах данной программы требование местной кластерной дипломатии по формированию ОЭЗ, что способствует усилению эффективности общения непосредственно между самим руководством и предпринимателями, при этом существует возможность реализации единого взгляда на рост развития региона и предпринимательской деятельности образовательными институтами, совершенствование сотрудничества между существующими исполнителями и подрядчиками, поддержка правительственных и финансовых учреждений.

При помощи совершенствования аутсорсинга и расширения специализации, а также увеличения результативности применяемого внутреннего сотрудничества происходит значительное увеличение эффективности работы членов этого кластера, а это способствует совершенствованию и росту единой местной транспортной и образовательной базы. В дальнейшем появляется возможность максимально и конкретно применять созданное конкурентное преимущество данного региона, а далее в макроэкономическом объеме содействует повышению необходимой степени благосостояния не только в пределах одной области, но и непосредственно функционирующих с ней секторах при помощи использования синергетического результата от сотрудничества существующих объектов среди этого кластера. Процесс создания ОЭЗ технико-внедренческого типа преследует цель интенсивного совершенствования высокотехнологичных областей, что позволяет в дальнейшем получать современный продукт. Техничко-внедренческие ОЭЗ осуществляют разработку научно-технических изделий высокого качества и дорабатывают их до требуемого уровня промышленного использования, а также применяют и разрабатывают специальные системные продукты для подготовки информации, переработки и передачи руководству в виде отчетов [30].

С момента вступления в силу Федерального Закона от 22.05.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах Российской Федерации» (далее – ФЗ «Об ОЭЗ») ранее существовавшие свободные экономические зоны (СЭЗ) были переименованы в особые экономические зоны. То есть до принятия данного закона они назывались свободными экономическими зонами до самого конца 1980-х гг., и зонами свободного предпринимательства в 1990-е гг. Они значительно отличались от современных ОЭЗ нашего времени. По приводимым доводам многих ученых, их цели были направлены на экспорт производимой продукции, что осложнялось отсутствием специальных законов, которые должны непосредственно регулировать и поддерживать их положение [12]. Это привело к проблемам, связанным со смешением разнообразных понятий функционирования данных ОЭЗ в силу единого воздействия инвестиционного и внешнеэкономического режимов в рамках данной территории [6]. В. Г. Вишняков видел смысл замены слова «свободная» на «особая», в том, что был значительно усилен непосредственный контроль со стороны российского государства над данной внешнеэкономической деятельностью ОЭЗ и подавлением теневого бизнеса с целью предотвращения их превращения в оффшорные зоны. По его мнению, особая экономическая зона отличается от свободной и простой экономической зоны тем, что в ней системно и фактически происходит соединение всех взглядов на определение «территория»: область государственной независимости, определенный земельный участок данного государства, на котором осуществляется деятельность; некоторые объекты управления и необходимые соглашения управленческой деятельности на выделенном земельном участке; состояние окружающей среды, определенное географическое место, земной уровень [5]. С этой точкой зрения согласна Е. В. Безикова [4], а также такие ученые как П. В. Павлов, А. Ю. Архипов, А. В. Татарова. Они считают, что ОЭЗ можно рассматривать как отечественный вариант международного института СЭЗ, спецификой которого является предоставление специального особого территориального статуса и режимов проведения предпринимательской деятельности, определенных российским законодательством [1]. 28 декабря 2012 г. было принято Постановление № 1450 в котором говорилось о создании на земельном участке муниципального управления Калужской области Людиновского района в городе Людиново ОЭЗ индустриально-промышленного типа» [18]. Данная территория была названа «Людиново». Дополнительно 16 апреля 2015 г. властями РФ было принято новое Постановление № 367 относительно ОЭЗ индустриально-промышленного типа, формирующейся на земельном участке Калужской области» [19]. В нем рассматривалась идея расширения земельного участка, используя территорию, находящуюся Боровском районе Калужской области. Формирование ОЭЗ на выделенном земельном участке Калужской области стало одним из главных рычагов, который привлек на территорию данного региона немало инвестиций, преследовал цель увеличения его социально-экономического развития [20].

При этом государство следит за каждым ОЭЗ и наделяет дополнительно особым юридическим статусом, что дает инвесторам ОЭЗ определенные таможенные преференции и целый ряд необходимых налоговых льгот и гарантирует непосредственный доступ к транспортной, инженерной и деловой базе. В результате выполненных программ в ОЭЗ инвесторы снизили свои затраты примерно на 30-40% по сравнению с российскими организациями, не входящими в ОЭЗ [21]. Участникам ОЭЗ ППТ «Калуга» были предоставлены значительные налоговые преимущества, а

также возможность использования предпочтений как по местным налогам, так и по федеральным [22]. Рассмотрим предоставленные федеральные фискальные преимущества:

- преимущества по исчислению акцизов или таможенных сборов, а также налог на добавленную стоимость (НДС), не оплачиваются и не начисляются в рамках мероприятий освобожденных таможенных районов;

- преимущества по исчислению налога на прибыль предприятий. По Налоговому кодексу статьи 259 пункта 3 части второй [16] предприятиям, которые обладают предоставленным положением участника ОЭЗ, при износе основных фондов, которые находятся в собственности, предоставляется право на использование при расчете амортизации дополнительного коэффициента к главной норме, только не больше 2, что способствует увеличению издержек производства продукции, чтобы уменьшить исчисления налога на прибыль предприятий;

- льготы по исчислению налога на имущество организаций. В соответствии с п.17 ст. 381 части второй Налогового Кодекса РФ, если имущество учтено на балансе организации-резидента ОЭЗ; применяется на земельном участке ОЭЗ в условиях формирования ОЭЗ; куплено либо произведено в целях выполнения предпринимательской деятельности на земельном участке ОЭЗ; находится на земельном участке ОЭЗ, то по положениям предприятия-резиденты освобождены от уплаты и начисления налога на имущество. Предоставленная льгота действует в течение десяти лет, начиная со следующего месяца, который следует после момента, когда собственность была поставлена на учет;

- преимущества по исчислению налога на землю. Согласно НК РФ статьи 395 пункта 9 второй части предприятия-участники ОЭЗ, которые находятся на земельном участке указанного ОЭЗ, разгружаются от начисления и уплаты налога на землю сроком 5 лет с момента, как сформировались права владения на отведенные земельные зоны.

Для зарубежных граждан, используемых при работе участниками ОЭЗ, которые относятся к группе работников достаточно с высоким уровнем компетенции, используется налоговая ставка на доходы физических лиц (НДФЛ) по величине не более 13% от заработанного дохода (НК РФ статья 224 пункт 3 второй части). Это при том, что для зарубежных граждан, которые не являются фискальными резидентами РФ и ведут деятельность в пространстве страны, не относящейся к ОЭЗ, ставка налога НДФЛ составляет не менее 30% (физические лица можно считать в качестве резидентов РФ, при условии, если они сами фактически присутствуют от 183 дней в пространстве страны и далее на протяжении 12 проходящих месяцев пребывания).

Региональные налоговые льготы. Проведем анализ налога на прибыль организаций. Для организаций-резидентов ОЭЗ, согласно с п. 1 ст. 284 части второй НК РФ, законами субъектов РФ может применяться пониженная налоговая ставка по налогу на прибыль, которую необходимо заплатить в государственный бюджет России от применяемой деятельности, осуществляемой на земельном участке ОЭЗ, а также использовании определенных положений ведения бухгалтерского учета прибыли и расходов, от функционирования при возможности зарабатываемых доходов (издержек), осуществляемых на отведенном земельном участке ОЭЗ, а также прибыль (издержки), заработанных (убытки) при том, что если деятельность велась за границами данного земельного участка ОЭЗ. Подтвержденная величина ставки налога не должна превосходить более 13,5 процентов. Согласно принятого распоряжения Калужской области от 29 декабря 2009 г. № 621-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль предприятий, перечисляемого в областной бюджет, для инвесторов, выполняющих инвестиционную деятельность ОЭЗ, и организаций-резидентов ОЭЗ, созданных на данной территории» [23] для следующих видов экономической деятельности: обработка древесины или производство изделий из дерева; производство машин, а также оборудования; производство отдельных частей и принадлежностей для автомобилей и их двигателей налоговая ставка понижена. Рассмотрим применение транспортного налога в соответствии с п. 1 ст. 361 части второй НК РФ.

Налоговые ставки по транспортному налогу устанавливаются и утверждаются законами субъектов РФ. В соответствии с пп. 10 п. 1 ст. 5 закона Калужской области от 26 ноября 2002 г. №156-ОЗ «О транспортном налоге на данной территории Калужской области» [24], утвержден порядок использования нулевой ставки транспортного налога для предприятий-резидентов ОЭЗ, которые относятся непосредственно к грузовым автотранспортным средствам и оборудованьям, сюда также входят устройства и прочие самоходные средства передвижения, а также передвигающиеся при помощи гусениц или на пневматическом ходу, они должны быть зафиксированы и контроль на балансе определенных предприятий после того как они пройдут полную регистрацию, как участники ОЭЗ. Нулевую величину разрешено использовать 10 лет с начала покупки транспортного средства и постановки на учет. Определим соотношение с данной статьей 38 ФЗ от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Касательно ОЭЗ России» применение типичных юридических дел учреждений местного в независимости от налогах и сборах, а также разработанные закономерности России по налогам и сборам, которые достаточно сильно усложняющие ситуации налогоплательщиков – непосредственно относиться и к участникам ОЭЗ, за редким случаем прежде всего документов России о налогах и сборах, относящихся непосредственно к товарам которые облагаются акцизами, а также не использовать в позиции участников ОЭЗ в течение определенного периода деятельности [21].

Министерство экономического развития РФ заинтересовал татарстанский опыт в период работы над законом, управляющим СЭЗ. В рабочую группу по организации законопроектов были приглашены члены дирекции инвестиционных программ, а после одобрения распоряжения «Касательно ОЭЗ» с июля по август 2005 г. Герман Греф посетил город Елабугу. Проект ОЭЗ в Елабуге оказался одним из победивших на конкурсе формирования ОЭЗ. 21 декабря 2005 г. Государственная дума России опубликовала Постановление № 784 «О создании на территории Елабужского района Республики Татарстан особой экономической зоны промышленно-производственного типа», которое было подписано 18 января 2006 г. тремя сторонами – Министерством экономического развития и торговли РФ, Правительством РТ и администрацией Елабужского муниципального района. В нем было оговорено совместное финансирование транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры ОЭЗ. 24 июля 2006 г. была создано ОАО «Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга-2» (ОАО «ОЭЗ ППТ Алабуга»), держателями акции которой оказались ОАО «Особые экономические зоны», принадлежащие на 100% РФ, а также Министерство имущественных и земельных отношений РТ. 20 ноября 2007 г. прошла церемония официального откры-

тия «Алабуги». На ней присутствовал президент РТ Минтимер Шаймиев, министр по экономическому развитию и торговле Эльвира Набиуллина, руководитель Федерального агентства по управлению ОЭЗ Михаил Мишустин, заместитель председателя правительства Сергей Иванов и заместитель министра промышленности и энергетики Денис Мантуров [8,26,32,34]. Финансовые показатели. «Алабуга» – крупнейшая, успешная ОЭЗ в России промышленно-производственного типа: она за 2017 г. принесла 68% совместной выручки всех вместе взятых ОЭЗ страны, а также в «Алабугу» был вложен за 2016 г. частный капитал, который составил 54% от всех средств, вложенных в особо экономические зоны в России [33,36]. «Алабуга» подписала на 2017 г. контракты общим объёмом инвестиций 155,8 млрд р., в том числе из них были освоены 100,2 млрд р., крупными зарубежными инвесторами являлись Турция и Нидерланды [33]. На территории «Алабуги» компании-резиденты создали в районе 5,6 тыс. рабочих мест [7]. «Алабуга» перечисляла 42% фискальных сборов (без налога на НДС) на 2016 г., всех ОЭЗ России. Её резидентам по 2016 г. с момента создания было выплачено 9,7 млрд р. налоговых перечислений (в том числе в 2015 г. 2,6 млрд р.). Доказательством эффективности работы «Алабуги» является то, что увеличение налоговых перечислений всех резидентов превышает налоговые издержки – в общем числе позволенных им налоговых преимуществ [33]. По проведенным оценкам Аппарата Президента РТ Рустама Минниханова, в 2018 г. перечисление налогов в бюджет полностью окупят 25,7 млрд р., которые были вложены государством в инфраструктуру «Алабуги». Число резидентов по плану к 2023 г. должно будет достичь 120, и общая емкость годовых фискальных причислений составит 32 млрд р. в год [35].

Фискальный режим. Налогообложение участников «Алабуги» выполняется в соответствии с российским законодательством об ОЭЗ. Компаниям-резидентам предоставлен ряд налоговых льгот и преференций, утверждённых федеральными и республиканскими правовыми актами [2,3]: 2% составляет налог на прибыль на 5 лет, 7% – на период 6-10 лет и 15,5% до конца 2055 г. Срок отсчитывается с момента получения предприятиями первой прибыли (в соответствии с установленным законом РТ № 5-ЗРТ от 10 февраля 2006 г.); 0% – налог на имущество на период до 10 лет с момента образования налогооблагаемой базы, причём срок действия можно продлить (в соответствии с п. 17 статьи № 381 НК РФ); от перечисления транспортного налога освобождены на срок до 10 лет с момента, как транспортные средства поставлены на учет (в соответствии с утверждённым законом РТ № 24-ЗРТ от 29 ноября 2002 г.); перечисление земельного налога по истечении 10 лет с момента возникновения (появления) прав собственности на данный участок (по определению Совета Елабужского муниципального района № 38 от 25 января 2006 г.); оборудование и продукция, импортируемые в соответствии с установленным режимом свободной таможенной зоны, освобождены от уплаты таможенных пошлин (10%) и НДС (18%).

Планы на будущее. «Алабуга» в декабре 2016 г. добилась общей согласованности о совместной деятельности с Тяньцзиньской зоной технического и экономического развития (TEDA) – наиболее успешной и одной из первых СЭЗ Китая. В качестве основного перспективного направления рассматривалось привлечение из Китая в татарстанскую ОЭЗ более 60 компаний-резидентов, включение TEDA в состав акционеров «Алабуги» через реализацию китайской свободной экономической зоны в части, рассчитанной на 2018-2019 гг. дополнительного выпуска (эмиссии) акций ОАО «Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга» и формирование совместных предприятий, а также с разработкой этих проектов, в которой непосредственно принимала участие аудиторско-консалтинговая фирма Price Waterhouse Coopers [3,13,14]. В 2017 г. был подписан договор о строительстве в «Алабуге» завода по производству полиакрилонитрильного волокна между государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» и Республикой Татарстан. Полиакрилонитрильное волокно является главным сырьем для производства углеволокна. Запланировано строительство с 2017 по 2020 гг. Предприятие обеспечит около 700 рабочих мест при запуске на проектную мощность [29]. Ожидается, что завод станет одним из ключевых инвестиционных проектов межрегионального смешанного индустриального кластера, который в дальнейшем соединит производственные мощности РТ, Саратовской и Московской областей в единый технологический цикл производства композитных материалов [10]. Сделав анализ удачно реализованных проектов ОЭЗ «Людиново» и «Алабуга», мы предлагаем внедрение ОЭЗ в энергосервисный рынок РТ. Рассмотрим пример инвестиционного механизма при организации ОЭЗ энергосервисного рынка в РТ (рис. 1).



Рис. 1. Пример инвестиционного механизма при организации ОЭЗ энергосервисного рынка в РТ

В настоящее время стратегически прибыльная для большинства регионов России промышленность третьего десятилетия не способна разрешить проблемы, связанные с нехваткой прямых инвестиций, для организации новей-

шей инфраструктуры. Это, скорее всего, связано с тем, что в сфере сотрудничества (ведение деятельности) между частным сектором и государством возникли и не решаются ряд проблем, которые непосредственно касаются поступательных движений к организационно-экономическим отношениям. Данная рассматриваемая схема облакоориентированного регулирования, по своей структуре, предусматривает процесс формирования гибридного облака, примененные формы в виде комбинации общественной и публичной облачных инфраструктур, а также предполагает собой возможность сотрудничества государства и частного, малого, среднего бизнеса [31]. Схема комбинированного облака для регулирования ОЭЗ на основании принципа ГЧП для малого и среднего бизнеса энергосервисного рынка РТ предложена на рис. 2.

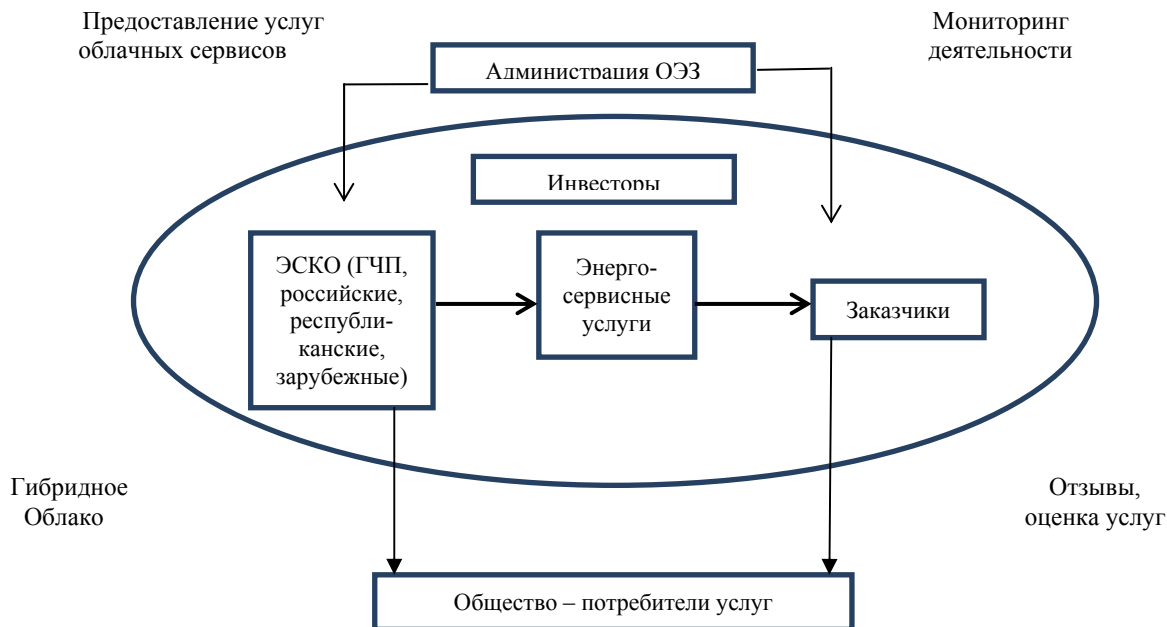


Рис. 2. Модель комбинированного облака для регулирования ОЭЗ на основании принципа ГЧП энергосервисного рынка при участии малого и среднего бизнеса РТ

Рассматриваемая модель публичной облачности механизма в системе этого комбинированного облака создана для того, чтобы государство оказывало поддержку резидентам ОЭЗ (ЭСКО, заказчики, инвесторы и т.д.), как объединению, которое выполняет единую миссию и должно отвечать конкретным условиям качества оказываемых услуг. Фактически настоящий элемент облачного механизма в некотором роде владеет закрытыми личными сведениями, что открыто только для республиканской власти и для руководства ОЭЗ, а предприятия, входящие в ОЭЗ владеют не всей информацией, а всего лишь личными сведениями типа облачного применения. Анализируемый открытый облачный механизм представлен неким образом доступной долей облака, что непосредственно отображает всеобщие сведения об ОЭЗ, оказанных услугах и всех ее партнеров, являющимися ими. Так как по данной модели каждый член ОЭЗ может владеть личным облачным механизмом, то каждый желающий имеет полное право написать свой личный отзыв или оставить свое мнение о состоянии оказываемых услуг кому-то конкретно или другим резидентам ОЭЗ. По условиям, у руководства ОЭЗ есть право реально осуществлять мониторинг функционирования, как по отдельности членов ОЭЗ, так и всей структуры полностью, оно владеет полной информацией о процессе деятельности всей системы ОЭЗ, а также может принять участие в управлении ею. Рассматриваемая модель наиболее полно соответствует всем необходимым требованиям ГЧП, в частности: 1. Модель оказывается взаимовыгодной для совместной деятельности как коммерческих, так и публичных участников во время осуществления публично значимых программ. 2. В ней сформирован такой механизм предоставления услуг, когда объект находится в государственном владении и используется для удовлетворения интересов самого населения при помощи оказания услуг в пользу населения, и ответственность за предоставляемые услуги несут правительственные учреждения. 3. В качестве сторон данного соглашения могут быть публичные и коммерческие участники: в лице коммерческих участников могут быть индивидуальные предприниматели или организации, а также некоторые коммерческие предприятия и т.д.; публичный партнер. 4. Имущество является объектом соглашения, создаваемого в виде облака, и используется в соответствии с соглашением.

Следует отметить в качестве основных выводов: выбранный вариант развития региона через энергосервис будет способствовать интенсивному развитию, уменьшив электроэнергетические затраты, позволит добиться снижения себестоимости товаров и услуг, что увеличит конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках. Проведя анализ удачно реализованных ОЭЗ «Людиново» и «Алабуга», мы предлагаем внедрение ОЭЗ в энергосервисный рынок РТ. Был рассмотрен пример инвестиционного механизма при организации ОЭЗ энергосервисного рынка в РТ, развития особых экономических зон, разобраны правовые основы, основные характеристики, финансовые показатели, целесообразность и история создания особой экономической зоны (ОЭЗ). Исследованы перспективы привлечения дополнительных инвестиций в регион в процессе её создания, при этом инвесторам предоставляются преференции и налоговые льготы.

Отражена модель комбинированного облака для регулирования ОЭЗ на основании принципа ГЧП для малого и среднего бизнеса энергосервисного рынка и схема функционирования данных моделей. Анализируемый откры-

тый облачный механизм представлен неким образом доступной долей облака, что непосредственно отображает всеобщие сведения об ОЭЗ, оказанных услугах и всех ее партнеров, являющимися ими. Так как по данной модели каждый член ОЭЗ может владеть личным облачным механизмом, то каждый желающий имеет полное право написать свой личный отзыв или оставить свое мнение о состоянии оказываемых услуг кому-то конкретно или другим резидентам ОЭЗ. По условиям, у руководства ОЭЗ есть право реально осуществлять мониторинг функционирования, как по отдельности членов ОЭЗ, так и всей структуры полностью, оно владеет полной информацией о процессе деятельности всей системы ОЭЗ, а также может принять участие в управлении ею.

Литература

- 1.«Алабуга» в третий раз подряд признана лучшей ОЭЗ в Европе // Бизнес Online (9 октября 2014г.). Проверено 16 октября 2017г.
- 2.«Алабуга» договорилась о сотрудничестве с ведущей ОЭЗ Китая // Рамблер/новости (19 декабря 2016г.). Проверено 14 сентября 2017г.
- 3.Безикова Е. В. Особые экономические зоны в Российской Федерации: финансово-правовое регулирование: дис. ...канд. юрид. наук. Москва. 2014. 212 с.
- 4.Вишняков В. Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития // Журнал российского права. 2003. № 1. С 18-28.
- 5.Гасумянова А. В. Правовой режим предпринимательства в особых экономических зонах в Российской Федерации// СПб. Изд-во СПбГУЭФ. 2010. 144 с.
- 6.Годовой отчет за 2014 год. Открытое акционерное общество «Особая экономическая зона Алабуга». С. 62.
- 7.Годовой отчет за 2014 год. Открытое акционерное общество «Особая экономическая зона Алабуга». С. 110.
- 8.Дамаскин О. Федерализм и региональные проблемы экономической безопасности Российской Федерации// Обозреватель – Observer 2011. № 1–2. С. 56.
- 9.Завод по выпуску ПАН-прекурсора в «Алабуге» станет ключевым проектом российского композитного кластера// Эксперт Татарстан (6 июля 2017г.). Проверено 14 сентября 2017г.
- 10.Критерии создания особой экономической зоны [Электронный ресурс]: утв. постановлением Правительства РФ от 26 апр. 2012 г. № 398. Доступ из справ.-правового портала «Гарант».
- 11.Колчеданцева Е. А. Понятие особой экономической зоны// Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2010. № 18(194). С. 77–79.
- 12.Кудрина Ольга 60 компаний из Китая могут открыть производства в Татарстане с инвестициями 180 млрд рублей// Коммерсант (2 августа 2017). Проверено 14 сентября 2017г.
- 13.Кудрина Ольга Китайская TEDA может стать совладельцем управляющей компании ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане// Коммерсантъ (26 декабря 2016). Проверено 14 сентября 2017г.
- 14.Никонов С.М. Социально-экономическая модель развития региона через экологический туризм// Вестник Московского Университета Серия 6. Экономика. 2008. № 4.
- 15.Налоговый кодекс Российской Федерации// Часть вторая от 5 августа 2000 г. (с изм. и доп. по состоянию на 28.11.2015г.) // Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- 16.Налоговые льготы, действующие на территориях ОЭЗ // Проверено 14 сентября 2017г.
- 17.О создании на территории муниципального района «Город Людиново и Людиновский район» Калужской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа// Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 1450. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- 18.Об особой экономической зоне промышленно-производственного типа, созданной на территории Калужской области// Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2015г. № 367// Информационно- справочная система «Консультант Плюс».
- 19.Осипов В.А. Особые экономические зоны как современный инструмент привлечения инвестиций в регионы// Социальная политика и социология. 2015. № 2. С. 108-116.
- 20.Осипов В.А. Особая экономическая зона «Калуга» как катализатор социально-экономического развития Калужской области// Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ». г. Обнинск.
- 21.Осипов В.А., Вольхина С.Н., Тарасовой И.В. Сравнительный анализ условий налогообложения резидентов индустриальных парков Калужской области и особой экономической зоны «Калуга»// Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов. Тула. 2016. С. 66-70.
- 22.О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Калужской области, и организаций-резидентов особых экономических зон, созданных на территории Калужской области// Закон Калужской области от 29 декабря 2009г. № 621-ОЗ (с изм. и доп. по состоянию на 31.12.2018г.). Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- 23.О транспортном налоге на территории Калужской области// Закон Калужской области от 26 ноября 2002г. № 156-ОЗ (с изм. и доп. по состоянию на 07.11.2018г.). Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
- 24.Осипов В.А. Особая экономическая зона «Калуга» как катализатор социально-экономического развития Калужской области// Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ». г. Обнинск. Россия.
- 25.ОЭЗ «Иннополис» и «Алабуга» полностью перешли под управление Татарстана (рус.). ТАСС. Проверено 24 июля 2018г.
- 26.Об особых экономических зонах в Российской Федерации// Федер. закон от 22 июля 2005г. № 116-ФЗ. Доступ из справ.-правового портала «Гарант».
- 27.Предпосылки для создания особых экономических зон [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosuez.ru> (дата обращения: 08.01.2019г.).
- 28.Росатом построит в ОЭЗ «Алабуга» новый завод углеродного сырья// EnergyLand.info (3 июня 2017г.). Проверено 14 сентября 2017г.
- 29.Сухорукова О.А. Опыт формирования и особенности управления ОЭЗ в России// Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 4. С. 49-55.
- 30.Санжин Б.Б., Санжина О.П., Тармаев О.А. Применение облачных технологий в реальном управлении особыми экономическими зонами туристско-рекреационного типа.
- 31.Шамиль Идиатуллин. Век зоны не видать// Коммерсантъ (24 марта 2003г.). Проверено 14 сентября 2017г.
- 32.Экспертный совет ОЭЗ «Алабуга» одобрил проекты на 650 миллионов рублей// РИА Новости (15 мая 2017г.). Проверено 14 сентября 2017г.
- 33.Яковлевой И.Н. Индустриализация 2.0 на примере площадки особой экономической зоны «Алабуга» // Казань. Татмедиа. 2013. 135 с.
- 34.Michal Kaczmarek, Helena Bill. Building on firm foundations// fDi Intelligence. 2014. October/November. P. 71–73.
- 35.Olga Sinenko, Igor Mayburov. Comparative Analysis of the Effectiveness of Special Economic Zones and Their Influence on the Development of Territories // International Journal of Economics and Financial Issues. 2017. Vol. 7, no. 1. P. 115-122. ISSN 2146-4138.

**ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ
ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

А.В. Petrikov

**FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS
CENTRAL FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Ключевые слова: инновации, региональная политика, инновационное развитие, федеральный округ, инновационная политика, инновационное производство, агломерация, ранг субъектов.

Keywords: innovations, regional policy, innovative development, federal district, innovative policy, innovative production, agglomeration, rank of subjects.

Инновационное развитие экономики в регионах базируется на государственных стратегиях и концепциях развития. В первую очередь, на Стратегии инновационного развития России. Отдельные эксперты отмечают, что подобная жесткая связь может быть неэффективной. Однако наличие самих механизмов государственного регулирования способствует более быстрому и более рациональному установлению межрегиональных и межведомственных связей. Кроме того, во власти государства находится возможность активизации необходимых инновационных процессов, оказание помощи отдельным компаниям и регионам в направлении их инновационного развития.

В целом, инновационная политика каждого региона направлена на реализацию общегосударственных целей и задач, которые описаны в стратегии инновационного развития страны. Реализация политики базируется на следующих задачах [1]: повышение уровня конкурентоспособности кадров в России, в первую очередь – в образовании, научных исследованиях и инновациях; поддержание бизнес-активности в области инноваций путем предоставления определенных преференций компаниям; внедрение инновационных технологий на всех уровнях государственной и муниципальной власти, что будет способствовать развитию инновационных региональных экономик; создание стабильно развивающегося сектора научных исследований с учетом ведущих вузов и НИИ России; поддержание мировых тенденций в области инноваций и преодоление зависимости от зарубежных технологий, патентов и исследований. Развитие инноваций невозможно без участия государства и поддержки заинтересованности региональных властей. Инновационная деятельность развивается по нескольким направлениям: 1. Формирование компетенций для инновационного производства. 2. Развитие инновационной бизнес-среды. 3. Поддержка результативной науки. 4. Формирование концепции инновационного государства. 5. Инновации в инфраструктуре. 6. Поддержка мировой инновационной системы. 7. Региональная инновационная политика.

Каждому региону присуща определенная совокупность характеристик, обуславливающих характер и скорость их инновационного развития. Далее рассмотрим особенности регионов Центрального федерального округа России [2,3]. Первая особенность заключается в концентрации текущего и потенциального экономического роста в небольшом количестве центров. Сейчас крупнейшие центры и агломерации придают более 86% суммарного ВРП по субъектам при условии проживания в них только 40% населения страны. Второй особенностью становится недостаток развития малых и средних городских поселений, которые находятся вне зоны крупнейших агломераций [4,5]. Третья особенность – это высокая концентрация отдельных отраслей по агломерациям без учета возможностей их взаимодействия. Четвертой особенностью являются миграционные потоки из менее развитых районов в крупные агломерации, а также низкий уровень рождаемости и превышение показателей смертности [5,6]. Пятой особенностью представляется низкая транспортная связанность районов в Центральном федеральном округе, а также высокая расчлененность крупных агломераций [7,8]. Шестая особенность возникает на базе низкого уровня межрегиональных связей. Седьмую особенность выделяют в разрезе развития инновационных технологий и увеличения разрыва между успешными и неуспешными инновационными регионами. Укажем основные направления деятельности инновационной политики в Центральном федеральном округе [9]: изучение технологий квантовой коммуникации; совершенствование энергетики; развитие технологий в биосфере и медицине; поддержание приоритетных проектов в авиакосмической промышленности; изучение современных транспортных технологий; развитие электроники; повышение эффективности в рамках нефтегазовой промышленности и добычи национальных ресурсов; совершенствование технологий металлургической промышленности и разработка новых материалов; развитие коммуникационных технологий.

Для определения степени инновационного развития регионов в составе Центрального федерального округа можно обратиться к российскому региональному инновационному индексу, который составляет Высшая школа экономики (табл. 1).

Таблица 1

Ранг субъектов ЦФО согласно инновационному рейтингу ВШЭ [10]

№	Субъект ЦФО	Ранг	
		2017 г.	2016 г.
1	Белгородская область	18	24
2	Брянская область	47	59
3	Владимирская область	43	35
4	Воронежская область	15	20
5	Ивановская область	57	64
6	Калужская область	6	5
7	Курская область	42	28

№	Субъект ЦФО	Ранг	
		2017 г.	2016 г.
8	Липецкая область	16	14
9	Московская область	14	17
10	Тамбовская область	25	27

Из табл. 1 видно, что большинство областей находятся в верхней части рейтинга, однако не занимают лидирующих позиций. Возможно, это связано с приоритетными направлениями, которые приведены в соответствующих стратегиях развития каждого региона. Приоритетные направления государственного развития инновационной экономики по регионам ЦФО [11,12]:

1. Белгородская. Особое развитие энергетики и доставки энергоресурсов, внедрение инноваций в металлургическую и горнодобывающую сферы, становление современного агропромышленного сектора, развитие транспорта и логистики.

2. Брянская. Основной упор в инновациях промышленного производства, развитие биотехнологий и ИТ.

3. Владимирская. Модернизация машиностроения, совершенствование транспортной системы, развитие фармакологии, стекольного и химического производства, становление ИТ-сферы. Особое внимание инновационной политики направлено в агропромышленный и туристический сектор.

4. Воронежская. Широкий диапазон инновационной политики, начиная от нанотехнологий, развития береговых и энергоэффективных технологий, заканчивая применением современных технологий в агропромышленном секторе. Отдельное внимание уделяется развитию стройтехнологий и ЖКХ на базе Воронежского государственного технического университета, а также дорожного хозяйства и внедрение инноваций в транспортные технологии. Освоение новейших инновационных разработок в космической, авиационной промышленности, а также в ИТ-сфере.

5. Ивановская. Развитие базовых отраслей на основе инноваций в машиностроении, а также швейной и текстильных сферах. Совершенствование АПК, применение инноваций в металлургии и химическом производстве.

6. Калужская. Инновационные разработки в сфере ядерной энергетики, биотехнологиях, а также разработка инновационных материалов.

7. Курская. Модернизация производства черных металлов, инновации в генерации электричества, создание высокоинновационных промышленных предприятий обрабатывающей сферы, внедрение инноваций в АПК.

8. Липецкая.

Развитие станкостроительной промышленности на базе доступности металлов, а также производство промышленной робототехники с учетом инноваций в электронике и приборостроении. 9. Московская. Один из лидирующих регионов по внедрению инноваций, поэтому основные направления связаны с фундаментальными исследованиями в области медицины и фармакологии, совершенствование промышленных способов строительства, модернизация сектора ЖКХ, создание инновационных отраслей, поддержка атомной промышленности и аэрокосмического производства. 10. Тамбовская. Освоение текущих и разработка новых технологий по повышению плодородия почв, противодействие ухудшению её качеств. технологий умный город, совершенствование технологического производства машин и конструкций. Региональная политика в области инновационного развития в Центральном федеральном округе имеет ряд положительных и отрицательных моментов, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Положительные и отрицательные моменты в инновационной региональной политике в ЦФО

Положительные	Отрицательные
Учет анализа будущего прогноза на базе научно-технологического развития конкретного региона	Недостаточно эффективное взаимодействие между ведомствами и департаментами при реализации политики инноваций в региональной экономике
Направленность на увеличение способностей субъекта формировать инновации в любой форме	Неэффективный анализ мировых трендов в области инновационного развития и технологий
Наличие различных подходов к развитию стратегий каждого субъекта ЦФО	Отсутствие внимания к отраслям с меньшим уровнем инновационного развития
Учет принципов и целей, изложенных в государственной стратегии инновационного развития РФ	Определенная фокусировка на сферы и исследовательские направления, которые уже существуют или были успешны в прошлом. Необходимо учитывать текущие тенденции и принимать во внимание быстрорастущие инновационные сферы
Привлечение экспертов, представителей бизнеса и науки для разработки стратегии и реализации её задач	

В настоящий момент активно обсуждается концепция пространственного развития, которая пока не утверждена. Новая региональная парадигма изменит не только региональную экономику, но и инновационную сферу.

Новая стратегия будет базироваться на ряде положений: состав новых макрорегионов внутри России; развитие системы расселения населения с учетом приоритетных направлений; активизация экономической специализации субъектов, учитывая принципы согласованности в межрегиональной специализации труда; проведение анализа необходимого объема трудовых ресурсов с определенными навыками и квалификацией; прогнозирование размещения базовых транспортных, логистических и инженерных инфраструктур с учетом специализации регионов; приведение списка территорий, которые имеют статус опережающего социального и экономического развития; определение регионов и городов России в рамках новой классификации.

Согласно данной концепции по каждому из регионов выделяют приоритетные специализации (табл. 3). Номера в таблице соответствуют номерам регионов из рейтинга субъектов из табл. 1.

Таблица 3

Эффективные экономические специализации в рамках стратегии пространственного развития

Эффективные экономические специализации	Субъекты ЦФО									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Растениеводство и животноводство	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Полезные ископаемые	+						+			
Пищевая промышленность	+	+	+	+	+		+	+	+	+
Обработка древесины			+						+	
Текстильные изделия			+	+	+	+	+	+		+
Резиновая и пластмассовая промышленность		+	+	+	+	+	+	+	+	
Медицинская промышленность	+			+		+	+	+	+	
Развитие неметаллических минеральных материалов	+	+	+	+	+	+		+	+	+
Металлургическая промышленность	+		+		+	+		+	+	
Готовые изделия из металла, кроме машин и оборудования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Изготовление напитков	+		+		+			+	+	+
Химическая промышленность	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Изготовление машин и оборудования	+		+	+	+	+	+	+	+	+
Электрическая продукция	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Электронная и оптическая продукция	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Автотранспортные средства	+	+	+			+	+	+	+	+
Прочие автотранспортные средства		+	+	+					+	+
Изготовление мебели		+	+						+	+
Бумажная промышленность	+	+		+				+		
Изготовление изделий из кожи		+		+	+	+				+
Изготовление одежды	+		+	+	+	+	+	+		+
Туристическая деятельность	+		+	+	+	+		+	+	
Развития IT и технологий связи	+			+	+					
Развитие научной и технической деятельности	+			+		+				+
Полиграфия	+			+						
Прочие готовые изделия	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Исходя из специализации экономик на базе стратегии пространственного развития, можно сделать вывод о необходимости государственного воздействия на инновационное развитие в регионах. Практически во всех регионах выделяются приоритетными специализации в области производства электроники, оптической продукции, химической промышленности, резиновой и пластмассовой промышленности, а также производства машин и оборудования. Данные отрасли могут эффективно работать только при условии постоянных инновационных исследований и разработок, желательных опережающих и на систематической основе. Белгородская, Воронежская, Калужская и Московская области выделены как специализирующиеся на научной и технической деятельности, что ещё раз подчеркивает важность работы в развитии инновационных экономик данных регионов.

Кроме того, большинство из них имеют отличную научную и кадровую базу, которая постоянно пополняется новыми учеными. Стратегия пространственного развития России в настоящий момент еще не утверждена, но видны векторы будущего регионов Центрального федерального округа, которое невозможно без государственного регулирования и помощи в инновационной деятельности регионам.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // ГАРАНТ.РУ URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/> (дата обращения: 10.08.2018).
2. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года // Минэкономразвития России URL: https://www.spsss.ru/assets/files/2018/v-nts_strategiya-prostranstvennogo-razvitiya.pdf (дата обращения: 10.08.2018).
3. Мусаев Р.А., Решив С.С. Характерные особенности региональной политики в развитых странах // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №48. - С. 50-59.
4. Стратегия пространственного развития России // Минэкономразвития России URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/planning/sd> (дата обращения: 10.08.2018).
5. Скиба А.Н. Ресурсообеспеченность и инновации: особенности сырьевых экономик и выбор стратегии регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. - 2010. - №26. - С. 41-51.
6. Lai, T., J. Tang and H. Yin, 2018. Spatial Economics in the Era of One Belt One Road and Counter-Globalization. Modern Economy, 9: 61-66.
7. Тинякова В. И., Морозова Н. И. Контуры системы образования в условиях постиндустриального общества // Известия ВГПУ. – 2018. - С. 14-17.
8. Чуб А.А. Оценка перспектив инновационного развития регионов Центрального федерального округа // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №41. - С. 35-44.
9. Репичев А. И., Тугачева Л. В., Воробьева А. В., Авдеева Д. А. Возможности разработки региональных инновационных стратегий на принципах «Умной специализации» // Вопросы управления. – 2018. – №2 (32). - С. 185-191.
10. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации // Высшая школа экономики URL: <https://www.hse.ru/primarydata/rii2017> (дата обращения: 10.08.2018).
11. Аврамчикова Н.Т. Современная региональная политика: опыт зарубежных стран // Сибирский журнал науки и технологий. – 2008. – №4 (21).
12. Тинякова В. И. Адаптивно-рациональное прогнозирование показателей социально-экономического развития региона // Вестник ЧелГУ. – 2007. – №10. - С. 78-86.

Л.А. Пиул, Н.О. Старкова, С.Н. Чмырёв

**КРИПТОВАЛЮТА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
И ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ**

L.A. Pshul, N.O. Starkova, S.N. Chmyryov

**CRYPTOCURRENCY: ECONOMIC ESSENCE
AND PROBLEMS OF LEGAL IDENTIFICATION**

Ключевые слова: криптовалюта, монета, майнинг, блокчейн, биткойн, транзакция, правовое регулирование, правовая идентификация.

Keywords: cryptocurrency, coin, mining, blockchain, bitcoin, transaction, legal regulation, legal identification.

Современный мир развивается очень быстрыми темпами, сопротивляясь и адаптируясь изменениям. Появляются новые технические и технологические возможности, создаются новые товары и услуги. Финансовый рынок в век информационных технологий модернизируется, как и реальный сектор экономики, однако, его новшества порой обладают весьма специфическим характером. Еще совсем недавно финансисты не воспринимали в серьез электронные деньги, теперь же вопросы регулирования сферы цифровых активов обсуждаются лидерами стран «большой двадцатки» на саммите G20 в Буэнос-Айресе[1]. Все предложения, касающиеся налогообложения и регулирования криптовалют, будут обсуждаться странами в 2019 г. на саммите в Японии. Завершить работу в этом направлении участники G20 планируют уже к 2020 г.

Удивительно, но криптовалюта, в действительности существующая только в компьютерной памяти довольно быстро овладела умами ведущих финансистов мира. Даже всесильный гурӯ финансового рынка Уоррен Баффет несмотря на то, что подвергает сомнению обоснованности факта высокой внутренней стоимости первой электронной валюты – Биткойн, но тем не менее признает его высокоэффективным методом передачи денег. Преимущество Биткойн перед традиционной валютой, особенно при осуществлении крупных транзакций подчеркивает основатель Microsoft Бил Гейтс. Изобретатель и основатель SpaceX и PayPal Илон Маск также прогнозирует большое будущее для Биткойн, при этом отмечает большой успех криптовалют на теневого рынке. То, что криптовалюта – это инновационный прорыв, создавший совершенно новую индустрию подтверждают многие представители финансово-инвестиционной сферы, маркетологи, предприниматели, политики [2]. Высокая оценка роли криптовалюты в современной экономике ее ролевыми участниками, а также рост интереса к ней со стороны не только теоретиков и экономистов-практиков, но и большого числа населения планеты, желающих получить ответы на интересующие их вопросы относительно природы, сущности и перспектив электронных денег, актуализируют проблему исследования теоретических аспектов формирования и функционирования криптоденег, а также возможных сценариев их развития на мировом финансовом рынке. При этом все участники финансового рынка прекрасно понимают, что криптовалюта – электронные деньги, не имеющие физического выражения, они существуют только в интернет. Но ими можно оплачивать товары и услуги, как в интернет, так и в обычных магазинах, использовать их как средство сбережения, а также эта валюта может быть обменена на любую валюту мира и переведена в любые денежные знаки. Природа и сущность криптовалюты на сегодняшний момент привлекает достаточно большое число исследователей и практиков. Последние достаточно подробно описывают прикладные аспекты процесса создания и функционирования электронных денег на многих сетевых ресурсах. Однако не только экономического характера, но и социальные, психологические, философские основы данного явления по-прежнему находятся в зоне пристального внимания современных ученых.

Добыть виртуальные деньги может абсолютно каждый человек, этот процесс называется майнингом, от английского «майн», в переводе на русский язык – «шахта». Первая монета появилась в 2009 г., и после неё появилось множество других криптовалют. В самом начале получать такие деньги было легко. Для этого нужен был компьютер, на котором устанавливалось специальное ПО и был доступ к сети интернет. Сегодня же этот процесс стал намного сложнее. Главная причина в том, что все криптоденги имеют ограниченное количество выпускаемых монет. Ограничения касаются не только общей суммы, но и количества добываемых коинов в сутки. Именно поэтому для успешной добычи сегодня не хватит обычного компьютера, для этого собирают целые фермы. Появлением новой криптовалюты в настоящее время уже является привычным явлением [3]. Процесс создания криптовалюты описан во многих источниках. Создается виртуальная валюта с помощью специального криптографического шифра. Этот шифр состоит из цифровой подписи и последовательного хеширования. Одна криптомонета – это что-то вроде блока зашифрованных данных, которые представлены в виде записи в сети или на компьютере владельца, имеющей тесную связь с предыдущей записью.

Коин – это единица измерения виртуальных денег. Это слово имеет дословный перевод с английского и обозначает монету. Однако это только условное обозначение. Электронные монеты имеют отличия от обыкновенных монет, контроль за выпуском и хождением которых на рынке осуществляет государство. Бумажные деньги, как и металлические изнашиваются, подвергаются подделке, могут быть конфискованы. Поэтому их владельцу всегда нужно заботиться не только об их накоплении, но и сохранности, что подразумевает посредничество банков и прочих финансовых институтов. При этом государство не только ставит под контроль весь денежный оборот, но и может злоупотреблять правом печатать бумажные и металлические деньги, когда посчитает нужным. В случае с криптовалютами, каждый пользователь, при возможности и желании, может создать денежный станок из своего домашнего компьютера. Причем это трудоемкий процесс, схожий с виртуальной золотодобычей. Ведь криптоденги, которые можно сгенерировать, ограничены количественно, также, как и мировые золотые запасы. Признавая наличие общих

свойств у криптовалюты и у золота, инвесторы должны чётко оценивать все их достоинства и недостатки, чтобы принимать правильные инвестиционные решения и диверсифицировать риски. Плюс драгметаллов и криптовалют для их владельцев заключается в том, что их существование не зависит от решений Центральными банками, хотя они могут выступать в качестве альтернативы традиционным валютам. Инвесторы в золото и сторонники криптовалют скептически относятся к политике Центральными банками, которые на протяжении десятилетий занимаются выпуском ничем не обеспеченных бумажных денег, создавая при этом большой уровень долга. В отличие от бумажных денег, золото и криптовалюты не подвержены инфляции. Они могут защитить сбережения от отрицательных процентных ставок, валютных реформ и не имеют риска, связанного с противоположной стороной сделки [4].

Еще одним свойством, популяризирующим криптовалюту является анонимность. Анонимно завести электронный кошелек, Webmoney, Yandex или любой другой, человеку не представляется возможным. Для регистрации нужно соответствовать определённым параметрам, в частности, иметь гражданство определённой страны, предоставить данные о себе и даже приложить скан паспорта. Чтобы получить доступ к кошельку с криптовалютой, нужно лишь помнить 34-значный код. Сделки с криптовалютой абсолютно анонимные с одной стороны, и прозрачные, с другой, повышают интерес к ней не только со стороны финансистов, но и для расчетов на теневого рынке [5]. Однако не стоит переоценивать криптовалюту, так как по сравнению с золотом, стабильно востребованным активом, рыночная стоимость которого постоянно растет, курс криптовалюты подвержена очень сильным, неконтролируемым и непрогнозируемым колебаниям [4]. Волатильность курса условного «биткойна» очень высока, и это его главный минус. Электронные деньги, как и бумажные, подвергаются контролю со стороны государства. Счета могут быть заморожены по требованию контролирующего органа. Деньги с них могут быть списаны, например, в счет погашения задолженностей. А криптовалюты и создавались как раз для того, чтобы этого избежать [6]. Платежная система или банк выступают в роли третьей стороны и без них осуществлять операции невозможно. Они же устанавливают лимиты по сумме и скорости перевода. Для обращения криптовалюты никакие посредники не требуются.

Электронные деньги – представляют собой обязательство вернуть их владельцу их эквивалент в бумажном виде по первому требованию, своеобразная расписка на получение каких-либо ценностей. Криптовалюта существует, независимо от границ и государств, на ее не оказывает влияния политическая или экономическая ситуация в той или иной стране. Криптомонета является ценностью сама по себе. Очень часто любую криптовалюту называют биткойном, это не корректно. Биткойн – это самая первая и до сих пор самая популярная криптовалюта. Создана она была членами группы Сатоши Накамото. Монета крупно выросла в цене и, похоже, не собирается останавливаться и сдавать позиции вновь сгенерированным монетам. Система биткойн полностью децентрализована, без проблем можно проанализировать все транзакции. Обычно транзакция длится около 10 минут. Следует знать, что максимально можно добыть только 21 млн этой электронной монеты. При этом сложность заключается еще и в том, что в условиях заранее ограниченного количества создаваемых биткойнов, количество майнеров только увеличивается [7]. При создании валюты, программисты не скрыли код создания биткойна, поэтому другие программисты получили возможность на основе bitcoin создавать и развивать похожие цифровые валюты. Минимальная единица этой валюты 1 Сатоши = 0,00000001 биткойна. Генерировать валюту очень сложно, есть множество форм и расчетов.

Перечислять все существующие на крипторынке валюты невозможно и не имеет смысла. На рынке цифровых денег нет определенного органа, который бы контролировал их курс, составлял списки, прогнозировал состояние. Здесь все зависит от того, как создавалась та или иная валюта, какова ее популярность на рынке. Первоначальной цена валюты зависит от способа (доказательства) процесса ее создания. Компании или просто обычные люди, которые разбираются в природе криптоденег, имеют оригинальную идею и команду для её реализации, могут попробовать свои силы в создании новых монет. Коины или альткойны – это все криптовалюты, созданные после самой первой монеты – Биткойна. Их разделяют на два вида в зависимости от структуры. Существуют монеты, которые полностью дублируют исходник. На основе открытого кода биткойна впоследствии было создано достаточно большое количество криптовалют. Наиболее популярные из них Лайткойн (Litecoin), Праймкойн, Пиркойн, Фазеркойн (Feathercoin).

Одна из топовых монет Лайткойн (Litecoin) создана Чарли Ли в 2011 г. на основе нового кода, однако очень похожа по своей организации на биткойн. Максимальное количество монет – 84 млн, цена – около 33 долл. одного лайткойна. Создать новый лайткойн намного проще и быстрее, чем биткойн. Программа создания доступна одинаково как профессионалам, так и простым пользователям. Лайткойн достаточно эффективен и надежен в использовании [8]. Некоторые монеты изначально создавались со своей оригинальной архитектурой. Среди таких можно выделить проект российских разработчиков Эфириум (Ethereum). Официально блокчейн-платформа Ethereum была запущена 30 июля 2015 г. российско-канадским программистом Виталием Бутериным. На основе этой платформы каждый может создать децентрализованное приложение с использованием умного контракта. Контракты, в свою очередь, исполняют роль посредника в различных сделках, который автоматически выполняет свою задачу. В отличие от Биткойна, этой системе не нужны собственные серверы для обработки информации, она максимально защищена от взломов, и все происходящие операции происходят максимально прозрачно.

Существуют и достаточно оригинальные монеты, стоящие особняком от двух упомянутых групп [9]. Монета Неймкойн (Namecoin), появившаяся в 2011 г., тоже не похожа на остальные. Ее основу составляют доменные имена сайтов конкретной зоны. Также, как и у биткойна, можно создать не более 21 млн монет. Чаще всего криптовалюта используется для покупки доменных имен в системе бит. Сейчас валюта не очень популярна, потому что ее давно не обновляли и не совершенствовали. Достаточно необычна монета Рипл (Ripple). Ее разработчик активно сотрудничает с определенными банками, поэтому во всем мире доступны выгодные и быстрые переводы с маленькой комиссией. Стоимость монеты постоянно колеблется. Она зависит от того, насколько монета популярна в данный момент. Майнить монету запрещено, ведь уже все количество было выпущено при создании. Скорость платежей достигает 1000 транзакций за 60 секунд. У монеты Монеро (Monero) особенный оригинальный код и алгоритм создания, обеспечивающий анонимность при использовании денег. У этой валюты нет точного ограничения по количеству возможных

монет, именно поэтому система постоянно поддерживается юзерами. Майнинг монеты возможен и проводится очень активно. В последнее время появилось уже довольно большое количество различных криптовалют. Так в 2018 г. криптовалютный рынок пополнился большим количеством новых альткоинов [10]. Во многом более интересных, чем указанные монеты. Сегодня разработчики, учитывая конкуренцию, стараются продвигать только оригинальные идеи, хотя при этом преследуют различные цели. Одни пытаются улучшить технологию, другие просто хотят создать дорогую монету, чтобы увеличить собственную прибыль, тогда как третьи просто пытаются с помощью альткоина решить собственные проблемы [11]. В таблице представлены наиболее популярные на сегодняшний день криптовалюты.

Таблица

Сравнительная характеристика наиболее популярных криптовалют

Название (Токен)	Краткое описание	Суточный оборот (млн \$)	Количество бирж (шт.)	Год создания (г.)	Особенности эмиссии	Особенности технологии, инновационность, практическая приемлемость	Социальная активность
Bitcoin (BTC)	Цифровое золото	5700	42	2009	Ограниченное количество, очень высокая сложность майнинга. Самая популярная для майнинга криптовалюта.	Технология была уникальна в 2009 году. Сейчас существуют более инновационные криптовалюты	Максимальная. Всеобщая распространенность и обсуждаемость. Первая криптовалюта, и для многих, единственно известная
Ethereum (ETH)	Программируемые контракты деньги	1750	37	2015	Неограниченна эмиссия; Возможно скорое изменение протокола генерации с PoW на PoS. Одна из самых популярных для майнинга на видеокартах	Активное использование технологии и большие перспективы. Многие существующие монеты созданы на базе Эфириума. Реальная практическая работа, а не ее видимость	Практически не уступает популярности Биткоина
Ripple (XRP)	Сеть корпоративных платежей и взаиморасчетов	690	19	2012	Обратная эмиссия, монеты сжигаются. Майнинг невозможен. Ограниченная эмиссия	Активно используется банками. Не является децентрализованной. Быстрые и дешевые платежи. Высокая волатильность. Не является полноценной криптовалютой	Компания активно продвигает свою технологию. Широкая известность в большом комьюнити
Bitcoin Cash (BCH)	Клон Биткоина	390	30	2017	Ограниченное количество. Возможен майнинг на видеокартах	Выше скорость транзакций, чем у Биткоина из-за размера блока. Сама технология ничем не отличается от Биткоина. Крайне агрессивная реклама со стороны создателя	Широкая известность и обсуждаемость, но не всегда в позитивном ключе
Litecoin (LTC)	Ускоренная версия Биткоина	305	34	2011	Ограниченная эмиссия. Майнинг на ASIC.	Скорость транзакций выше, чем у Биткоина.	В сравнении с другими криптовалютами социальная активность не высока
Monero (XMR)	Анонимные цифровые деньги	55	12	2014	Возможен майнинг на видеокартах. Высокая сложность по сравнению с другими криптовалютами	Полная конфиденциальность. Популярна в Даркнете	Широко известна и обсуждается из-за своего главного преимущества – полной анонимности
Dash (DASH)	Клон Биткоина с акцентом на приватность	85	21	2014	Майнинг на ASIC. Пользователи, у которых на счету больше 1000 монет, получают дополнительные проценты. Ограниченная эмиссия. Весьма популярна у майнеров	Мгновенные транзакции. Полная анонимность. Избавлена от многих недостатков Биткоина. Оптимизирована лучше, чем Монего. Производство закончится в 2050г. Низкая комиссия. Хорошие перспективы	В криптовалюте все еще не хватает критической массы пользователей и продавцов. Недостаточная узнаваемость бренда.

Проведенный сравнительный анализ выявил уникальные характеристики отдельных валют по ряду представленных параметров и позволил установить, что криптовалюты отличаются по ряду функций, с помощью которых осуществляются расчеты. Также были выявлены общие свойства криптовалют, вытекающие из установленных принципов функционирования криптовалютного рынка: заранее обусловленная ограниченность количества криптомонет; абсолютная прозрачность всех транзакций (все участвующие имеют возможность проверить действительность осуществленных операций); необратимость транзакций; анонимность транзакций; неопределенность, осложняющая вычисления и прогнозы; отсутствие регулирующего органа.

Таким образом, представленная классификация объединила лишь наиболее популярные криптовалюты, она может быть дополнена другими признаками классификации, а также расширена за счет добавления новых криптовалют, набирающих рыночную ценность. Однако, несмотря на то, что современный криптовалютный рынок постоянно пополняется инновационными «новинками», их дальнейшее продвижение не может быть застраховано ни техническими ни финансовыми изобретениями. Монета перестает быть актуальной с того момента, как становится ясно, что ресурсы, потраченные на ее создание, больше не окупаются. В настоящее время чтобы создать новую монету, нужно с каждым разом тратить все больше и больше ресурсов и времени. Но данные обстоятельства не снижают как прак-

тического, так и исследовательского интереса к криптовалюте и криптовалютному рынку. Развитие крипторынка и вовлечение в его транзакции все большего числа участников актуализирует проблему его правового регулирования.

Не смотря на государственные интересы и достаточно долгие обсуждения процесс формирования нормативно-правовой базы, обеспечивающей правовые отношения участников криптовалютного рынка еще находится в зачаточном состоянии. Основные проблемы здесь базируются на отсутствии апробированного правового механизма, который мог бы быть эффективно применен для регулирования не только самого криптовалютного рынка, но также связанных с ним отраслей. В разрабатываемом в настоящее время законодательстве обсуждается определение статуса майнинга криптовалют. Ведь с каждым годом усложняется не только сам майнинг криптовалют, но также усложняется возможность его цивилизованного регулирования в рамках действующего правового поля как отдельно взятого государства, так и международной сферы. Так в 2016 г. в РФ был представлен законопроект, приравнивающий майнинг к уголовному преступлению. Но то, что еще недавно выходило за рамки закона, в настоящее время требует уже не запрета, а необходимости регулирования. При этом здесь важно определить начиная с какого этапа криптовалютной транзакции государство готово установить правовой контроль. Предположительно речь в законе может идти о самом начальном этапе – майнинге. Возможно в домашних условиях добыча криптовалюты будет запрещена, по крайней мере, если количество потраченной электроэнергии будет выше, чем выбранный правительством лимит. В таком случае на повестке дня стоит законодательное определение статуса не только криптовалюты, но и майнинг-фермы, а также установление ее критериев и допустимых параметров [12].

Другим не менее важным этапом, подлежащим законодательному упорядочиванию, является сам платеж. И вот здесь задача усложняется поскольку принципиальным является вопрос о законности этого действия. Пока данные вопросы оставлены без ответа со стороны законодателей, и граждане, вовлеченные в криптовалютные транзакции не знают будут ли платежи с криптовалютами запрещены либо же можно будет и дальше их осуществлять, пусть и уже под контролем. Если запретят, то будут ли в РФ осуществлять правовое регулирование блокчейна? Ни одна страна пока не решилась на подобное. Контролировать блокчейн практически невозможно, ведь это децентрализованная система, состоящая из миллиардов компьютеров. Не допустить её работу можно разве что отключив все компьютеры, через которые делается вход. А вот контроль за точками входа и выхода криптовалюты возможен. Например, можно контролировать обменники и биржи. Нормативно-правовая база регулирования крипторынка еще только формируется, и ни одна страна мира не может похвастаться какими-либо значимыми в этой сфере достижениями. Законодатели РФ готовы сотрудничать с зарубежными коллегами для разработки эффективных законодательных актов, регулирующих функционирование криптовалюты в мировом пространстве, и адаптировать их к российским реалиям, однако подходить к этому нужно взвешенно. Так во многих странах криптовалюта получила статус инвестиционного актива, инструмента электронных платежей. Соответственно исходя из отечественной правовой практики сразу встает вопрос о целесообразности введения НДС для платежей криптомонетами. Также без ответа пока остаются вопросы о правовых аспектах процедур использования криптомонет юридическими и физическими лицами. Регулирование требуют операции с ICO, рынок переполнен безконтрольными мошенническими схемами. А технология блокчейн и криптовалюты уже по своей сути является благородной почвой для мошеннических действий. В настоящее время наше государство планирует вплотную заняться ICO. Над этим будет трудиться рабочая группа Госдумы по оценкам риска оборота криптовалюты. Есть некоторые подвижки в упорядочивании отношений, возникающих в процессе использования криптовалюты на финансовом рынке со стороны главного финансового регулятора Банка России и Минфина РФ, однако они так и не могут прийти к согласию по целому ряду вопросов [13]. Так Минфин РФ активно продвигает использование криптографических монет как облигацию федерального займа. Это значит, что криптовалюта будет использоваться в закрытой области, предназначенной исключительно для неё. Напрямую использовать монеты не получится, зато можно их обменивать на биржах или специальных обменных пунктах, подконтрольных Банку России. Однако Центральный банк то готов, то не готов признавать биткойны, а с такой нестабильной политикой вряд ли удастся разработать эффективную нормативную базу, способную регулировать целую финансовую отрасль.

Таким образом, абсолютно прозрачная валюта на сегодняшний день по-прежнему требует разработки ясного и понятного алгоритма ее правового и экономического регулирования. Игнорировать ее теперь не представляется возможным, слишком велик криптовалютный рынок, чтобы оставлять его без контроля. И в этом смысле экономистам и законодателям остается уповать на политическую волю, способную устранить разногласия оппонентов и разработать принципы взаимодействия финансовых и законодательных институтов в направлении формирования эффективной нормативно-правовой базы, обеспечивающей статус и функционирование криптовалюты в российском и мировом пространстве.

Литература

1. Участники саммита G20 договорились разработать правила налогообложения криптовалют // Hello.crypto – [Электронный ресурс] – URL: <https://hello-crypto.ru/uchastniki-sammita-g20-dogovorilis-razrabotat-pravila-nalogooblozheniya-kriptovalyut/> – (дата обращения: 12.03.2019).
2. Богатейшие люди о криптовалюте // Utmag – [Электронный ресурс] – URL: <https://utmagazine.ru/posts/21084-bogateyshie-lyudi-o-kriptovalyute> – (дата обращения: 12.03.2019).
3. Козырь Н.С., Злыденко Н.И. Валютные войны или конкурентная девальвация: сценарные перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. Т. 11. № 30 (315). С. 48-60.
4. Maurer B., Nelms T., Swartz L. When perhaps the real problem is money itself!: the practical materiality of Bitcoin. Social Semiotics, Routledge, Volume 23, 2013 – Issue 2. Pp. 261-277.
5. Криптовалюта vs. Золото: неравный бой // Gold.ru – [Электронный ресурс] – URL: <http://gold.ru/news/kriptovalyuty-bitkoin-zoloto-otlichiya-skhodstva-2018.html#шл> – (дата обращения: 02.03.2019).
6. Чем криптовалюты отличаются от обычных денег? // Учебный центр Сергея Бриза – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sergeybreeze.ru/stati/bez-rubriki/chem-otlichajutsja-kriptovaljuty/> – (дата обращения: 05.03.2019).
7. Виды криптовалют и их значение //1000soveto.ru – [Электронный ресурс]. – URL: https://1000soveto.ru/article_vidy-

kriptovalyut-i-ikh-znachenie – (дата обращения: 10.03.2019).

8. Анализ самых эффективных криптовалют 2018 года // Xrbtc.ru [Электронный ресурс] – URL: <http://xrbtc.ru/obzor/analiz-samyh-effektivnyh-kriptovalyut-2018-goda/> – (дата обращения: 02.03.2019).

9. Новые криптовалюты 2018 года // Cryptomagic.ru – [Электронный ресурс] – URL: <https://cryptomagic.ru/kriptovaluty/novye-2018.html> – (дата обращения: 02.03.2019).

10. Звездные токены // Rb.ru/ [Электронный ресурс]. – URL: <https://rb.ru/story/celebrity-coins/> – (дата обращения: 05.03.2019).

11. Вся правда о криптовалюте: мифы и реальность // Vsemisto.info – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.vsemisto.info/gospodarstvo/8870-vsya-pravda-o-kriptovalyute-mify-i-realnost/> – (дата обращения: 05.03.2019).

12. Правовое регулирование криптовалюты в России — что нас ждет в 2018 году? // Crypto Magic – [Электронный ресурс] – URL: <https://cryptomagic.ru/regulirovanie/kriptovalyuta-v-rossii.html#i-2> – (дата обращения: 05.03.2019).

13. Никулина О.В., Задирака В.В. Перспективы развития банковского сектора в условиях преодоления экономического кризиса // Банковское дело. 2018. №1. С. 32–40.

УДК 338.46

Е.В. Рожкова, Л.Р. Мингачева

УСЛУГИ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОСОБЫЙ ВИД СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

E.V. Rozhkova, L.R. Mingacheva

HEALTH SERVICES AS A SPECIAL KIND OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Ключевые слова: социальная сфера, социальное предпринимательство, медицинская профилактика, здоровье населения, экономика страны, человеческий капитал, здравоохранение, государственные расходы.

Keywords: social sphere, social entrepreneurship, medical prevention, public health, national economy, human capital, health care, government spending.

Устойчивое развитие российской экономики, повышение ее конкурентоспособности и обеспечение экономической безопасности неразрывно связано с наращиванием человеческого капитала и потенциала страны. Сфера укрепления здоровья населения сегодня является обширной и ресурсоемкой составляющей народного хозяйства, характеризующейся крайне высокой социальной значимостью. Очевидно, что в первую очередь деятельность по укреплению общественного здоровья реализуется в рамках системы здравоохранения. Однако в настоящее время отечественное здравоохранение находится в крайне сложной ситуации. Расходы государственного бюджета России на здравоохранение составили в 2016 г. 3,6%, что существенно ниже аналогичного показателя в развитых странах (таблица).

Таблица

Государственные расходы на здравоохранение по странам мира в 2016 г. (в % к ВВП) [2]

Страна	Расходы на здравоохранение
Швеция	10,0
Франция	9,0
Германия	8,7
Япония	8,6
США	8,3
Бельгия	8,3
Норвегия	8,3
Великобритания	7,6
Канада	7,4
Италия	7,0
Россия	3,6

При этом усиливается тенденция старения населения, растет инвалидизация и число хронических заболеваний среди россиян. Очевидным следствием является снижение доступности медицинских услуг для населения. Вместе с тем, важным направлением реформ здравоохранения сегодня во всем мире является смещение акцентов – от преобладания лечебно-восстановительной медицины к приоритету профилактических мероприятий и программ, позволяющих предупредить заболевания и не дать развиваться факторам риска здоровья. Кроме того, можно отметить и такие важные направления реформ, как активное развитие оздоровительной деятельности за пределами сферы здравоохранения, поиск новых источников финансирования деятельности по укреплению здоровья населения [5]. На наш взгляд, в настоящее время важнейшей задачей должно являться формирование в нашей стране комплексной системы укрепления здоровья населения с использованием различных инструментов ее финансирования и стимулирования. Считаем, что основных компонент системы – три: медицинская (профилактика, санитарно-эпидемиологический контроль и т.п.); информационно-образовательная (пропаганда ЗОЖ, медицинская грамотность и т.п.); социально-экономическая (инфраструктура здоровья, оздоровительные программы и т.п.).

Соответственно, участники системы укрепления здоровья населения – это медико-профилактические, санитарно-эпидемиологические подразделения и службы, а также санаторно-курортные, физкультурно-спортивные и туристские организации (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие системы укрепления здоровья населения

Для ускорения формирования и развития системы укрепления здоровья населения считаем крайне актуальным исследование потенциала социального предпринимательства. Как известно, социальное предпринимательство – та деятельность экономического субъекта, когда он, сохраняя свои характерные особенности как предпринимателя, направляет свои усилия на решение (или снижение остроты) проблем, стоящих перед обществом. Носителем данного процесса выступает социальное предприятие – та организационная структура, посредством которой социальный предприниматель достигает поставленных целей. В конце декабря 2018 г. данные понятия были официально закреплены в Проекте ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части закрепления понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие»)» [1]. Также были определены основные критерии отнесения субъектов малого и среднего бизнеса к социальным предпринимателям: обеспечение занятости социально уязвимых групп граждан, доступа к рынку сбыта производимых ими товаров, работ и услуг; производство товаров, работ и услуг, ориентированных на социально уязвимые группы граждан в целях создания для них равных с другими гражданами возможностей в жизни общества. Существует ряд сфер, где социальное предприятие может осуществлять работу: в области образования, профессиональной ориентации и содействия трудоустройства и самозанятости, издания отдельных видов книжной продукции и периодических изданий, в сфере культуры и просвещения, охраны окружающей среды. В рамках нашего исследования обратим особое внимание на деятельность социальных предпринимателей в сфере здравоохранения, социального туризма, массового спорта и физической культуры, поскольку это направление напрямую связано с повышением уровня общественного здоровья. Однако нельзя не отметить особый характер медицинских услуг, отличающий их от прочих услуг сервисной сферы (что не может не учитываться в социальном предпринимательстве). Современные ученые [6,7] определяют специфику таких услуг как социально значимых экономических благ следующим образом: наличие определенной информационной асимметрии в отношениях между поставщиком и потребителем медицинских услуг (значительная часть потребителей не обладают должным объемом информации, который дал бы им возможность выбрать оптимальным образом медицинскую организацию и конкретного специалиста); наличие ограниченной рациональности потребителя в отношении как объема необходимых медицинских услуг, так и их стоимости (если потребитель не является медицинским работником и не имеет специальных знаний в вопросах диагностики и лечения имеющихся у него заболеваний, то он не в состоянии в полной мере оценить обоснованность, необходимость и достаточность предлагаемых ему медицинских услуг); отсутствие гарантированного результата (очевидно, что многие медицинские услуги не могут дать гарантированного избавления от заболевания, не только виду непостоянства качества, свойственного любому виду услуг, но и от индивидуальных особенностей потребителя, степени тяжести его заболевания и объективных возможностей излечения – например, паллиативная помощь).

В этой связи можно прогнозировать наличие определенного барьера недоверия населения к социальным предприятиям, предлагающим медицинские услуги по лечению заболеваний. Не редким является мнение обывателей о том, что развитие частной медицины (в том числе – и социального предпринимательства) – следствие «погоны за прибылью» врачей и сотрудников медицинских организаций. Тенденция снижения доступности медицинских услуг, накладываясь на указанную проблематику, формирует феномен массовизации процессов самолечения. Согласно Комплексному обследованию условий жизни населения, проведенному Федеральной службой государственной статистики, каждый третий опрошенный (33%) предпочел не обращаться за медицинской помощью при наличии такой потребности. Из них 29% – по причине недоверия к качеству работы медицинской организации, но гораздо больший процент – 52,9% – ввиду предпочтительного самостоятельного лечения [3]. Кроме того, подчеркнем, что не всякий вид

предпринимательства в здравоохранении является социальным. Как уже было отмечено, социальное предпринимательство четко связано с социально уязвимыми группами граждан (либо они сами участвуют в производстве благ, либо производимые блага предназначаются данной категории населения). Соответственно, нельзя относить к социальному предпринимательству большую часть деятельности не только пластических хирургов и косметологов, но и в целом классических услуг медицинских организаций. Вместе с тем, на наш взгляд, существует достаточно крупный и актуальный блок вопросов здравоохранения, где весьма перспективно присутствие социального предпринимательства – это информационно-образовательная и социально-экономическая компоненты системы укрепления здоровья населения. В рамках информационно-образовательной компоненты в первую очередь объектом внимания социального предпринимательства может являться деятельность по развитию медицинской профилактической грамотности населения. Медицинская профилактическая грамотность, по нашему мнению, – это совокупность знаний и компетенций в сфере профилактической медицины, позволяющая человеку принимать и осуществлять обоснованные решения по мониторингу и повышению уровня своего здоровья с учетом жизненных событий и экономических условий [4]. Иными словами, профилактически грамотный человек должен иметь набор знаний как о здоровом образе жизни, так и о показателях собственного здоровья – нормативных и реальных, их динамике, владеть навыками самостоятельного определения ряда показателей (например, измерение артериального давления), знать об организациях, работающих в сфере укрепления здоровья, их специфике, месторасположении, условиях оказания услуг и т.д. В данном направлении возможны такие варианты социального предпринимательства, как создание «школ здоровья», организация курсов по повышению уровня медицинской профилактической грамотности, разработка специальных информационных ресурсов (в том числе – мобильных приложений), содержащих полезную и актуальную информацию по соответствующей тематике. Причем, с одной стороны, в подобных социальных предприятиях могут работать граждане из социально уязвимых групп населения (инвалиды, пенсионеры, многодетные родители и т.д.), а с другой – сами проекты будут иметь целевой аудиторией такого рода группы населения. Особо отметим потенциальную возможность привлечения к этой деятельности людей со специальным медицинским образованием – например, пенсионеров из числа бывших врачей или студентов-медиков. Для них потребуются более короткое обучение содержательным аспектам информационно-образовательной деятельности ввиду наличия компетенций в области медицинской грамотности. В рамках же социально-экономической компоненты системы укрепления здоровья населения интерес представляют социальные предприятия, оказывающие оздоровительные услуги: санаторно-курортный отдых, спортивный и медицинский туризм, услуги бассейнов, фитнес – и спортивных залов. И в данном случае также возможны два варианта социального предпринимательства – в первом случае граждане из социально уязвимых групп населения (СУГН) могут работать в числе сотрудников организации, во втором – предоставляемые услуги будут ориентированы на подобные группы населения. Основные виды социального предпринимательства в сфере укрепления здоровья населения представлены на рис. 2.

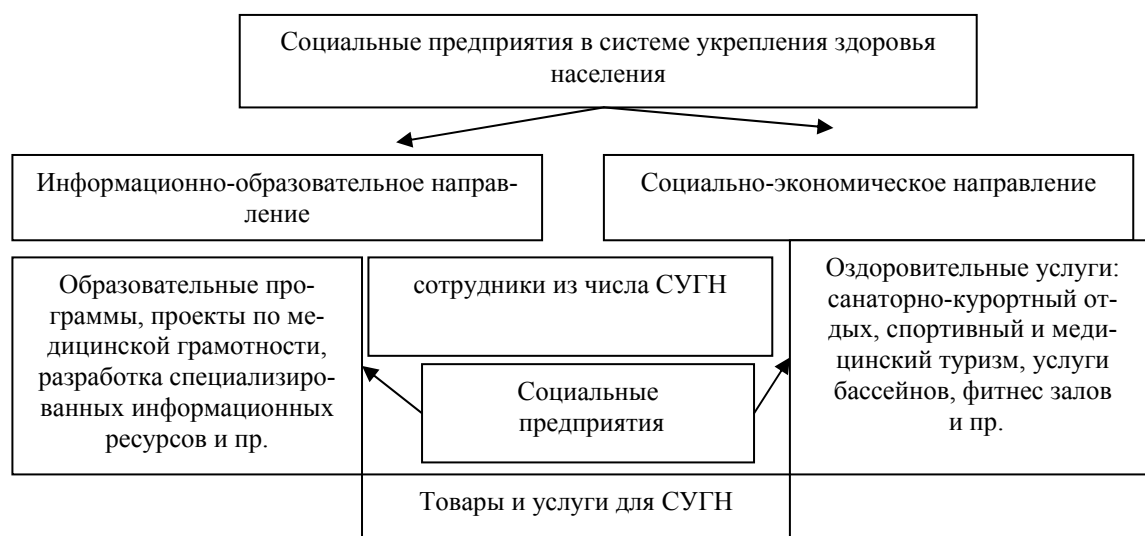


Рис. 2. Основные виды социального предпринимательства в сфере укрепления здоровья населения

На наш взгляд, содействие развитию описанных вариантов социального предпринимательства, в том числе – обеспечение дополнительного финансирования и популяризация их деятельности будет способствовать ускорению формирования действенной системы укрепления здоровья населения нашей страны как важнейшей составляющей деятельности по размножению человеческого капитала и потенциала России.

Литература

1. Проект ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части закрепления понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие»)»
2. Здравоохранение в России. 2017. М.: Росстат, 2017.
3. Комплексное обследование условий жизни населения / официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / http://www.gks.ru/free_doc/new_site/kouz/survey0/index.html.

- 4.Рожкова Е.В. Медицинская грамотность как инструмент повышения уровня здоровья населения // Социально-экономическая эффективность управления общественным здоровьем: философско-методологические основания: монография / под ред. Л.А. Тутова, Е.М. Разумовской, З.Р. Зиганшиной. - М.: ТЕИС,2018.
- 5.Рожкова Е.В. Развитие системы оздоровления населения России. Ульяновск: УлГУ, 2015.
- 6.Шейман И. М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. 2-е изд. М. : Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2008.
- 7.Hsiao W. Abnormal Economics in the Health Sector // Health Policy. 1995. № 32.

УДК 338.1

Д.А. Соломатин

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ТРАЕКТОРИЮ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

D.A. Solomatín

INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS ON INSTITUTIONAL TRAJECTORY OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Ключевые слова: научно-технический прогресс, институты, экономика, технологии, факторы роста, экономической рост, социальная динамика, наука.

Keywords: scientific and technical progress, institutions, economics, technology, growth factors, economic growth, social dynamics, science.

Современная человеческая цивилизация развивается (и, вероятно, продолжит развиваться) под влиянием двух основных детерминант: научно-технической (технологической) и институциональной. Взаимообразное влияние этих детерминант друг на друга (и в целом на экономический рост) может быть как позитивным, так и негативным, но следует отметить, что вне зависимости от институциональных установок наука и технологии продолжают свое развитие даже в том случае, когда нормы, правила и организации, определяющие регулярность поведения людей, создают реальные, либо мнимые барьеры для научно-технического прогресса, и мировая история демонстрирует множество таких примеров:

– в примитивной общественно-экономической формации наука еще не существовала (ее заменяли верования), но технологии развивались (охота, собирательство, поддержание огня, хранение и переработка запасов пищи). Верования определяют регулярность поведения, технологии определяют темпы социальной и экономической динамики. Но поскольку верования укореняли примитивность во внутриплеменных и межплеменных отношениях, этап первобытной дикости был самым длительным, но сохранявшим социальное и экономическое равенство;

– накопление первобытным человеком знаний, умений и навыков привело к появлению новых технологий (обработка почвы, земледелие, скотоводство), одновременно трансформировавших общественный и экономический тренд (социальная иерархия, частная собственность), что в свою очередь привело к реформированию верований в определенные религиозные догматы. Необходимость фиксации прав на частную собственность и унификации взаимодействия индивидов в новой социальной иерархии, законность которой в том числе определялась религиозными нормами, способствовало появлению письменности. Эволюционный отказ от равенства обусловил переход от этапа дикости к этапу варварства, и сформировал прообраз современной цивилизации (социальные неравенства, неравномерность распределения прав и обязанностей в обществе, ограниченность благ и экономическое доминирование индивидов, обладающих частной собственностью);

– начальная фаза развития современной цивилизации (от установления рабовладельческой общественно-экономической формации до феодализма), связанная с изменением качества и структуры социальных связей, способствовала развитию научной мысли (стоит вспомнить труды ученых Древнего мира), носившей как прикладной (практикоориентированный), так и фундаментальный (метафизический) характер. Однако период развития науки и технологий сменился периодом средневековой стагнации, и в этот период имела место и социальная, и экономическая динамика, религиозные институты жестко определяли границы научной (преимущественно теологической) мысли и технико-технологического прогресса (преобладание технологий, ориентированных на ведение наступательных и поддержание оборонительных военных действий);

– эпоха Ренессанса сопровождалась очередной общественно-экономической и геополитической трансформацией. Новая институциональность снизила барьеры для научно-технического прогресса. Одновременно с этим научные достижения и технологические изыскания создавали предпосылки для масштабных изменений в социальном взаимодействии, и это в свою очередь способствовало повышению доступности благ, сокращению экономической и социальной дискриминации.

Это в конечном итоге следует рассматривать в качестве широкой совокупности причин, приведшей к первой промышленной революции, от начала которой и следует анализировать слияние научно-технического прогресса на институциональную траекторию развития страны, поскольку до первой промышленной революции развитие национальных экономик было примерно равным.

Существует два диаметрально противоположных взгляда на научно-технический прогресс, который обусловил изменения в российском обществе и в экономике на рубеже XVIII-XIX веков [3,6,9]:

1. С одной стороны, научно-технический прогресс этого периода принято связывать с революционной ролью Петра I, и все имевшие место позитивные изменения рассматриваются как его персональная и прямая заслуга.
2. С другой точки зрения принято считать, что Россия в начале XVIII века была, безусловно, отсталой в научно-технологическом и социально-экономическом плане страной, поэтому преимущественно заимствовала опыт и знания за рубежом, ничего при этом не создавая своего.

По мнению автора, и в первом, и во втором случае тенденции и детерминанты социально-экономического развития, а также научно-технического прогресса в России на рубеже XVII и XVIII века чрезмерно радикализированы. Поэтому следует согласиться и с тем, что Петр I институционально реформировал российский общественно-экономический уклад, что в том числе было связано с теми революционными изменениями в науке и технологиях, которые позволили совершить прорыв из средневековой стагнации. Но также стоит согласиться и с тем, что научно-технический задел, необходимый для революционных преобразований в государстве российском в XVIII веке, был заимствован преимущественно за рубежом. Но этот опыт и эти знания не могли быть реализованы на практике без проведения секуляризации во всех сферах общества и экономики, в чем, несомненно, основная заслуга Петра I, поскольку в допетровскую эпоху, несмотря на значительный прогресс в области книгопечатания, в России практически не имелось светской научной и публицистической литературы, а образование было преимущественно церковным (монастырским). Поэтому созданная по указу Петра I в 1701 г. школа математических и навигацких наук принципиально не имела в своих учебных планах теологических (религиозных) дисциплин [1,2,14,16].

Заимствованные Петром I знания и технологии позволили одновременно повысить обороноспособность российской армии (это открыло новые торговые пути), и создать рентаформирующий сектор в экономике (горнорудное дело, которое обеспечило развитие провинциальных территорий). С институциональной точки зрения российская экономика в период правления Петра I перешла с феодального на иные государственные методы управления (экономический протекционизм и автаркия), что выразилось в росте государственных доходов с 1,5 млн до 8,5 млн р. (за первую треть XVIII века) [21,22]. Но одновременно с этим научно-технический прогресс, обеспечивший институциональный прорыв в российской экономике в эпоху правления Петра I, практически не повлиял на социальную структуру страны. Более того, были усилены меры закрепления крестьян за поместьями или мануфактурами, разрешено принудительное привлечение к труду вольнонаемного населения, создана система предельного контроля над торгово-промышленным сектором (что не снизило, но, напротив, стимулировало коррупцию [12]).

Кроме этого стоит отметить, что отставание России от Европы в науке и технологиях обусловило и сохранило отставание в развитии экономики – в Англии сформировались предпосылки для перехода от ручного труда к машинному, в России к середине XVIII века было создано порядка 200 мануфактур, которые функционировали за счет принудительного ручного труда, что не позволяло интенсифицировать и развивать национальное производство необходимой продукции. Именно для таких экстенсивно производящих мануфактур и были разработаны меры протекционистской защиты. Этими мерами могли воспользоваться только те предприниматели, которые осуществляли свою деятельность в отраслях, где были сильны позиции государства. Ремесленное и мелкое торговое дело, которое активно развивалось в Европе, в России XVIII века развивалось слабо.

Петр I не интересовался способностью вольного населения к предпринимательству, его дочь Елизавета полностью передала управление экономикой П. Шувалову (но нужно отметить, что последний существенно снизил налоговую нагрузку на промышленников и предпринимателей). Поэтому к началу правления Екатерины II переход от феодального к капиталистическому укладу хозяйствования (как это получилось в Англии, Франции, Голландии), так и не был завершен. Поддержка Елизаветой I и Екатериной II образовательной сферы позволила сформировать пул русских ученых, но фактически большая часть научных знаний и исследований, как и прежде, заимствовалась из Европы. Несомненно, заслуга Екатерины II (с точки зрения развития экономики) состояла в поддержке малого предпринимательства, но это была вынужденная мера, в том числе обусловленная не только просвещенностью императрицы в философских науках (что, несомненно, позволяло ей шире смотреть на общественные и экономические процессы), но и страхом перед массовым социальным протестом, к которому привело институциональное устройство российской экономики, созданное Петром I.

Итак, если в первой половине XVIII века экономика России под влиянием научно-технического прогресса была преобразована из феодально-раздробленной в централизованную протекционистскую, то к концу XVIII века (также под влиянием научно-технического и научно-образовательного прогресса) экономика с институциональной точки зрения развивалась как вынужденно либеральная. Сохранившийся же разрыв (научный и образовательный) с Западом, а также сохранение института абсолютной монархии и института крепостничества привело к существенному экономическому отставанию России, несмотря на то, что ее потенциал (территориальный, социальный, экономический) возрастал [16]. Англия же (как передовая научная и промышленная держава) опережала в экономическом росте Российскую империю в XVIII веке, в том числе и за счет того, что науки способствовали развитию частноправовых отношений. В России по-прежнему сохранялся патриархально-аграрный уклад. Соответственно, в Англии имел место прирост национального благосостояния на душу населения, в России в этом плане прослеживалась стагнация. К началу XIX века Россия сохраняла аграрные позиции на мировых рынках, западноевропейские страны уже были индустриальными (либо аграрно-индустриальными).

При этом капиталистический уклад хозяйствования на Западе (в отличие от поместно-патриархального в России) получил новый импульс развития за счет развития института частной собственности и формирования корпоративного сегмента. Корпорации стали возможны за счет кооперации промышленников и предпринимателей, которые создавали юридические лица, обладающие имущественными правами на активы. В России даже в очень крупных предприятиях доминировала организационно-правовая форма, говоря современным языком, – индивидуальное предпринимательство. По историческим свидетельствам в большинстве российских предприятий в XIX механизация труда и электроснабжение было редкостью, не говоря уже о социально-бытовом секторе [4,9,11]. Поэтому ручной труд сохранялся практически во всех производственных сферах, в том числе в горнорудной промышленности и в сельском хозяйстве (две основные отрасли, формировавшие национальное благосостояние). Проблема переноса опыта западноевропейских стран состояла еще и в том, что последние ограничивали вывоз технологий и оборудования за рубеж [5].

Если обратиться к историческим трудам апологетов марксизма, то можно отметить, что практически все они сходились во мнении – ограничение доступа к технологиям, ограниченное развитие естественных и математических

наук, неспособность создавать высокотехнологичное (для того времени) оборудование (машины и станки) привело к тому, что экономически и социально Россия развивалась с "чрезвычайной медленностью" [11]. Апологеты марксизма видели основную причину в сохранении института абсолютной монархии и крепостного права. С этим трудно не согласиться, но не стоит забывать о том, что в России начала – первой половины XIX века доступность образования все также была селективной, а положение женщин в науке, обществе и государственном управлении – дискриминационным. Права же наемных рабочих не были институализированы, повсеместно применялся низкооплачиваемый женский и детский труд без каких-либо социальных гарантий. Фактически к середине XIX века институционально российская экономика регрессировала от вынужденно либеральной и открытой к автаркичной и протекционистской на фоне всех выше указанных обстоятельств. Не последнюю роль сыграло в этом секвестрование образовательных программ и программ поддержки научных исследований. Причины тому: реакционизм абсолютной монархии и запрет на либерализацию общественной, научной и экономической сферы, который продержался и формально, и неформально вплоть до революционных событий 1917 г. Но необходимость изменений во всех сферах жизни России к середине XIX века стала очевидной не только научному сообществу, но и широкой общественности. Так, Императорское Вольное Экономическое Общество, писавшее и в 1854 и в 1860 гг. о необходимости крестьянской реформы и слабой механизации сельского хозяйства (в отличие от Америки, где уже проходили выставки оборудования для повышения производительности аграрного сектора), в 1864 г., (т.е. через три года после крестьянской реформы) публикует заметки о том, что отмена крепостного права в корне реформировала социальную и экономическую составляющую сельскохозяйственной отрасли, в том числе за счет наделения правами крестьян (мужчин, но не женщин) и их стремления к повышению эффективности своих хозяйств за счет использования техники [17-19].

Однако, представляется правильным учесть мнение В. И. Ленина, а также Е.С. Варги, которые писали, что отмена крепостного права лишь через 10-15 лет принесла ощутимые экономические результаты, и кроме этого В.С. Варга подчеркивал, что если в промышленности все же случился переворот, и к концу XIX века скопированные, воссозданные и собственно разработанные технологии позволили частично механизировать труд рабочих на фабриках и заводах, электрифицировать рабочие места, то в сельском хозяйстве таких прорывов не было [4,11]. Этот тезис косвенно подтверждается и публикациями Императорского Вольного Экономического Общества от 1899 г., к которому приводятся данные о неконкурентоспособности российского сельского хозяйства в силу низкого уровня технического обеспечения и, собственно, невысокого качества производимой продукции [19].

К концу XIX века Россия продолжала сохранять статус аграрной державы, ее экономика с институциональной точки зрения была протекционистской и автаркичной, несмотря на то, что занимала лидирующие позиции на мировом рынке в поставках зерна и продукции черной металлургии. По мнению К. Аркадиуса, потери от протекционизма (в том числе и по причине того, что экономические науки практически не развивались, а таможенно-территориальная политика вследствие этого была непродуманной) более чем в два раза превышали доходы, собранные правительством Российской империи (ежегодно в последнем десятилетии XIX века доходы государственного бюджета составляли порядка 45-50 млн р., а потери от протекционизма – порядка 100-110 млн р.) [21].

Как отмечает в своих трудах М.Н. Дудин с соавторами, научно-технический и предпринимательский потенциал, который накопила Россия к революции 1917 г., так и не был использован имперским правительством [8]. Но была создана база (инфраструктурная и интеллектуальная) для ускоренной индустриализации в условиях новой индустриализации (Советская Россия). Однако следует уточнить, что [10,12,13]:

– во-первых, индустриализация была военно-гражданской, а, в сущности, предполагала создание по всей стране военно-гражданские промышленные комплексы, основное назначение которых состояло в производстве новых видов продукции для армии, авиации и флота;

– во-вторых, несмотря на то, что в имперской России имелся научно-технический задел для индустриализации, национального опыта для строительства крупных военно-гражданских промышленных объектов было недостаточно. Поэтому осуществлялся трансферт знаний и технологий из Америки и Германии (поставщиками были частно-предпринимательские зарубежные фирмы).

Иностранная научная, техническая и практико-технологическая помощь позволила к началу Второй Мировой войны создать военно-промышленные предприятия в районах добычи и переработки сырья и развить расположенную рядом с этими предприятиями социально-бытовую инфраструктуру для рабочих, служащих, органов власти на местах. Естественно, что любая частнопредпринимательская инициатива уже в первой трети XX века была полностью ликвидирована, замещена коллективистской (заимствованной из азиатской культуры) традицией, что породило форму государственного предпринимательства ("власть-собственность"), характерную для Средневековья в азиатских сообществах [7]. Экономический рост в период первых советских пятилеток был беспрецедентным (более 15% в год), что можно объяснить совокупностью факторов [4,13,20]:

– трансферт научных знаний и технологий из-за рубежа, параллельно при этом создавалась собственная научно-техническая и технологическая база;

– инвестиции в науку сопровождались развитием необходимой, в том числе социально-бытовой и культурной инфраструктуры (наукограды: Королев, Жуковский, Фрязина, Дзержинск);

– идеологизация общества и закрепление позиций тоталитарного государственного устройства с централизацией исполнительной власти, ослаблением законодательной и произволом судебной власти.

Социалистическая индустриализация обеспечила развитие территорий, удаленных от центральных регионов, победу в Великой Отечественной и во Второй Мировой войне. Но вместе с тем более чем на полвека вперед закрепила доминирование в экономике добывающей отрасли, тяжелого машиностроения (отрасль тяжелого машиностроения была в основном представлена военно-промышленным производством) и металлургии. Советская наука (довоенного и послевоенного периода) была ориентирована на развитие военно-промышленного, авиакосмического и ядерного комплекса, что было следствием тоталитарной коммунистической идеологии и социалистической государственности, запрещавшей частную собственность, частнопредпринимательскую инициативу, а новаторство было строго регла-

ментированным, поэтому никаких spin-off эффектов, а также конверсии научно-технических достижений из военно-промышленного сектора в гражданский не наблюдалось.

Социально-экономический застой, научно-техническое отставание от наиболее развитых западных стран, особо ярко проявившееся к середине 80-х гг. прошлого века, обусловило проведение реформ, а в дальнейшем – шоковый переход к рыночным отношениям, несмотря на то, что многие советские экономисты были против шоковых общественных и экономических реформ. В частности, академик Л.И. Абалкин указывал на необходимость градуального перехода от административной к рыночной системе хозяйствования [12]. Однако точка зрения Л.И. Абалкина и других советских экономистов не была принята в качестве научно обоснованной платформы институциональных трансформаций в обществе и в экономике (в ее реальном и финансовом секторе). Концепция шоковых экономических реформ, разработанная под руководством Е.Т. Гайдар и реализованная правительством президента Б.Н. Ельцина, первоначально воспринималась уже российским обществом позитивно, в том числе по причине демократизации, увеличения экспорта потребительских товаров, притока в страну инвестиций и технологий (в том числе стимулировавших создание новых рабочих мест). Но вместе с тем российская наука (в силу остаточного финансирования) стагнировала, прослеживался отток населения с высоким когнитивно-интеллектуальным потенциалом за рубеж, где экономические и социальные условия в большей степени способствовали реализации этого потенциала.

Кризисные тенденции в мировой экономике обострили противоречия во внутренней политике в конце 90-х годов прошлого века (в том числе и потому, что законодательная власть, контролируемая коммунистическим большинством в Госдуме, блокировала предложения исполнительной власти по преодолению кризиса внутри страны). Смена политического лидера совпала с ростом спроса на углеводородное сырье на мировых рынках (в период с 2000 по 2008 гг.). За этот же период национальный ВВП увеличился в 5,6 раз (в текущих ценах), а расходы федерального бюджета на науку в 9,3 раза. Но эти меры не способствовали институциональным преобразованиям в экономике, поскольку: за 10 лет (с 2000 по 2010 гг.) сформировалась ресурсная зависимость экономики государственного бюджета, полученные рентные сверхдоходы не были инвестированы в создание высокотехнологичных производств, которые бы смогли обеспечить инновационный прорыв; постоянно увеличивалась доля государственного сектора в экономике и сокращались возможности для реализации частнопредпринимательской инициативы; сложившаяся олигархическая форма власти не способствует социальному и экономическому прогрессу, что опосредует научно-техническую стагнацию.

Таким образом, к настоящему моменту исследования, несмотря на то, что все мировое сообщество признает достижения российских ученых в области гуманитарных, технических и исследовательских наук, влияние научно-технического прогресса на институциональное устройство российской экономики нельзя признать в достаточной степени позитивным. По данным Всемирного Экономического форума и Всемирного банка, технологическое развитие современной национальной экономики оценивается на уровне IV-V технологического уклада, в то время как страны OECD в большей степени используют технологии V и VI технологического уклада. Общее же научно-техническое отставание российской экономики от западноевропейской и североамериканской составляет от 30 до 50 лет. Ожидаемый в 2004-2015 гг. инновационный прорыв не произошел, следовательно, российская экономика второго десятилетия XXI века нуждается в градуальных изменениях, которые должны были быть реализованы в 80-90-х гг. XX века. Но в текущей ситуации все экономические реформы требуют научного обоснования на основе сценарирования дискретных структурных альтернатив.

Литература

1. Абалкин, Л.И. Радикальная реформа от концепции к практическим действиям // Вопросы экономики. 1990. № 1. С. 14-19.
2. Андреев, А. Российские университеты XVIII–первой половины XIX века в контексте университетской истории Европы. М.: Litres, 2017. 456 с.
3. Анисимов, Е. В. Петр I: рождение империи // Вопросы истории. 1989. № 7. С. 3-20.
4. Варга, Е.С. Начало общего кризиса капитализма. М.: Издательство URSS, 2018. 304 с.
5. Виргинский, В.С. Очерки истории науки и техники XVI – XIX веков. М.: Просвещение, 1984. 287 с.
6. Гайдар, Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. М.: Litres, 2018. 3500 с.
7. Горшков, М.К. Реформы в зеркале общественного мнения // Социологические исследования. 2011. № 10. С. 3-10.
8. Дудин, М.Н., Смирнов, В.П., Русакова, Е.П. Становление предпринимательства в России: исторические предпосылки и современность // Былые годы. 2017. Vol. 46, Iss. 4, pp. 1174-1183.
9. Зыгарь, М. Империя должна умереть. История русских революций в лицах. 1900-1917. М.: Альпина Паблишер, 2018. 910 с.
10. Лаппо, Г.М., Маркович, П.П. Наукограды России: вчерашние запретные и полузапретные города сегодняшние точки роста // Мир России. Социология. Этнология. 2008. Т. 17. № 1. С.20-49.
11. Ленин, В.И. Развитие капитализма в России. М.: Государственное издательство политической литературы, 1947. 584 с.
12. Нуреев, Р.М., Гретченко, А.И. Реформы и застой в советской экономике // Историко-экономические исследования. 2008. Т. 9. № 3. С.134-165.
13. Самохин, М.Ю. Экономическая история России. М.: Издательство "ГУ Высшая школа экономики", 2001. 405 с.
14. Стародубцев, М.П. Теория и практика российского воспитания и образования в XVIII веке // Известия российского государственного педагогического университета им. АИ Герцена. 2012. № 150. С.249-252.
15. Общественное мнение – 2017 (Ежегодник). М.: Левада-Центр, 2018. 244 с.
16. Тихомиров, М.Н. Российское государство XV-XVII веков. М.: Издательство Академии наук СССР, 1962. 542 с.
17. Труды Императорского Вольного Экономического общества. СПб: Типография Королева и Комп, 1854. 800 с.
18. Труды Императорского Вольного Экономического общества (выпуск 1, январь, том 1). СПб: Типография товарищества "Общественная польза", 1864. 103 с.
19. Труды Императорского Вольного Экономического общества (выпуск 1, январь – февраль). СПб: Типография товарищества В. Демакова, 1899. 232 с.
20. Хмельницкий, Д.С., Меерович, М.Г. Американские и немецкие архитекторы в борьбе за советскую индустриализацию // Вестник Евразии. 2006. № 1. С.92-124.
21. Arcadius, K. Governmental Policies and the Industrialization of Russia // The Journal of Economic History. 1967. No.27, P.4-18.
22. Mavor, J. An economic history of Russia. London: J.M. Dent & Sons Limited, 1925. 614 p.

СЦЕНИРОВАНИЕ ДИСКРЕТНЫХ СТРУКТУРНЫХ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

D.A. Solomatina

SCENE OF DISCRETE STRUCTURAL ALTERNATIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Ключевые слова: институты, экономический рост, наука, государство, экономика, предпринимательство, бизнес, дискретные альтернативы.

Keywords: institutions, economic growth, science, state, economy, entrepreneurship, business, discrete alternatives.

Российская экономика нуждается в институциональной модернизации, и этот факт уже воспринимается как аксиома, несмотря на то, что в рейтинге глобальной конкурентоспособности Россия занимает уже 38 место (десять лет назад это было 51 место, а в период мирового финансового кризиса Россия занимала 60 место), (рис. 1).

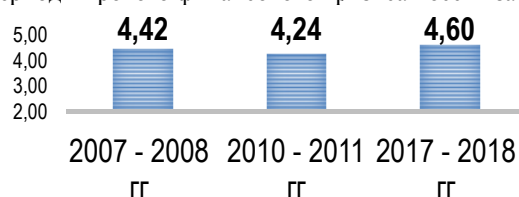


Рис. 1. Динамика положения России в Рейтинге глобальной конкурентоспособности [20]

Если же рассматривать более точные индикаторы (например, динамику валового национального дохода по методу Атласа, который нивелирует влияние волатильности национальной валюты), то можно отметить, что российская экономика, начиная с 2013 г., демонстрирует устойчивый спад. Напротив, экономика Китая в этом отношении стабильно повышает свои позиции (рис. 2).

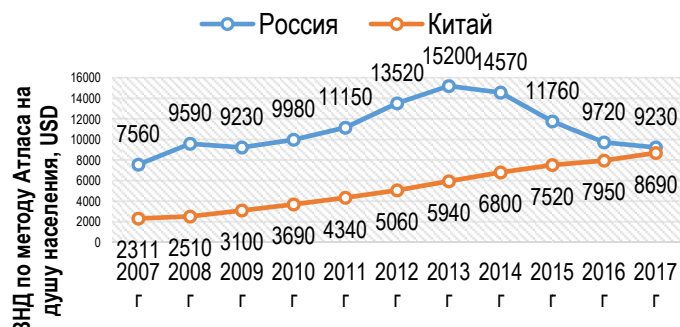


Рис. 2. Динамика валового национального дохода (Atlas method) в России и Китае за 2007-2017 гг. [19]

Очевидно, что уточненный экономический рост в Китае за последние 10 лет составлял порядка 14% в год, а в России – не более 2% в год за сопоставляемый период. Более того, если расширить период анализа, то можно отметить, что в 1990 г. средне- и высокотехнологичный экспорт из Китая составлял не более 30%, а из России – порядка 40% от объема внутреннего производства. Но уже к 2000 г. этот показатель по России снизился до 31,1%, а по Китаю увеличился до 45,5% и вплоть до 2011 г. Китай стабильно наращивал средне- и высокотехнологичный экспорт, а в России объем такого экспорта сокращался. Определенный прогресс был достигнут в 2015 г., но уже в 2016 г. опять прослеживался спад (рис. 3).

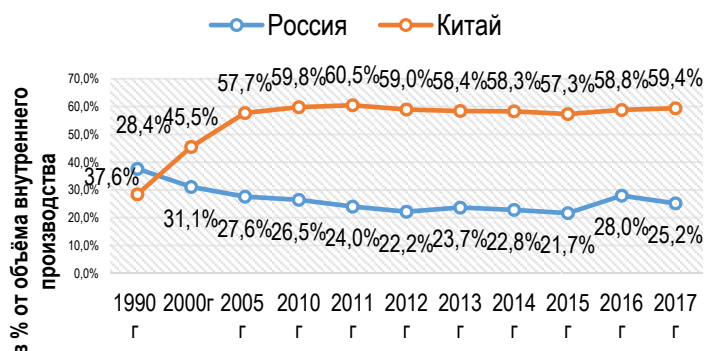


Рис. 3. Динамика удельного веса средне- и высокотехнологичного экспорта из России и Китая [19]

Фактически, имея равные стартовые позиции, развитие российской и китайской экономики пошло различными путями:

- российская экономика стала ресурсозависимой и практически не использовала технологический и предпринимательский потенциал;
- китайская экономика, обладая практически единственным конкурентным ресурсом (дешевая рабочая сила), использовала политику инвестиционной открытости и заимствования (отметим, что не всегда легитимного) технологий.

Безусловно, стоит согласиться с тем, что экономика Китая испытывает кризис перепроизводства, что может привести к замедлению темпов роста [5,6]. Но одновременно с этим российская экономика вряд ли сможет продемонстрировать существенный инновационно-технологический прорыв, о котором много говорилось в первом десятилетии XXI века [3,12,13].

Реализованные к настоящему моменту программы развития в различных отраслях и сферах национальной экономики (в том числе в таких программах нередко использовались меры протекционистского характера) не дали сколько-нибудь значимых результатов.

Так, например, программа развития предпринимательства среди молодежи, которая реализовалась с 2009 г. (а с 2013 г. передана на реализацию в конкретных регионах), декларирует создание 8 тыс. новых рабочих мест и 3,5 тыс. новых предприятий [16]. Действительно, с 2009 по 2013 гг. коэффициент рождаемости организаций показал прирост с 88,7 единиц на 1 тыс. уже зарегистрированных организаций, но за этот же период коэффициент ликвидации организаций увеличился с 42,0 до 87,3 единиц на 1 тыс., соответственно, жизнеспособность вновь созданных предприятий минимальная и при сокращении государственной поддержки стремится к нулю (рис. 4).

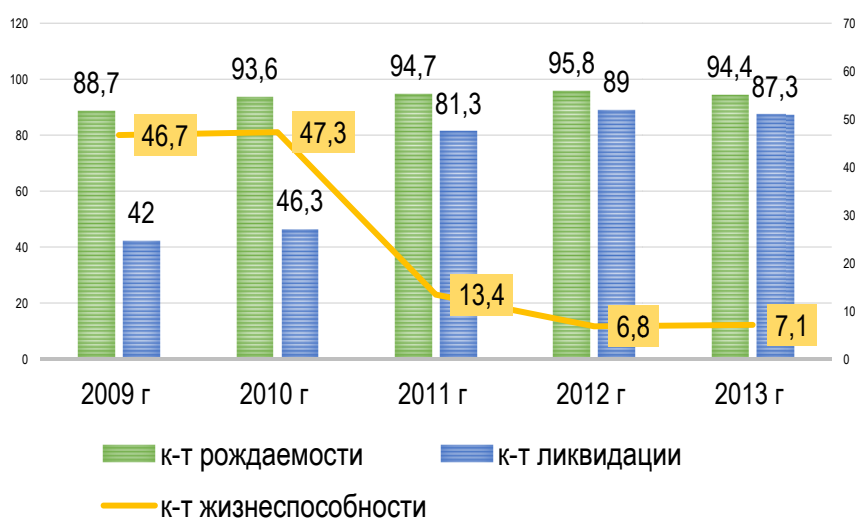


Рис. 4. Показатели, характеризующие бизнес-демографию в России за 2009-2013 гг. [14]

Так же в период с 2014 по 2020 гг. включительно реализуется Федеральная целевая программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России". По итогам 2017 г. целевой индикатор "число патентных заявок, поданных по результатам исследований и разработок" достиг своего ожидаемого результата (545 заявок в год) [17]. Но данные Всемирной организации интеллектуальной собственности за последние 10 лет свидетельствуют, что количество выданных патентных заявок было максимальным до начала реализации программы. При этом на начало 2012 г. был практически достигнут паритет в этом вопросе с Китаем (но причина была не в технологическом прорыве, а в исках по защите интеллектуальной собственности, накопленных Китаем к этому моменту, с начала 2013 г. разрыв постоянно увеличивается), (рис. 5).



Рис. 5. Динамика регистрации патентов представителями России и Китая в WIPO (тыс. единиц на начало каждого года) [18]

Следует отметить, что Россия опережает Китай по объему выплат за использование интеллектуальной собственности в расчете на душу населения (41,4 долл. США у России и 20,7 долл. США у Китая). Однако и российская и китайская экономики совокупно отстают от американской по этому показателю, где плата за использование интеллектуальной собственности в расчете на душу населения составляет 118,5 долл. (все данные приведены по состоянию на конец 2017 г., рассчитано автором с использованием источника [19]).

Таким образом, становится очевидным, что российская экономика имеет меньший уровень технологизации и интеллектуализации, нежели экономика Китая, либо США и других западноевропейских стран. В то же время технологическая и интеллектуальная составляющая есть две ключевые детерминанты экономического роста. Следовательно, необходима структурная перестройка экономики, которая может быть реализована благодаря использованию метода дискретных альтернатив, и включает в себя [9]: изменение набора (или комплекса) правил и норм, регламентирующих (регулирующих) – экономическую и деловую активность населения; изменение соотношения формальных и неформальных институтов, регулирующих общество и экономику в целом (и в частности сферу исследований и разработок, сферу предпринимательства, сферу государственного и муниципального управления и т.д.); совершенствование (обновлении или модернизации) механизмов, обеспечивающих соблюдение формальных и неформальных норм, правил (их совокупности, либо отдельных институтов).

Соответственно, на данном этапе мы можем говорить о том, что институциональные преобразования экономики имеют три сценарные дискретные альтернативы структурного характера: альтернатива трансформации количества формальных и неформальных институтов в качестве их влияния на экономические процессы; конструктивная альтернатива, состоящая в сокращении силы негативного влияния неформальных институтов; альтернатива конвергенций механизмов, обеспечивающих функционирование формальных и неформальных институтов.

В рамках первой сценарной альтернативы необходимо, чтобы совокупность действующих формальных, а также неформальных институтов не оказывала, во-первых, дерегулирующего воздействия на экономические процессы. И, во-вторых, необходимо, чтобы совокупность указанных институтов создавала стимулы для качественных позитивных изменений в экономике. Как показано в трудах А. Аузана и В. Тамбовцева для динамически устойчивого развития экономики (и, безусловно, общества) необходимо, чтобы институциональные реформы дополнялись инвестициями, и наоборот (приток инвестиций должен сопровождаться институциональными изменениями в экономике) [1,8]. Иными словами, необходимо, чтобы стимулы и ограничения и в экономике (а также в любых других сферах) были взаимно уравновешены. В российской экономике по различным оценкам на одну стимулирующую норму (имеются в виду формальные институты) приходится от двух до пяти ограничивающих (либо запретительных) норм. Потому влияние неформальных институтов в экономике России весьма высокое, что в том числе выражается в несоблюдении финансово-налоговой дисциплины как среди предпринимателей (и наемных руководителей), так и среди населения [10,15]. Наиболее развитые страны обеспечивают свой экономический рост не за счет ограничивающих, но за счет стимулирующих формальных норм, которые: вытесняют деструктивные неформальные институты (либо сводят их влияние к минимуму); повышают производительность экономики за счет интенсивных факторов (технологизация и интеллектуализация труда). В России последние законодательные инициативы (в частности, перевод основной массы самозанятых из теневого сектора в легитимное поле) направлены на повышение интенсивности экономических процессов. Но с другой стороны, наличие коррупциогенных лагун в законодательстве и большой государственный сектор в экономике могут негативно повлиять на реализацию законодательных инициатив на практике, что будет стимулировать расширение теневого сектора в экономике и сокращении налоговых доходов бюджетов всех уровней. Следовательно, наряду с оптимизацией формальных институтов (снижение уровня их дестимулирующего влияния на экономические процессы), необходимо реформирование институтов государственного и муниципального управления. В частности, институт муниципального управления нуждается в расширении полномочий, а институт государственного (федерального) управления в сокращении уровня централизации при принятии решений [2]. Таким образом, из первой сценарной альтернативы логически вытекает вторая – сокращение силы негативного влияния неформальных институтов. Но вторая сценарная альтернатива, по нашему мнению, наиболее сложно реализуема и проблема состоит в том, что население страны должно быть не только экономически активным, но и ответственным (и с точки зрения общественных, и с точки зрения экономических отношений). Как показывают социологические опросы Левада-центра, доля населения страны, которой удалось использовать новые возможности и легитимно добиться большего, практически не меняется с 2001 г., но доля населения, которая использует лакуны и пробелы в формальных нормах и правилах для того, чтобы обеспечить себе нормальный уровень благосостояния, показывает тенденции к росту и остается стабильно высокой (порядка 1/3 респондентов) [10].

При этом 50% респондентов Левада-центра уверены, что государство должно обеспечивать нормальный уровень благосостояния всем гражданам, и это в полной мере согласуется со ст. 7 Конституции, где Россия провозглашается социальным государством. Однако чувство гордости за достижения российской науки, образования, здравоохранения и экономические успехи испытывает всего лишь от 10% до 14% респондентов. И почти столько же респондентов (т.е. 14%) считают постыдной устоявшуюся в обществе инертность и лень. Примечательно, что в 2008 г. удельный вес таких ответов респондентов составлял 27%, это указывает на то, что функционирование деструктивных неформальных институтов (как в экономике, так и в публичном секторе управления) воспринимается как естественный ход событий, несмотря на то, что проблема в государственном управлении и коррупция во власти затотит все большее количество респондентов [10]. Широкое освещение прессой коррупционных уголовных дел приводит к тому, что население начинает испытывать диссонанс между официально декларируемой политикой в стране и фактическим положением дел в сфере государственного и муниципального управления (включая все ветви власти, а также менеджеров и служащих государственных корпораций). Именно поэтому финансовая (платежно-расчетная и налоговая) дисциплина экономических агентов (и физических, и юридических лиц) не является нормальной и содержит явные свидетельства уклонения. Таким образом, сценарная альтернатива, которая состоит в реконструкции тренда и силы влияния неформальных институтов, весьма сложно реализуема без конвергенции (сближения) формальных

и неформальных институтов, что потребует в свою очередь разработки специальных механизмов. Но важно понимать, что институциональные реформы, предполагающие конвергенцию формальных и неформальных норм и правил, могут не достигать намеченных целей, либо достигать их со значительными издержками и основная причина тому не соответствие общественно-политического, культурного или технологического ландшафта заявленным изменениям, которые весьма часто заимствованы из практики развития передовых стран [7]. Соответственно, третья сценарная альтернатива может быть реализована при следующих условиях: уважение к законодательным нормам; толерантность и отсутствие ксенофобии; преобладание рационального в поведении экономических агентов; низкий уровень подверженности населения политическим манипуляциям.

Эту совокупность условий В.М. Полтерович относит к гражданской культуре [7], которая (как очевидно из выше приведенных данных) в российском обществе развита пока еще очень слабо. Следовательно, для того, чтобы происходила конвергенция формальных и неформальных институтов, важна последовательность реформ, т.е. эволюция преобразований начальных форм гражданской культуры в желаемые с созданием промежуточных институтов [6,7]. Механизм конвергенции формальных и неформальных институтов с созданием их промежуточных форм: во-первых, обеспечивает сдвиг от "ценностей выживания" к "ценностям самовыражения" (следовательно, уровень социальной и экономической ответственности населения увеличивается); во-вторых, ускоряет социальную и экономическую динамику, что выражается в росте доверия населения публичной власти, институтам реального и финансового сектора экономики; в-третьих, стимулирует экономически активное население к повышению производительности труда (как наемного, так и предпринимательского за счет эффектов от сдвига ценностей шкалы гражданской культуры).

В работе В. М. Полтеровича [7] приводится анализ широкого массива публикаций, которые исследовали аспекты формирования гражданской культуры в процессе социально-экономической демократизации. Накопленный объем данных свидетельствует о том, что, с одной стороны, шоковая смена общественного, государственного и экономического устройства страны оптимальна тем, что нет необходимости создания промежуточных институтов, а если шоковые реформы успешны, то это способствует стабильному закреплению вновь созданного комплекса формальных и неформальных норм, правил. Но, с другой стороны, если реформы не имеют положительного влияния на социально-экономическое развитие, то возможен возврат от демократии к автократии, а в экономике от либерализации к протекционизму, что в целом характерно для российской действительности текущего момента. Более того, российское общество и российская экономика уже прошли через фазу шоковых реформ в 90-х гг. XX века. Следовательно, необходимо градуальное институциональное реформирование и общественного, и экономического устройства России. Иными словами, целесообразней будет интеграция трех сценарных альтернатив, в рамках которой необходимо реализовывать встречные институциональные реформы – от сферы государственного управления к формированию гражданской культуры и от новой гражданской культуры к новому качеству общественно-политического и экономического взаимодействия, что в средне- и долгосрочной перспективе будет обеспечивать рост национального благосостояния.

Литература

1. Аузан, А., Тамбовцев, В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 28-49.
2. Капогузов, Е.А. Реформы государственного управления: структурные альтернативы // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 4. С.27-33.
3. Кузык, Б.Н., Яковец, Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, 2005. 624 с.
4. Логинов, Е.Л., Логинова, В.Е. Финансово-экономический кризис в Китае: необходимость смены стратегической модели развития китайской экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 46 (280). С.28-36.
5. Мосяков, Д.В. Страны Востока и кризис современной модели глобализации // Полис. Политические исследования. 2015. Т. 6. № 6. С. 29-34.
6. Полтерович, В.М. Элементы теории реформ. М.: Издательство "Экономика", 2007. 446 с.
7. Полтерович, В.М. Институциональные реформы и гражданская культура // Историческая и социально-образовательная мысль. 2016. Т. 8. № 2-2. С.225-239.
8. Тамбовцев, В. Программы развития: к методологии разработки // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 96-110.
9. Шаститко, А.Е. Дискретные структурные альтернативы: методы сравнения и следствия для экономической политики // Научные исследования экономического факультета МГУ. Электронный журнал. 2009. Т. 1. № 2. С. 1-17.
10. Общественное мнение – 2017 (Ежегодник). М.: Левада-Центр, 2018. 244 с.
10. Connolly, R. The structure of Russian industrial exports in comparative perspective // Eurasian Geography and Economics. 2008. Vol. 49. no 5. pp. 586-603.
11. Klochikhin, E.A. Russia's innovation policy: Stubborn path-dependencies and new approaches // Research Policy. 2012. Vol. 41. no 9. pp. 1620-1630.
12. Mau, V. Russia's economic policy in 2015–2016: the imperative of structural reform // Post-Soviet Affairs. 2017. Vol. 33. no 1. pp. 63-83.
13. Институциональные преобразования в экономике. Федеральная служба государственной статистики (2018). URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (дата обращения 26.10.2018).
14. Россия вошла в пятерку стран с крупнейшей теневой экономикой (30.07.2017). РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bfb> (дата обращения 17.10.2018).
15. "Ты предприниматель". Российский центр содействия молодежному предпринимательству (2018). URL: <http://роспредприниматель.рф/program> (дата обращения 26.10.2018).
16. Федеральная целевая программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 - 2020 годы". Федеральные целевые программы России (2018). URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2014/414/> (дата обращения 27.10.2018).
17. Country profile. World Intellectual Property Organization (2018). URL: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/ (дата обращения 27.10.2018).
18. Data. By Indicator. World Bank (2018). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?locations=CN&view=chart> (дата обращения 25.10.2018).
19. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum (2018). URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/> (дата обращения 25.10.2018).

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

TO THE QUESTION ON IMPROVEMENT OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ключевые слова: финансы, бюджет, финансовый контроль, текущий контроль, предварительный контроль, принципы контроля, финансовая дисциплина, ответственность.

Keywords: finance, budget, financial control, current control, preliminary control, principles of financial control, financial discipline, responsibility.

Современный этап развития Российской Федерации характеризуется тенденциями укрепления государственной власти по вертикали, увеличением роли государства в системе управления экономикой и финансовыми отношениями, усилением борьбы с коррупцией и правонарушениями в экономической и финансовой сферах. В этой связи объективно возрастает роль и значение государственного финансового контроля как важнейшего метода государственного управления, усиливается необходимость реформирования действующей системы контроля и реализации научных основ системы общегосударственного финансового контроля. На первоначальном этапе рыночных преобразований в сфере государственного финансового контроля, можно сделать вывод, многие вопросы не получили необходимого научного и методического обоснования. Был частично ликвидирован ведомственный контроль, особое внимание перестало уделяться организации внутреннего контроля в государственных учреждениях. Ликвидирована такая форма общественного контроля за использованием передаваемых в управление органам власти разных уровней финансовых и материальных ресурсов, какой являлся народный контроль. (Если не считать набирающее силу общественное движение «Общероссийский народный фронт» под патронажем Президента РФ В.В. Путина). Финансовый контроль классифицируется на несколько видов, в зависимости от субъектов, осуществляющих контроль (рис. 1).

Государственные и муниципальные органы контроля	Независимые органы контроля
Главное контрольное управление Президента РФ (частично)	Аудиторский контроль
Счетная палата РФ	Ведомственный (внутриведомственный) контроль
Министерство финансов РФ	Внутрихозяйственный (внутренний) контроль
<ul style="list-style-type: none"> • Федеральное казначейство • Федеральная налоговая служба России • Федеральная таможенная служба РФ 	
Федеральная служба по финансовому мониторингу	
Центральный банк РФ (частично)	Гражданский (общественный, народный) контроль
Государственные внебюджетные фонды РФ (проводят ведомственный контроль)	
Региональные и муниципальные органы финансового контроля	

Рис. 1. Органы финансового контроля в РФ (составлен авторами)

В субъектах РФ функционируют территориальные подразделения федеральных органов государственного, муниципального и регионального финансового контроля РФ (рис. 2).

Структурные подразделения федеральных органов финансового контроля по РД	Республиканские и муниципальные органы финансового контроля РД
Управление ФНС России по РД	Министерство финансов РД
Управление Федерального Казначейства по РД	Счетная палата РД
Дагестанская таможня Северо-Кавказского таможенного управления Федеральной таможенной службы РФ	Служба государственного финансового контроля РД
Отделение Пенсионного фонда РФ по РД	Территориальный фонд обязательного медицинского страхования РД
Региональное отделение Фонда социального страхования по РД	Муниципальные органы финансового контроля (Контрольно-счетные палаты)

Рис. 2. Органы государственного и муниципального финансового контроля в Республике Дагестан (составлен авторами)

В пункте 1 статьи 26 закона Республики Дагестан «О бюджетном процессе и межбюджетных отношениях в Республике Дагестан» от 10 марта 2015 г. № 18 указаны органы государственного финансового контроля:

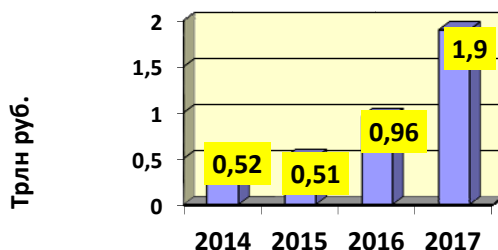
- счетная палата Республики Дагестан;
- министерство финансов Республики Дагестан;
- служба государственного финансового контроля Республики Дагестан [1].

Служба государственного финансового контроля Республики Дагестан образована Указом Президента РД от 7 июня 2013 г. № 180 и наделена функциями финансово-бюджетного контроля и контроля за соблюдением законодательства в области осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд. За период своей

деятельности она показала высокую эффективность своей работы. В то же время возникает небезосновательный вопрос: в условиях хронически высокой дотационности республиканского бюджета РД (например, общий объем доходов бюджета на 2019 г. запланирован в сумме 121 342 751,1 тыс. р., в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета, в сумме 94 739 016,9 тыс. р., что составляет 78,07% [2]) была ли целесообразность в создании независимого от федерального Центра органа контроля, находящегося в ведении Главы Республики Дагестан, когда целевое и эффективное использование указанных безвозмездных поступлений (федеральных средств) подлежат обязательному контролю со стороны федеральных органов финансового контроля (в первую очередь Управления Федерального казначейства по РД)?

Нам кажется, Служба государственного финансового контроля Республики Дагестан, созданная бывшим Главой (тогда Президентом) РД Абдулатиповым Р.Г., имеет больше политического контекста, нежели финансово-экономического: новый руководитель тогда нуждался в усилении своей власти и Служба, как важнейший инструмент управления, как раз служила этой цели. В этой связи новому руководству РД нужно принимать взвешенное решение в отношении указанной Службы, усилив при этом эффективность работы парламентского органа контроля – Счетной палаты РД и оказывая всемерную поддержку в деятельности федеральных органов государственного финансового контроля РФ на территории республики. Основы государственного (муниципального) финансового контроля в РФ регулируются Бюджетным кодексом РФ (глава 26). В Кодексе указана цель контроля – «обеспечение соблюдения бюджетного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения» [4]. Здесь возникает резонный вопрос: почему законодатели ограничили (сузили) цель контроля, ведь раздел и глава БК РФ посвящены государственному (муниципальному) финансовому контролю, включающий в себя, в том числе, очень важный вид контроля – налоговый? Кроме того, нам не понятна логика «корректировщиков» основного нормативного акта по бюджетной системе РФ в связи исключением с 2013 г. из состава видов государственного (муниципального) финансового контроля текущего контроля, который, на наш взгляд, является основным видом контроля, осуществляемым в процессе исполнения бюджетов. Предварительный же контроль осуществляется на стадии планирования бюджетных параметров, составления и рассмотрения проектов бюджетов, смет бюджетных учреждений. Ведь не секрет, что очень часто недобросовестные руководители властных структур «проталкивают», «закладывают» за определенный откат свои личные интересы в виде «жизненно важных» инвестиционных программ социально-экономического развития территорий с завышенной сметной стоимостью в проекты бюджетов на стадии их составления. Однако в соответствии с БК РФ (п. 4 ст. 265) промежуточный контроль совершается в целях уведомления и пресечения бюджетных нарушений в процессе реализации бюджетов бюджетной системы РФ [4]. Получается, что законодатели подменили текущий финансовый контроль предварительным контролем, исключив при этом последний из поля деятельности органов государственного (муниципального) финансового контроля.

Есть и другие противоречия и недостатки, которые допущены при разработке, принятии и дальнейшей корректировке главы 26 БК РФ. Так, на наш взгляд, в данной главе следовало отдельной статьей отразить руководящие принципы финансового контроля, принятые IX Конгрессом Международной ассоциации высших органов государственного финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 г. [5]. (Россия присоединилась к Лимской декларации в 1995 г. одновременно с вступлением в ИНТОСАИ). Это позволило бы укрепить методологическую базу государственного финансового контроля в РФ, корректировать цель и задачи контроля, обозначить четкую ориентацию при разработке концепций и программ в данной сфере управления государственными и муниципальными финансами. На настоящий момент работу органов государственного финансового контроля в РФ можно охарактеризовать как несколько разобщенную и несогласованную, с отсутствием четкой системы взаимодействия. Первоначально это связано с отсутствием целостной системы контроля над финансовыми потоками и использованием региональной и муниципальной собственности. Правомочия и статус органов контроля устанавливают множественные правовые акты, которые зачастую допускают параллелизм и повторяющиеся действия при исполнении соответствующих задач. Вполне логично, что подобная ситуация оказывает негативное влияние на развитие экономики и социальной сферы страны. Об эффективности работы органов государственного финансового контроля РФ и структуре финансовых правонарушений можно судить по данным контрольной деятельности Счетной палаты РФ. Так, Счетная палата РФ по итогам 2017 г. выявила более 6,5 тыс. нарушений на общую сумму 1,9 трлн р. При этом в 2016 г. СП обнаружила 3,9 тыс. нарушений на 965,8 млрд р. [6].

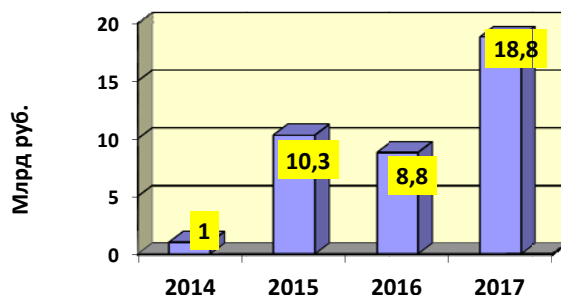


Источник: Составлен авторами по годовым отчетам Счетной палаты РФ за 2014-2017 гг. - <http://www.ach.gov.ru>

Рис. 3. Динамика выявленных Счетной палатой РФ нарушений в ходе осуществления внешнего государственного аудита (контроля) в 2014-2017 гг.

В 2017 г. самыми популярными нарушениями стали нарушения: связанные с осуществлением государственных закупок (2,3 тыс. на сумму более 118,7 млрд р.); связанные с формированием и исполнением бюджетов (более 2 тыс. на сумму около 600 млрд р.); связанные с составлением бюджетной отчетности и ведением бухучета (586 на сумму 813,5 млрд р.) [6].

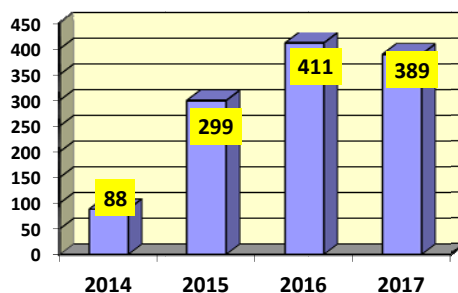
Деятельность Счетной палаты РФ помогла вернуть в бюджетную систему страны в 2017 г. 18,8 млрд р., в то время как по итогам 2016 г. сумма возврата составила 8,8 млрд р.



Источник: Составлен авторами по годовым отчетам Счетной палаты РФ за 2014-2017 гг. - <http://www.ach.gov.ru>

Рис. 4. Динамика возвращенных Счетной палатой РФ в бюджетную систему РФ денежных средств в ходе контрольных мероприятий в 2014-2017 гг.

Счетная палата страны принимает меры, которые направлены на ликвидацию нарушений федеральных законов и иных нормативно-правовых актов, которые затрагивают интересы государства. Согласно контрольным мероприятиям, проведенным за 2016 г. Минфину России и распорядителям средств федерального бюджета было направлено 376 представлений, 58 предписаний и 476 информационных писем. Президенту РФ было направлено 11 информационных писем, в Правительство РФ – 85 информационных писем. В 2017 г. инспекторы ведомства возбудили 389 дел об административных правонарушениях [6].



Источник: Составлен авторами по годовым отчетам Счетной палаты РФ за 2014-2017 гг. - <http://www.ach.gov.ru>

Рис. 5. Динамика возбужденных инспекторами Счетной палатой РФ дел об административных правонарушениях в 2014-2017 гг.

По словам бывшего председателя Счетной палаты Татьяны Голиковой, в основном причины нарушений в 2017 г., как и в 2016 г., связаны с несовершенством нормативных правовых актов, которые регулируют использование бюджетных средств, и с «недостаточной компетенцией и отсутствием ответственности сотрудников государственных органов и организаций, распоряжающихся бюджетными средствами» [6].

Чтобы минимизировать нарушения при осуществлении государственных закупок в «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 г. и на плановый период 2019 и 2020 гг.» необходимо интегрировать бюджетный и закупочный процессы через развитие института нормирования закупок, автоматизацию контрольных процедур, создания условий для минимизации дебиторской задолженности по контрактам, развития информационного пространства в целях повышения, прозрачности и подотчетности;

– совершенствовать использование механизма казначейского сопровождения расчетов по:

– (1) использованию государственных контрактов кооперации (в субподрядчиках); (2) государственному оборонному заказу (кроме МО), (3) контрактам с единственным поставщиком; (4) субсидиям субъектам до уровня муниципалитетов и автономных бюджетных учреждений...» [7].

Некоторые из этих предложений специалистов нашли свое отражение в «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 гг.». В документе отмечается: «Необходимым условием повышения эффективности бюджетных расходов также является обеспечение подотчетности (подконтрольности) бюджетных расходов. В рамках данного направления предполагается:

– внедрение и применение единых федеральных стандартов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, устанавливающих единые принципы, определения и основания проведения проверок, ревизий и обследований, права и обязанности должностных лиц органов контроля и объектов контроля, закрепляющих риск-ориентированные подходы к планированию контрольной деятельности, а также обеспечивающих исключение дублирования контрольных мероприятий органов внешнего государственного (муниципального) финансового контроля;

– обеспечение взаимосвязи внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита с системой оценки качества финансового менеджмента главных администраторов (администраторов) бюджетных средств, в том числе путем внедрения и применения единых федеральных стандартов внутреннего финансового аудита...» [8].

Следующим шагом является придание указанным направлениям совершенствования государственного финансового контроля юридической силы и их практическая реализация. Важно учесть, что развитие механизма управ-

ления государственными финансами – это комплексный и долгосрочный процесс, предполагающий обязательное усовершенствование всех управленческих элементов и пересмотра многих вопросов в области государственного управления как такового.

Государственный финансовый контроль, объективно присущий рыночной экономике, используется всеми государствами мира в той мере, в какой диктуется политическими и экономическими задачами на том или ином этапе своего развития. В рыночных условиях мы имеем дело не с упрощением, а с усложнением финансовых аспектов деятельности государства, в том числе в связи с активным привлечением к удовлетворению общественных нужд коммерческих структур через систему государственных заказов, использованием банковской, страховой и фондовой инфраструктуры для обслуживания государственных денежных средств и интересов.

Усложнение финансовых аспектов деятельности государства в свою очередь требует уделения постоянного внимания вопросам совершенствования механизма государственного финансового контроля, его адаптации под изменяющиеся условия финансово-хозяйственной жизни общества, внешнеэкономические отношения. Ошибочно предполагать, что нормативная правовая база по финансовому контролю в странах с устоявшимися рыночными отношениями не подвержена частым изменениям, как это происходит в России, в особенности в сфере налогового контроля. Законопослушность граждан и субъектов хозяйствования, формировавшаяся веками в западной цивилизации, безусловно, является важным критерием в системе управления государством и его финансами, не требующим постоянной адаптации нормативных актов в направлении создания правового поля борьбы с нарушителями финансовой дисциплины. Однако если проанализировать «плоды» бюрократического аппарата Европейского Союза и США, можно прийти к выводу, что указанная законопослушность уже не лежит в основе стабильности нормативной базы по финансам и финансовому контролю. Решающее значение здесь играют процессы международной интеграции, глобализации и цифровизации экономик западных стран. В этом же направлении движется и наша страна.

Литература

1. Закон Республики Дагестан «О бюджетном процессе и межбюджетных отношениях в Республике Дагестан» от 10.03.2015 №18.
2. Указ Президента Республики Дагестан «О Службе государственного финансового контроля Республики Дагестан» от 07.06.2013 №180.
3. Закон Республики Дагестан «О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» от 25.12.2018 №93.
4. Бюджетный кодекс РФ. – М.: Проспект, 2018.
5. Лимская декларация руководящих принципов контроля //Официальный сайт Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ). – <http://www.intosai.org>.
6. Официальный сайт Счетной палаты РФ. - <http://www.ach.gov.ru>.
7. Основные направления бюджетной, налоговой, таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. - <http://info.minfin.ru>.
8. Основные направления бюджетной, налоговой, таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов. - <http://info.minfin.ru>.
9. Закон РФ «О Счетной Палате РФ» от 03.04.2013 № 41-ФЗ.
10. Закон РФ "Об общих принципах организации и деятельности контрольно - счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований" от 7.02.2011 № 6-ФЗ.

УДК: 338.43

Л.С. Абдурахманова, А.А. Баширова

**ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНА:
ЗНАЧЕНИЕ, ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, РЕГУЛИРОВАНИЕ**

L.S. Abdurahmanova, A.A. Bashirova

**FOOD SECURITY OF THE REGION:
VALUE, CONCEPT, STRUCTURE, REGULATION**

Ключевые слова: продовольственное обеспечение, продовольственное самообеспечение, продовольственная безопасность, продовольственная независимость, регион, регулирование, ресурсы, продовольственная автаркия.

Keywords: food security, food self-sufficiency, food security, food independence, region, regulation, resources, food autarky.

Цель работы. Исследовать сущность продовольственного обеспечения региона как системы и как процесса, определить его значение, свойства, структуру, направления регулирования. Метод. Теоретической основой исследования являются научные труды по проблеме продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения на общегосударственном и региональном уровнях. Методология исследования базируется на системном подходе, предполагающего рассмотрение структуры и процессов развития системы продовольственного обеспечения региона во взаимосвязи и взаимозависимости. Также, в процессе работы использовались такие научные методы как: аналитический, логический, системный.

Основной проблемой, которая препятствует продовольственной безопасности, в нашей стране является то, что наблюдается несоответствие между возможностями населения и возможностями производства продовольствия. С одной стороны, наблюдается резкая дифференциация доходов населения, снижение его покупательской способности. С другой стороны, проблемы, которые испытывает агропромышленный комплекс (сокращение и ухудшение состояния материально-технической базы АПК, ухудшение качества продуктов питания, в том числе вследствие экологической загрязненности сельских территорий, затруднения во внедрении инноваций в производственные процессы и т.д.) не дают ему обеспечивать необходимый объем и качество сельскохозяйственного производства [13,23]. Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности через налаживание эффективной системы продовольственного обеспечения на федеральном и региональных уровнях – это серьезная проблема, обуславливающая актуальность проведенного исследования. Понятие продовольственного обеспечения тесно связано с понятием продовольственной безопасности. В научной литературе существует достаточно большое количество подходов к рассмотрению данных категорий, их сущности и взаимосвязи. С другой стороны, понятие обеспечения шире, чем понятие самообеспечения, поскольку может включать в себя и импортную продовольственную продукцию. То есть, продовольственная безопасность является своеобразным индикатором состояния системы продовольственного обеспечения.

Продовольственное обеспечение определяется как социально-экономическая категория, а продовольственная безопасность – как категория политическая, что в целом отражает сложившуюся в стране ситуацию [15,22]. Продовольственное обеспечение может представлять собой как систему, так и процесс. В основу представления продовольственного обеспечения как системы разные авторы ставят разные критерии определения элементов, образующих единство. По нашему мнению, продовольственное обеспечение как система представляет собой три укрупненных взаимосвязанных элемента: – производство продовольственной продукции (сюда можно отнести как производство, так и переработку продукции внутри региона, а также ввоз импортной продукции); – распределение продовольственной продукции (сюда можно отнести логистику, хранение, маркетинг, продажи, формирование и функционирование продовольственных рынков, бирж и т.д.); – сфера потребления продовольственной продукции (в данную подсистему входят: объем спроса на продукцию на том или ином рынке, платежеспособность населения, его расходная часть на продовольствие).

Некоторые авторы включают в систему продовольственного обеспечения управление [16]. На наш взгляд, во-первых, говорить об управлении системой продовольственного обеспечения на уровне региона не совсем корректно, поскольку государство в условиях рынка может только регулировать экономические процессы посредством применения административных и экономических рычагов, направляя рыночные субъекты в ту или иную сторону. Во-вторых, регулирование продовольственным обеспечением – это не подсистема, а связующее звено между тремя подсистемами, которое обеспечивает сбалансированное соотношение между ними. Это обусловлено тем, что определяющими в системе являются в большей степени не части, составляющие ее, а связи, существующие между ними. Привести эти связи в соответствие между собой, упорядочить их и сбалансировать таким образом, чтобы продовольственное обеспечение вылилось в одну систему, а не просто представляло собой совокупность элементов, призвано государственное регулирование. Поэтому оно выделяется не в качестве подсистемы, а связующего звена. Продовольственное обеспечение можно рассматривать и как процесс, объединяющий производство, переработку, формирование, распределение и потребление продовольственных ресурсов в течение определенных промежутков времени и на определенной территории. В ходе этого процесса возникают связи и отношения между участниками – производителями (сельскохозяйственные организации, индивидуальные предприниматели, частный сектор, транспортные компании, хранилища сельхозпродукции, фирмы-посредники, маркетинговые фирмы, сбытовые организации и предприятия и т.д.) и потребителями (население). Кроме того, активное участие в этом процессе принимает государство, сти-

мулируя или ограничивая спрос и предложение на продовольственном рынке различными экономическими и административными мерами и инструментами [1,9,18,21].

Существует два источника региональных продовольственных ресурсов: локальное производство и ввоз продовольственной продукции, базирующийся на принятых в стране принципах и механизмах внешней торговли [2,4,10,11]. Выделяют два подхода к проблеме формирования продовольственных ресурсов регионов за счет местного производства. Первый подход предполагает формирование продовольственных ресурсов страны и ее регионов на основе принципов экономического либерализма, которые предполагают отсутствие ограничений со стороны государства на ввоз-вывоз продовольствия, как в пределах страны, так и в международном масштабе. Торговля в этом случае строится на основе принципа сравнительных преимуществ. Второй подход связан с самообеспечением страны и ее регионов всеми видами продовольствия, которые возможно в них производить, исходя из почвенно-климатических факторов. Это предполагает повсеместное вмешательство государства и реализацию специальных программ продовольственного обеспечения страны и её регионов. Такой подход называют продовольственной автаркией, которая достигается «экономической сбалансированностью и самодостаточностью при протекционистской внешней политике» [7]. Поэтому самообеспеченность региона потребительскими товарами должна быть оптимальной. Невозможно обеспечить регион потребительскими товарами собственного производства, поскольку это противоречит принципам рыночной экономики, условиям межрегионального и межгосударственного разделения труда, оказывает отрицательное воздействие на эффективность функционирования региональной экономики и на социально-экономическое развитие региона [19]. Состояние и особенности функционирования системы обеспечения определяются проводимой федеральной и региональной политикой (инвестиционной, таможенной, ценовой, налоговой и т.д.), зависят от социально-демографических факторов, уровня развития регионального хозяйства, природных факторов, научно-технических факторов, инвестиций, привлекаемых в регион и др. [3,12,17]. Продовольственное обеспечение является важным элементом национальной безопасности и требует разработки и реализации соответствующих мер, инструментов и механизмов государственной политики на федеральном и региональном уровнях. Основной целью продовольственного обеспечения региона является достижение баланса между спросом и предложением на региональном продовольственном рынке.

Литература

1. Батров В.А. Тенденции развития системы продовольственного обеспечения Оренбургской области // Вестник ОГУ. 2014. №8 (169). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-sistemy-prodovolstvennogo-obespecheniya-orenburgskoy-oblasti>.
2. Баширова А.А., Садыкова А.М. Механизм управления ресурсным потенциалом в региональном АПК // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. – №. 4. – С. 5-11.
3. Баширова А.А., Магомедова М.А., Садыкова, А.М. Специфика формирования ресурсного потенциала сельского хозяйства в Республике Дагестан // Проблемы развития АПК региона. – 2016. – Т. 27. – №. 3. – С. 147-152.
4. Баширова А.А., Садыкова А.М. Сбалансированное развитие элементов ресурсного потенциала как резерв роста аграрного производства в регионе // Проблемы развития АПК региона. 2018. № 4 (36). С. 218-222.
5. Беспяхотный Г.В. Методические проблемы функционирования системы обеспечения продовольственной безопасности страны / Продовольственная безопасность России: сборник докладов международной конференции «Продовольственная безопасность России». М. 2002. С. 145-157.
6. Гедиев К.Т. Формирование и развитие системы продовольственного обеспечения в условиях переходной экономики (на материалах Карачаево-Черкесской республики): автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05. Ставрополь. 2001. 22 с.
7. Гудиева З.Р., Марзоева Э.О. Теоретические аспекты развития региональных продовольственных ресурсов // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2012. №6-2. С. 37-44.
8. Гумеров Р.Р. Десять лет аграрной реформе: куда пришли и что делать? // Российский экономический журнал. 2000. № 9. С. 35-51.
9. Дохолян С.В., Умавов Ю.Д. Инновационные подходы к повышению эффективности использования ресурсного потенциала агропромышленного комплекса // Проблемы развития АПК региона. – 2011. – Т. 8. – №. 4. – С. 73-81.
10. Дохолян С.В., Умавов Ю.Д. Ресурсный потенциал аграрной сферы региона // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №. 1. – С. 37-44.
11. Дохолян С.В., Петросянец В.З., Джамбулатова А.З., Эминова Э.М. Системный подход к организации процесса воспроизводства ресурсного потенциала сельского хозяйства региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. – №. 6. – С. 20-27.
12. Дятлов Ю.Н., Матвеев А.М. Агропромышленное производство в системе продовольственного обеспечения: региональный аспект // Современные аспекты экономики. 2002. № 3. С. 84.
13. Ибрагимов М.-Т.А., Дохолян С.В. Методические подходы к оценке состояния продовольственной безопасности региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – №. 4. С. 172-193.
14. Колесняк А.А., Колесняк А.В. Приоритеты в решении обеспечения региона продовольствием // Экономика и управление. 2011. №4(25). С. 118-122.
15. Колесняк И.А. Система продовольственного обеспечения региона: проблемы и перспективы ее развития / И.А. Колесняк, А.А. Колесняк; Краснояр. гос. аграр. ун-т. Красноярск, 2014. 234 с.
16. Литвиненко Н.В. Факторы и условия развития системы продовольственного обеспечения населения (на материалах Ставропольского края): автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Черноград. 2004. 23 с.
17. Петросянец В.З., Баширова А.А. Сельское хозяйство и природная среда: проблемы экологизации развития // Проблемы развития АПК региона. – 2012. – Т. 11. – №. 3. – С. 175-179.
18. Петросянец В.З., Баширова А.А., Кидирниязова А.Д. Инновационный аспект развития АПК проблемного региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. – №. 6 (44). – С. 97-101.
19. Трибушинина О.С., Куркина Н.Р. Оценка уровня продовольственного самообеспечения региона // Фундаментальные исследования. 2014. № 6-5. С. 1023-1027.
20. Хамукова М. А. Роль системы продовольственного обеспечения в инфраструктуре рыночного хозяйства // Материалы международной научной конференции «Ломоносов – 2004». Москва: МГУ им. Ломоносова. 2004.
21. Эминова Э.М., Кардашова М.А. Г., Далгатова И.Д. Ресурсный потенциал инновационного развития АПК // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2017. – №. 3 (77). С. 11-18.
22. Юнусова П.С. Диверсификация производства как фактор развития регионального продовольственного рынка // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №. 30.
23. Юнусова П.С. Особенности формирования системы продовольственной безопасности региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №. 2. С. 126-136.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРИЕНТИР РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

TECHNOLOGICAL INNOVATION AS A MODERN TARGET REGIONAL SUBSYSTEMS: CURRENT STATUS AND REGIONAL DIFFERENCES

Ключевые слова: региональный процесс, инновационная подсистема, инновационная инфраструктура, технологическая инновация, целевой ориентир, дифференциация, национальное финансирование, рейтинг регионов-аутсайдеров.

Keywords: regional process, innovation subsystem, innovation infrastructure, technological innovation, target orientation, differentiation, national financing, rating of outsider regions.

Наиболее перспективными с точки зрения коммерциализации и монетизации в ходе регионального инновационного процесса являются технологические инновации в продуктовой и процессной форме, ориентированные на реализацию инновационных конкурентных преимуществ товарного и корпоративного характера и значимости. Характеристика регионального среза затрат на реализацию региональных инноваций в федеральных округах Российской Федерации в 2017 г. представлена в табл. 1 и рис. 1-6.

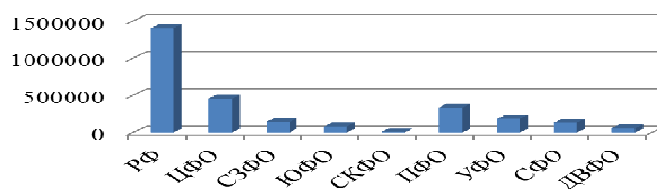


Рис. 1. Абсолютный размер затрат на технологические инновации в федеральных округах РФ, млн. р., 2017 г. (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

В 2017 г. общий размер затрат на осуществление технологических инноваций в Российской Федерации составил 1,4 трлн р., при этом лидерами регионального инновационного развития стали регионы ЦФО (457,4 млрд р. или 32,6% от показателя РФ), ПФО (336,9 млрд р. или 24%), УФО (186,2 млрд р. или 13,3%), в сумме три ведущих федеральных округа обеспечили в 2017 г. более 69,9% общего размера затрат на технологические инновации в РФ.

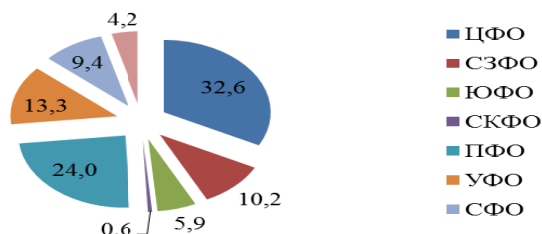


Рис. 2. Структура национального финансирования затрат на осуществление технологических инноваций продуктового и процессного типов в разрезе федеральных округов в 2017 г., % (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

Из приведенной визуализации видна весьма скромная роль Северо-Кавказского (0,6% общего объема инновационного финансирования в РФ), Дальневосточного (4,2%) и Южного (5,9%) федеральных округов в финансировании общенационального инновационно-технологического процесса, что имеет прямое отражение как в реальных масштабах инновационного регионального процесса, так и в его конкретных результатах.

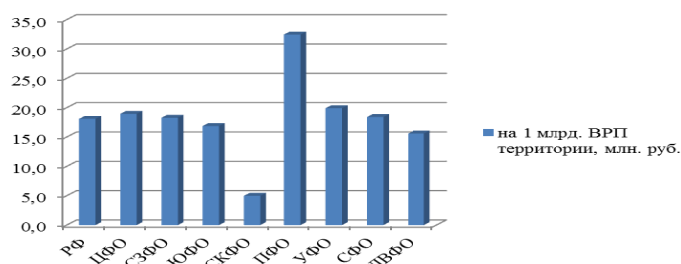


Рис. 3. Сравнительная характеристика финансирования затрат на осуществление технологических инноваций продуктового и процессного типов в разрезе федеральных округов в 2017 г., в расчете на 1 млрд. ВРП территории округа, млн. р. (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

Данный аналитический срез позволил выявить весьма интересную эндогенную характеристику регионально-инновационного развития: при среднем уровне финансирования в 2017 г. на уровне 18,1 млн р. на 1 млрд р. ВРП территории (или 0,018%, что указывает на весьма скромную воспроизводственно-инновационную активность национального масштаба) на территории безусловного лидера – Приволжского федерального округа этот показатель составил 32,5 млн р. на 1 млрд р. ВРП территории, что задает весьма интересный ориентир и позволяет спрогнозировать опережающее инновационное развитие целевой аудитории в ближайшие годы. Аутсайдер – Северокавказский федеральный округ с показателем 5,0 млн р. в расчете на 1 млрд р. ВРП территории (27,5% от среднего уровня по стране, 15,3% от лучшего внутреннего уровня).

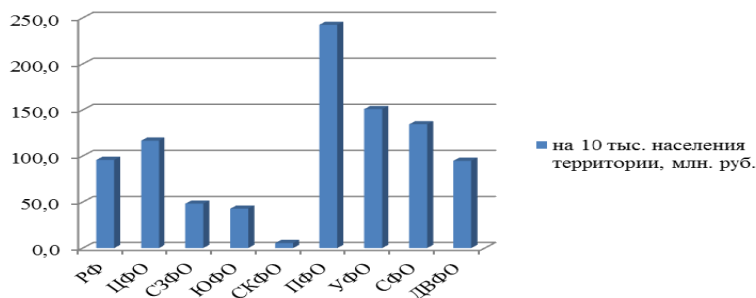


Рис. 4. Сравнительная характеристика финансирования затрат на осуществление технологических инноваций продуктового и процессного типов в разрезе федеральных округов в 2017 г., в расчете на 10 тыс. населения ВРП территории округа, млн р. (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

Выявленная ранее тенденция лидерства ПФО в размерах инновационно-технологического финансирования подтверждена исследованием аналитического среза, отражающего удельный размер финансирования инновационной деятельности в направлении технологических инноваций, нормированный по показателю численности населения территории: при среднем значении по РФ данного показателя в 95,7 млн р. территорией – лидером остался ПФО с показателем 242,4 млн р. (253,3% от среднего по стране), аутсайдером – СКФО с показателем 5,5 млн р. (5,7% от среднего по стране, 2,2% от лучшего уровня по стране). Также весьма скромными оценками в этом срезе в 2017 г. характеризовались ЮФО (42,8 млн р., 44,7% от среднего по стране) и СЗФО (48,2 млн р., 50,3% от среднего по стране).

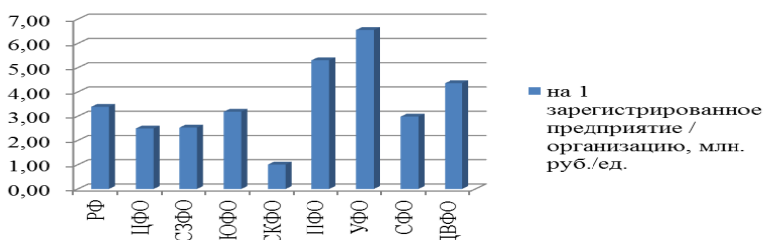


Рис. 5. Сравнительная характеристика финансирования затрат на осуществление технологических инноваций продуктового и процессного типов в разрезе федеральных округов в 2017 г., в расчете на 1 зарегистрированное на территории округа предприятие, млн р. (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

При оценке удельного размера инновационно-технологического финансирования в расчете на 1 зарегистрированное предприятие ПФО с показателем 5,31 млн р. (156,6% от среднего по стране) уступил лидерство Уральскому федеральному округу с оценочным показателем 6,56 млн р. (193,6% от среднего по стране). СКФО традиционно занимал аутсайдерские позиции – 1,01 млн р. или 29,8% от среднего по стране, 15,4% от лучшего достигнутого показателя. Показателями ниже среднего по стране в 2017 г. характеризовались также ЦФО, СЗФО, СФО и ЮФО, что указывало на усиление тенденции расслоения инновационно-технологического финансирования, которая найдет свое выражение в ближайшие годы в части масштабов операционной деятельности и ее финансовых итогов на рассматриваемых территориях.

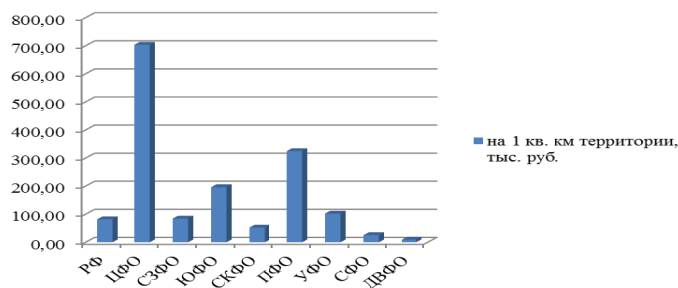


Рис. 6. Сравнительная характеристика финансирования затрат на осуществление технологических инноваций продуктового и процессного типов в разрезе федеральных округов в 2017 г., в расчете на 1 кв. км территории, тыс. р. (авторская визуализация по данным Росстата) [4]

При расчете оценочного показателя, нормированного по показателю площади территории соответствующего федерального округа, отчетливо видно влияние факта компактности в части целевого характера инновационно-технологического финансирования: при среднем по стране показателе в 81,91 тыс. р. в расчете на 1 кв. км территории в Центральном федеральном округе этот показатель был перекрыт в 8,59 раз, в ПФО – в 3,97 раза, в ЮФО – в 2,4 раза. С другой стороны, свободные территории – важнейший ресурс перспективного социально-экономического развития, который при должной инфраструктурной обеспеченности обладает стратегической долгосрочной значимостью. В обладающих значительными территориями федеральных округах (ДФО, СФО) оценочные показатели были значительно ниже среднего по стране (соответственно 31,2% и 11,6%), что требовало качественно иного подхода к организации регионального инновационно-воспроизводственного процесса и организации его финансирования. Следующим этапом анализа стало ранжирование регионов РФ по критериям абсолютного размера инновационно-технологического финансирования и финансирования технологических инноваций, нормированного по показателю размера территории региона / округа. В пятерку территорий – лидеров РФ по абсолютному размеру финансирования технологических инноваций в 2017 г. входили Москва, Московская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Нижегородская область: на долю указанных территорий в 2017 г. в общей сумме пришлось более 650 млрд целевых инвестиций или 43% общенационального объема финансирования инновационно-технологической активности.

На долю группы регионов с абсолютным финансированием технологических инноваций в сумме более 10 млрд р. в год (27 регионов) в общей сумме в 2017 г. пришлось более 1,365 трлн р. или 89,5% общенационального объема финансирования инновационно-технологической активности. Группа регионов с абсолютным финансированием технологических инноваций в сумме 1-10 млрд р. в год (промежуточные или средние позиции) (38 регионов) обеспечили в 2017 г. более 154,9 млрд р. или 10,2% общенационального объема финансирования инновационно-технологической активности. Группа регионов с абсолютным финансированием технологических инноваций в сумме до 1 млрд р. в год (аутсайдеры) (38 регионов) обеспечили в 2017 г. более 5,92 млрд р. или 0,4% общенационального объема финансирования инновационно-технологической активности. Рейтинг регионов-лидеров по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории представлен в табл. 1. Характеристика регионов РФ с объемом инновационно-технологического финансирования более 500 млн р. в год на 1 тыс. кв. км территории представлена в табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг регионов-лидеров по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории (более 500 млн р. на 1 тыс. кв. км) (рассчитано автором по данным Росстата) [4]

Регион	Затраты на ТИ, всего	Площадь территории, тыс. кв. км	Затраты на ТИ в расчете на 1 тыс. кв. км территории, млн р.
Российская Федерация	1 404 985,30	17125	82,0
г. Москва	194 205,00	2,6	74694,2
г. Санкт-Петербург	91 871,30	1,4	65622,4
Московская область	136 250,60	44,3	3075,6
Нижегородская область	94 979,20	76,6	1239,9
Республика Татарстан (Татарстан)	78 404,60	67,8	1156,4
Белгородская область	23 852,40	27,1	880,2
Центральный федеральный округ	457 472,10	650,2	703,6
Липецкая область	15 321,40	24	638,4
Краснодарский край	47 422,50	75,5	628,1
Тульская область	16 119,80	25,7	627,2
Самарская область	31 227,00	53,6	582,6

Расчет рейтинга с использованием нормирования показателя финансирования инновационно-технологического процесса по фактору площади соответствующих локаций однозначно указал на лидерство городов – федеральных центров и сопряженных с ними территорий в плане привлекательности целевого инновационного финансирования технологических новаций: при среднем показателе по стране в 82 млн р. в расчете на 1 тыс. кв. км в г. Москва этот показатель составил 74,694 млрд р. (в 910 раз выше среднего по стране), в г. Санкт-Петербург – 65,622 млрд р. (в 799 раз). На сопряженных с центрами субъектах РФ интенсивность инновационно-технологического финансирования сразу же упала на порядок: в 2017 г. в Московской области оценочный показатель составил 3,075 млрд р. (37,5 раз), в Нижегородской области 1,24 млрд (15,11 раз), Республике Татарстан – 1,156 млрд р. (14,1 раза).

Таблица 2

Рейтинг регионов, занимающих средние позиции по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории (100-500 млн р. на 1 тыс. кв. км) (рассчитано автором по данным Росстата) [4]

Регион	Затраты на ТИ, всего	Площадь территории, тыс. кв. км	Затраты на ТИ в расчете на 1 тыс. кв. км территории, млн р.
Ленинградская область	40 298,70	83,9	480,3
Сахалинская область	37 940,70	87,1	435,6
Калужская область	10 539,70	29,8	353,7
Ростовская область	28 248,40	101	279,7

Окончание табл. 2

Регион	Затраты на ТИ, всего	Площадь территории, тыс. кв. км	Затраты на ТИ в расчете на 1 тыс. кв. км территории, млн р.
Омская область	39 451,70	141,1	279,6
Чувашская Республика – Чувашия	4 750,10	18,3	259,6
Воронежская область	13 518,70	52,2	259,0
Челябинская область	21 614,50	88,5	244,2
Свердловская область	44 762,00	194,3	230,4
Республика Башкортостан	29 888,70	142,9	209,2
Пермский край	33 459,80	160,2	208,9
Владимирская область	6 077,60	29,1	208,9
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	105 575,00	534,8	197,4
Пензенская область	8 473,50	43,4	195,2
Оренбургская область	23 093,10	123,7	186,7
Ульяновская область	6 478,90	37,2	174,2
Тверская область	14 569,00	84,2	173,0
Тамбовская область	5 818,90	34,5	168,7
Ярославская область	5 778,90	36,2	159,6
Удмуртская Республика	6 550,80	42,1	155,6
Республика Мордовия	3 894,30	26,1	149,2
Рязанская область	5 585,90	39,6	141,1
Ставропольский край	8 485,80	66,2	128,2

В рейтинг регионов, занимающих средние позиции по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории (100-500 млн р. на 1 тыс. кв. км) в 2017 г. вошли 23 региона, эту группу возглавила Ленинградская область с целевым показателем финансирования в 480,4 млн р. (5,85 раз от среднего по стране), замкнул Ставропольский край с оценкой финансирования в 128,2 млн р. (1,25 раз от среднего по стране).

Таблица 3

Рейтинг регионов-аутсайдеров по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории (до 100 млн р. на 1 тыс. кв. км) (рассчитано автором по данным Росстата) [4]

Регион	Затраты на ТИ, всего	Площадь территории, тыс. кв. км	Затраты на ТИ в расчете на 1 тыс. кв. км территории, млн р.
1	2	3	4
Калининградская область	1 464,60	15,1	97,0
Смоленская область	4 286,30	49,8	86,1
Тюменская область	119 070,30	1464,2	81,3
Саратовская область	7 895,60	101,2	78,0
Курская область	2 061,00	30	68,7
Тюменская область без автономных округов	9 408,00	1333	7,1
Кировская область	6 699,60	120,4	55,6
г. Севастополь	45,9	0,9	51,0
Томская область	15 721,90	314,4	50,0
Орловская область	1 207,20	24,7	48,9
Республика Марий Эл	1 123,90	23,4	48,0
Волгоградская область	5 060,40	112,9	44,8
Брянская область	1 466,90	34,9	42,0
Новосибирская область	6 596,30	177,8	37,1
Кемеровская область	3 314,20	95,7	34,6
Иркутская область	22 703,50	774,8	29,3
Новгородская область	1 414,30	54,5	26,0
Алтайский край	4 257,30	168	25,3
Республика Крым	620,8	26,1	23,8
Кабардино-Балкарская Республика	296,5	12,5	23,7
Республика Хакасия	1 422,30	61,6	23,1
Астраханская область	1 098,30	49	22,4
Республика Адыгея (Адыгея)	160,1	7,8	20,5
Красноярский край	35 017,70	2366,8	14,8
Приморский край	2 087,80	164,7	12,7
Ивановская область	253,3	21,4	11,8
Курганская область	841,8	71,5	11,8
Хабаровский край	8 958,70	787,6	11,4
Амурская область	3 817,00	361,9	10,5

В рейтинг регионов, занимающих отстающие позиции по показателю удельных затрат на технологические инновации в расчете на 1000 кв. км территории (до 100 млн р. на 1 тыс. кв. км) в 2017 г. вошли 28 регионов, эту группу возглавила Калининградская область с целевым показателем финансирования в 97 млн р. (118,2% от среднего по стране), замкнул а Амурская область с оценкой финансирования в 10,5 млн р. (10,5% от среднего по стране). Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы относительно текущего состояния и

региональной дифференциации уровня финансирования технологических инноваций продуктового и процессного направлений как современного приоритета деятельности региональных инновационных подсистем: затраты на технологические инновации в Российской Федерации по итогам 2017 г. составили более 1,4 трлн р., в том числе в расчете на 1 млрд р. ВВП территории – 18,1 млн р., в расчете на 10 тыс. населения территории – 95,7 млн р., в расчете на 1 зарегистрированное предприятие/организацию – 3,39 млн р., в расчете на 1 кв. км территории – 81,91 тыс. р.; удельный вес группы регионов с абсолютным финансированием технологических инноваций в сумме более 10 млрд р. в год (27 регионов) в 2017 г. составил 89,5% общенационального объема финансирования инновационно-технологической активности или более 1,365 трлн р.; нормирование показателя затрат на осуществление инновационно-технологического процесса по фактору площади соответствующих локаций однозначно указал на лидерство городов – федеральных центров и сопряженных с ними территорий: при среднем показателе по стране в 82 млн. руб. в расчете на 1 тыс. кв. км в г. Москва этот показатель составил 74,694 млрд р. (в 910 раз выше среднего по стране), в г. Санкт-Петербург – 65,622 млрд р. (в 799 раз), в Московской области – 3,075 млрд р. (37,5 раз), в Нижегородской области 1,24 млрд (15,11 раз), Республике Татарстан – 1,156 млрд р. (14,1 раза).

Литература

1. Бондаренко В.А., Кундрюков С.С. Инновации в сфере продаж как фактор привлечения потребителей // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 4. С. 166-170.
2. Воронов А.А. Конкуренция и конкурентоспособность: количественные методы оценки. Монография / Краснодар, 2002.
3. Тинякова В.И., Ратушная Е.А. Проблемы обоснования инвестиционных решений: адекватность, корректность, прогноз // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. Т. 6. № 7 (64). С. 73-77.
4. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

УДК: 338.43

К.М. Балянци, А.З. Джамбулатова, С.В. Дохолян, Ю.Д. Умавов
**ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН**

K.M. Baliyants, A.Z. Dzhambulatova, S.V. Dokholyan, Y.D. Umavov
**KEY FACTORS FOR EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL
OF RURAL TERRITORIES OF THE REPUBLIC OF DAGESTAN**

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сельское хозяйство, регион, земельные ресурсы, инновационные ресурсы, трудовые ресурсы, сельские территории, Республика Дагестан.

Keywords: resource potential, agriculture, region, land resources, innovative resources, labor resources, rural territories, the Republic of Dagestan.

Целью работы является выявление особенностей ресурсного потенциала сельских территорий для агропромышленного производства Республики Дагестан. Исследование основывается на общенаучной методологии, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой данной работы являются исследования отечественных учёных по теме ресурсного потенциала отраслей АПК региона. Рациональное и сбалансированное использование ресурсов в отраслях АПК способно обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона в целом. Поэтому при их оценке необходимо принимать во внимание единство территории, на которой расположено сельскохозяйственное производство, рассматривать природные, трудовые, материально-технические, инвестиционные и информационные ресурсы во взаимодействии и взаимосвязи с размещением производств отраслей агропромышленного комплекса на сельских территориях региона. Грамотное, оптимизированное и научно обоснованное ведение агропромышленного производства в сельских территориях будет способствовать рациональному использованию имеющихся и накоплению создаваемых ресурсов, в силу того, что такие позитивные процессы в отраслях АПК будут стимулировать инвестиционную привлекательность этих территорий региона, развитие их инфраструктуры и приток трудовых ресурсов. Результаты проведенного исследования могут использоваться в управлении развитием АПК региона. Для стабильного развития АПК региона необходимо постоянное возобновление, накопление и рациональное использование ресурсного потенциала сельских территорий региона.

При этом следует учитывать, что сельские территории, это не просто земля, на которой находятся сельскохозяйственные предприятия и производства, это местность со сложившейся экологической средой, условиями воспроизводства имеющихся ресурсов и образ жизни населения. Республика Дагестан является одним из самых южных регионов Российской Федерации, где благоприятные климатические условия способствуют развитию сельскохозяйственного производства и пищевой перерабатывающей промышленности. Сельские территории рассматриваемого региона обладают не только мощным природным, но и демографическим, экономическим, и историко-традиционным потенциалом, что при правильном, грамотном, научно обоснованном подходе может обеспечить устойчивый рост экономики региона, существенное улучшение качества жизни населения, связанное как с уровнем увеличения доходов, так и с ростом возможностей к получению достаточного количества местных качественных продуктов питания. В результате данные меры позволят улучшить в целом здоровье населения региона, подрастающего поколения, привлечь население других регионов для санаторно-курортного лечения, что даст дополнительные доходы в бюджет Республики Дагестан как прямыми так и косвенными путями [11,17].

Особое место среди природных ресурсов региона занимает земельные ресурсы, так как именно они являются определяющими и формируют всю последующую цепочку производственных отношений в сельском хозяйстве и

позволяют использовать и другие особенности природных условий – климатические, геологические, водные и пр. Кроме того, для использования всего потенциала природных ресурсов необходимо обладать правом на определенную земельную территорию в соответствии с действующим законодательством. Поэтому, рассмотрение земли в качестве важнейшего ресурса сельского хозяйства основано на изучении ее производительного потенциала, а также на правовой основе владения и пользования землей [7,15]. Проанализируем, как сегодня используется основной ресурс сельскохозяйственного производства в Республике Дагестан (табл. 1) и что предпринимается региональной властью для улучшения сложившейся ситуации.

Таблица 1

Динамика показателей использования земельных ресурсов в аграрном секторе Республики Дагестан [20]

Показатели	Годы			
	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Посевные площади всех с/х культур, тыс. га	271,0	344,8	359,0	366,8
Площадь чистых паров, тыс. га	2,6	1,4	0,1	1,3
На 1 га посевов внесено мин. удобрений (в пересчете на 100% пит. веществ), кг	9,2	11,0	13,0	14,2
Удельный вес площади с внесенными мин. удобрениями во всей посевной площади, %	13	13,9	15	19,4
На 1 га внесено органических удобрений (в пересчете на 100% пит. веществ), тонн	0,4	0,4	0,3	0,1
Удельный вес площади с внесенными орг. удобрениями во всей посевной площади, %	7,8	6,2	5,3	5,1
Приходится тракторов на 1 тыс. га пашни, шт.	9,1	4,9	4,4	4,2
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	110	202	227,7	241
Наличие техники (ед.):				
Тракторов	2060	1087	960	908
Зерноуборочных комбайнов	476	218	200	186
Кормоуборочных комбайнов	90	44	35	33

Как следует из табл. 1, посевные площади сельскохозяйственных культур имеют тенденцию к росту. Вся посевная площадь во всех категориях хозяйств увеличилась за рассматриваемый период на 35% под все виды возделываемых культур, в том числе и кормовые. При этом в 2 раза сократилась площадь чистых паров, следовательно расширение посевных площадей произошло в какой-то мере за их счет. В структуре посевных площадей 35% приходится в 2017 г на сельхозорганизаций, 52% – на ЛПХ населения, и 13% на КФХ. Парк основных видов техники в сельхозорганизациях продолжает находиться в деструктивном состоянии. Хотя в 2017 г в Республике велась работа по технической модернизации сельскохозяйственного производства (сельхозтоваропроизводителями республики приобретена 51 единица техники, в том числе 13 тракторов и один зерноуборочный комбайн на общую сумму 50 млн р.) количество тракторов неуклонно снижается и за последние 7 лет сократился более чем вдвое. Практически также (в 2-2,5 раза) уменьшились количества плугов, культиваторов, сеялок, всех видов комбайнов, косилок, пресс-подборщиков и прочей техники. Растет нагрузка на все виды имеющейся техники так же в связи с расширением сельхозугодий (на 80%). Рост наблюдается только в количестве доильных установок и агрегатов (на 70%), что связано, вероятно, с ростом поголовья КРС (коров) и увеличением производства молока (на 48% за рассматриваемый период). Внесение минеральных удобрений растет незначительными темпами. За период с 2010 по 2017 гг. на 14%, при этом удельный вес площади с внесенными минеральными удобрениями от всей посевной площади составил не более 19,4% (вырос на 49% по сравнению с 2010 г.). Количество внесенных органических удобрений снизилось в 5,6 раза, так же как и удельный вес площадей с внесенными органическими удобрениями в общей площади посевных площадей уменьшился на 65%.

Таблица 2

Состояние земель мелиоративного фонда Республики Дагестан 2017 г.[2]

Состояние земель	Площадь, тыс. га	Площадь, %
Всего орошаемых земель	395,6	100
Хорошее	162,8	41,3
Неудовлетворительное состояние	167,2	42,2
Практически не орошается земель	65,6	16,5

За 2014-2016 гг. в результате проведенных мелиоративных мероприятий предотвращено выбытие их оборота 30 тыс. га пашни, включенные в план работ до 2020 г позволят сохранить более 140 тыс. га имеющихся сельхозугодий и ввести в эксплуатацию дополнительно 1500 га новых орошаемых земель. Проблему мелиорированных земель усугубляет то, что не соблюдаются севообороты и режимы орошения, не выполняется весь объем работ по повышению плодородия почв и агрохимические мероприятия. Доля чистых паров в Республике Дагестан сократилась за 7 лет вдвое [1,14] что ухудшает плодородие почв, содержание гумуса в почве снижается и все эти факторы ведут к истощению земли и ограничивают рост урожайности культур. В связи с этим в Республике Дагестан была принята и осуществляется подпрограмма «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель» государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 гг.». В рамках реализации подпрограммы «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель» государственной программы Республики Дагестан «Развитие сельского хозяйства регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья продовольствия на 2014-2020 гг.» предусмотрено 8 мероприятий периодом их реализации до 2020 г., на 5 из которых в 2016 г. не были предусмотрены средства в республиканском бюджете Республики Дагестан в связи с дефицитом бюджета. В 2017 г. из федерального бюджета и республиканского бюджета

Республики Дагестан были предусмотрены средства на выполнение 7 мероприятий вышеуказанной подпрограммы: строительство, реконструкция технического перевооружение мелиоративных систем общего индивидуального пользования отдельно расположенных гидротехнических сооружений на площади 43,8 тыс. га, том числе под капельным орошением и дождевальными установками – 1964 и 3852 га соответственно; фитомелиоративные мероприятия по борьбе опустыниванием земель на площади 2,37 тыс. га; культуртехнические работы введение оборот земель сельскохозяйственного назначения на площади 1,025 тыс. га; обводнение территорий Черных земель Кизлярских пастбищ путем бурения новых артезианских скважин на площади 4 тыс. га.

В 2017 г. продолжалась работа по крупным объектам: «Реконструкция магистрального канала, коллекторов им. Октябрьской революции и сооружений КОРовской оросительной системы, Республика Дагестан» и «Реконструкция головного водозабора и магистрального канала им. Дзержинского, Республика Дагестан». [2,21]. За последние 3 года было получено спецмелиоративной техники на 100 млн р. Одним из фундаментальных положений классической теории является вывод о том, что земля становится средством производства только тогда, когда к ней присоединяется живой и овеществленный труд. К. Маркс писал: «Труд есть отец богатства» – земля – его мать» [13]. Трудовые ресурсы также имеют свои особенности – индивидуальные качества работника, сегментация спроса и предложения рабочей силы по профессиональной квалификации, мобильность рабочей силы, и главная особенность - потребность в приемлемой среде обитания, что включает социальный психологический, экологический и другие аспекты [8]. Поэтому использование трудовых ресурсов связано с дополнительными вложениями капитала, а воспроизводство трудового потенциала является частью системы стратегического управления воспроизводственными процессами, регулированием занятости сельского населения [9].

Таблица 3

Удельный вес городского и сельского населения в общей численности населения Республики Дагестан, [22] (оценка на конец года; в процентах)

Удельный вес	Городское население							Сельское население						
	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Дагестан	43,8	45,2	45,1	45,1	45,1	45	45,1	56,2	54,8	54,9	54,9	54,9	55	54,9

Данные табл. 3 показывают, что за последние 10 лет соотношение городского и сельского населения Дагестана остается практически постоянным, при этом сельское население незначительно, но преобладает над городским (54,9 против 45,1%).

Таблица 4

Уровень участия в рабочей силе населения в возрасте 15-72 лет по полу и видам поселений в Республике Дагестан [22] (по данным выборочных обследований рабочей силы; в процентах)

Категория	Все население	Мужчины	Женщины	Городское население	Сельское население
2017 г.	63,1	74,2	53,1	60,5	65,5
2016 г.	62,7	73,3	53,0	59,3	65,7
2014 г.	63,1	72,1	55,0	58,5	67,2
2009 г.	65,3	72,7	58,5	58,7	70,6

Из данных табл. 4 следует, что участие в рабочей силе в регионе в целом снижается (на 2,2%), за счет уменьшения доли работающих женщин (на 5,4%). Если рассматривать данные с точки зрения видов поселений, то видно, что уровень участия в рабочей силе сельского населения стабильно снижается (на 5,1%) при этом рост участия городского населения в рабочей силе региона составил 1,8%.

Таблица 5

Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности в Республике Дагестан, (тысяч человек), [22]

Сфера деятельности	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	Строительство	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов
2017 г.	254,5	5,3	10,5	135,9	198,1
2016 г.	239,6	4,9	11,8	121,2	14,3
2014 г.	239,6	4,9	11,8	43,4	121,2
2009 г.	249,1	6,6	12,0	60,0	126,0

Из данных табл. 5 видно, что среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве снижалась с 2009 по 2016 гг., и только в 2017 г. наблюдался рост на 6%, в то время как в таких сферах как строительство, торговля – наблюдается значительный рост занятости (в 2,2 раза и на 57% соответственно)

Важнейшим фактором развития трудового потенциала АПК является его конкурентоспособность, оцениваемая через уровень заработной платы [12]. И хотя численность сельского населения в Республике Дагестан преобладает над городским, сфера приложения деятельности жителей региона очень различна. Одним из факторов этого явления выступает тот факт, что заработная плата в отраслях сельского хозяйства не выполняет своих функций – воспроизводственной и мотивационной. Такая ситуация вытесняет работников из этой сферы в более выгодные (финансовые услуги, торговля, государственная служба, транспорт связь), что неизбежно ведет к ослаблению трудового ресурсного потенциала агросферы, что подтверждается данными табл. 5 и табл. 6.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника по региону Республика Дагестан [23]

Отрасль	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016
В среднем по всем отраслям	9125,3	10243,5	13659,6	16834,7	18194,0	19238,9	20629,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (ОКВЭД 1, 2)	3215,2	3866,1	4261,8	5770,9	6263,6	10284,8	7129,3
Рыболовство, рыбоводство (ОКВЭД 5)	6826,7	7203,5	6286,3	6738,2	7581,9	14015,4	8518,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (ОКВЭД 15, 16)	9026,7	9450,8	9912,0	10545,8	11802,4	14468,7	15733,0
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов (ОКВЭД 51)	8938,0	10589,2	9908,4	10886,2	11350,6	11960,3	13618,7
Розничная торговля; ремонт бытовых и личных изделий (ОКВЭД 52)	6285,5	6390,6	5260,7	7261,6	7803,6	8514,7	10078,5
Связь (ОКВЭД 64)	10284,9	10783,7	12794,9	13156,1	13371,1	14711,2	18844,0
Финансовая деятельность (ОКВЭД 65, 66, 67)	21172,3	25880,4	21421,0	33577,8	38848,2	37950,3	44032,1
Операции с недвижимым имуществом; Аренда, бытовая прокат; Прочие услуги (ОКВЭД 70, 71, 74)	11312,4	12142,5	14922,1	16863,0	16818,9	16197,0	34894,2
Гос. управление и военная безопасность; соц. обеспечение (ОКВЭД 75)	17996,7	20538,7	31988,2	36872,7	38617,2	37624,6	38199,2

*В таблице приведены данные Росстата по всем формам собственности

Одним из основных условий успешного функционирования сельского хозяйства являются дополнительные капиталовложения (инвестиции).

Таблица 7

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в Республике Дагестан [22], (без субъектов малого предпринимательства; млн р.)

Сфера деятельности	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	Строительство	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов
2017 г.	1199,8	1127,3	1437,0	5112,5	46,7
2016 г.	603,6	578,0	1938,6	5963,2	-
2014 г.	439,2	827,1	4426,8	5821,3	179,8
2009 г.	541,8	133,0	1958,5	5940,7	-

Из данных табл. следует, что инвестиции в основной капитал сельского хозяйства за последние 10 лет стабильно росли и в 2017 г по сравнению с 2009 г. увеличились более, чем вдвое. Однако, сельское хозяйство не является наиболее значимой отраслью для инвестиций в регионе, так как по сравнению некоторыми другими видами деятельности (не считая образование и здравоохранение), инвестиции в него не так велики. Проведенное исследование показывает, что в Республике Дагестан проводится работа по улучшению использования земельных ресурсов (предотвращение выбытия сельскохозяйственных угодий из сельскохозяйственного оборота, реконструкция оросительных и мелиоративных систем и др.). Но проводимые мероприятия достаточно разрознены, нет единого видения оптимального землепользования, нет единых требований ко всем категориям пользователей земельных угодий, нет систематических направленных усилий в сфере АПК, направленных на достижение четко выставленных целей (индикаторов), что обуславливает медленное развитие, а то и стагнацию отрасли сельского хозяйства. Для выхода из сложившейся ситуации требуется единые стандарты землепользования всем категориям хозяйств в сфере сохранения плодородия используемых почв, правильной научно обоснованной агротехники, орошения и внесения удобрений, в том числе и под пастбища, которые обеспечивают кормовой базой такую важную отрасль как животноводство.

Помимо традиционных мер в условиях неполного финансирования целевых программ, следует обратить внимание на менее затратные технологии сохранения и естественного восстановления плодородия почв, действия по предотвращению водной и ветровой эрозии (например, правильное использование севооборотов с включением в цикл чистых паров, научно обоснованный выпас скота на пастбищах, посадка защитных лесополос, и т.п. мероприятия) В условиях недостаточного количества финансовых, материально-технических и инфраструктурных ресурсов большее значение для развития АПК Республики Дагестан необходимо уделить инновационным подходам. Но эти подходы должны быть иницированы и скоординированы между сельхозтоваропроизводителями и государством, в лице государственных отраслевых организаций Республики. Важным является и то, что инвестиции в основной капитал сельского хозяйства создают тот материально-технический ресурс, который неразрывно связан с землей, с той территорией, на которой он расположен – включая здания, сооружения, дороги, средства производства, элементы инфраструктуры – и формирует среду обитания сельской местности, основанную на взаимодействии природных, трудовых и материально-технических ресурсов сельских территорий. Необходимо учитывать также и информационный потенциал, связанный с наличием на определенных территориях традиций, жизненных укладов и навыков населения.

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса обеспечивается рациональным и сбалансированным сочетанием ресурсов. Но, с другой стороны, грамотное и рентабельное ведение хозяйства на определенной территории предполагает оптимизацию использования имеющихся ресурсов, так как обеспечивает инвестиционную привлекательность, развитие инфраструктуры и приток рабочей силы. Таким образом, при оценке земельных, трудовых,

материально-технических ресурсов сельского хозяйства следует исходить из единства сельских территорий, на которых не просто находятся сельскохозяйственные предприятия и производства, но существует сложившаяся экологическая среда, условия воспроизводства и образа жизни населения.

Литература

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р.
2. Постановление Правительства Республики Дагестан от 31 августа 2017 г. № 193 г. Махачкала "О мерах по развитию мелиоративного комплекса Республики Дагестан".
3. Балянец К. М., Дохолян С. В., Эминова Э. М., Рамазанова С. С. Ресурсный потенциал региона как фактор формирования продуктовых подкомплексов в аграрно-промышленном комплексе Северо-Кавказского федерального округа // Экономика и управление: проблемы, решения, № 9- т.5- 2018 г- с. 45-55.
4. Балянец К.М. Некоторые проблемы использования орошаемых земель в Дагестане // Вопросы структуризации экономики. 2000. № 4. С. 54-55.
5. Дохолян С.В., Балянец К.М., Эминова Э.М., Джамбулатова А.З. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала продуктового подкомплекса АПК Северо-Кавказского федерального округа при решении задач импортозамещения // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 4 (36). – С. 157-164.
6. Дохолян С. В., Умавов Ю. Д. Инновационные подходы к повышению эффективности использования ресурсного потенциала агропромышленного комплекса // Проблемы развития АПК региона. – 2011. – Т. 8. – №. 4. – С. 73-81.
7. Дохолян С. В., Умавов Ю. Д. Ресурсный потенциал аграрной сферы региона // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №. 1. – С. 37-44.
8. Дохолян С. В., Умавов Ю. Д. Повышения эффективности использования ресурсного потенциала аграрного сектора АПК с учётом этноэкономической составляющей региона // Финансовая экономика. – 2012. – №. 6. – С. 105-108.
9. Дохолян, С. В., Джамбулатова, А. З., Эминова, Э. М., Юнусова, П. С. Функциональное место агроресурсного потенциала в системе потенциалов региональной экономики // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №. 9. – С. 338-342.
10. Иконникова О. В., Зыкова Н. В. К вопросу о ресурсном потенциале сельских территорий арктической зоны России // Проблемы современной экономики. – 2015. – №. 3 (55).
11. Курбанов К. К. Направления развития АПК Республики Дагестан: политика стабилизации и экономического роста // Направления развития регионального АПК на этапе стабилизации и подъёма экономики. Материалы круглого стола ИСЭИ ДНЦ РАН. – 2005. – Т. 6. С. 5-14.12.
12. Курбанов К. К. Основные направления социальной политики развития сельских территорий Дагестана // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – №. 2. С. 136-138.
13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. 3, Кн. 3. Процесс обращения капитала / под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1998. VI. С. 509-1078.
14. Шейхов М.А., Балянец К.М. Система показателей экологического обоснования использования земель // Вопросы структуризации экономики / 2001. № 7. С. 90-92.
15. Эльдиев М.Д., Эльдиева Т.М., Эпов И.О. Ресурсный потенциал как важный фактор сбалансированного развития сельских территорий, URL: [Электронный ресурс], <http://institutions.com/agroindustrial/2347-2014-05-27-19-33-44.html> (время обращения 15.02.2019).
16. Эминова Э. М. Государственное регулирование аграрного сектора в Республике Дагестан: проблемы и направления совершенствования // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №. 8. С. 214-218.
17. Юнусова П. С. Особенности формирования системы продовольственной безопасности региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №. 2. С. 126-136.
18. Юнусова П. С., Дохолян С. В. Трансформация отраслевой структуры в аграрном секторе экономики СКФО // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2017. – №. 3 (77). С. 19-26.
19. Юнусова П.С. Земельные ресурсы в аграрном секторе Республики Дагестан. \ \ Вопросы структуризации экономики. 2013. № 4. С. 201-205.
20. Дагестан в цифрах 2018 г. Краткий статистический сборник // Территориальный орган федеральной службы Государственной статистики по Республике Дагестан, г. Махачкала, 2018.
21. Хорошая мелиорация – залог высоких урожаев, URL: [Электронный ресурс] <https://prodji.ru/xoroshaya-melioraciya-zalog-vysokix-urozhaev> (время обращения 12.02.2019).
22. Регионы России. URL: [Электронный ресурс], http://www.gks.ru/wps/wcm /connect/ rosstat_ main /rosstat/ru/statistics /publications/catalog/doc_1138623506156 (время обращения 20.02.2019).
23. Средняя зарплата по региону Республика Дагестан в 2005-2016 гг. URL: [Электронный ресурс], https://www.audit-it.ru/inform/zarplata/index_old.php?id_region=112 (время обращения 22.02.2019).

УДК 332.056.2

Д.В. Батейкин

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ПЕРЕРАБОТКА РЕГИОНА: ОТ САМООБЕСПЕЧЕНИЯ К АКТИВНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

D.V. Bateikin

AGROINDUSTRIAL PROCESSING OF THE REGION: FROM SELF-SUPPORT TO AN ACTIVE EXPORT STRATEGY

Ключевые слова: агропромышленная переработка, самообеспечение, экспортная стратегия, экологическая продукция, регион, консолидированный бюджет, денежные доходы, санкции.

Keywords: agro-industrial processing, self-sufficiency, export strategy, environmental products, region, consolidated budget, cash income, sanctions.

Экономические санкции Запада дали огромный толчок конкретно руководителям Алтайского края в части сельскохозяйственного производства и его переработки, а также увидеть по всем показателям, то что продукция Алтайского края экологически чистая.

Достижения в агропромышленном комплексе за 2018 г. говорят о том, что не нужно стоять на месте. Сейчас важно увеличивать как объемы производства сельхозпродукции, так и развивать ее дальнейшую углубленную переработку, в том числе активно используя научный потенциал. В консолидированный бюджет края в 2018 г. поступило 119,8 млрд р. (исполнение утвержденных годовых бюджетных назначений – 102,9%), что на 17,3% больше относительно уровня 2017 г. [2]. Безвозмездные поступления увеличились на 33,5%, собственные доходы – на 8,6%. Объем собственных доходов составляет 60,2% от общего объема доходов.

Объем валовой продукции сельского хозяйства, произведенный всеми сельхозтоваропроизводителями, составил 119 млрд р. В динамике в процентах к соответствующему году это выглядит так (рис. 1).

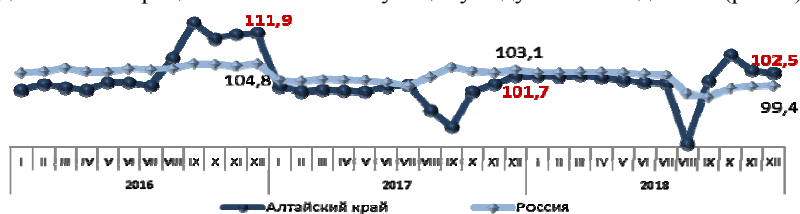


Рис. 1. Динамика производства продукции сельского хозяйства (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

В 2018 г. в регионе рост производства сельскохозяйственной продукции наблюдался в крестьянских (фермерских) хозяйствах (ИФО – 102,1%) и сельхозорганизациях (ИФО – 105,8%). По состоянию на начало 2019 г. в хозяйствах всех категорий общее поголовье КРС составило 712,2 тыс. голов (97,3% к уровню аналогичного периода прошлого года), поголовье свиней увеличилось на 1,3% (рис. 2).

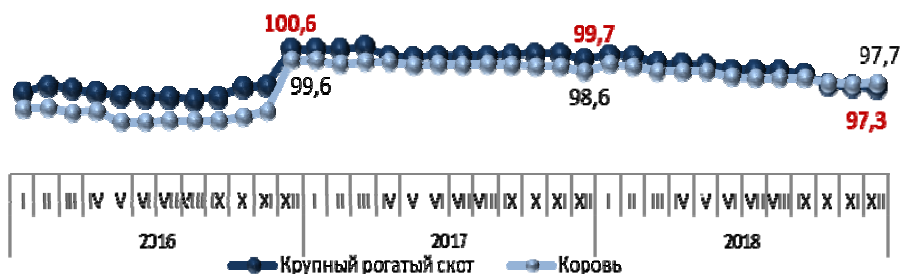


Рис. 2. Поголовье скота в хозяйствах всех категорий (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Валовой сбор зерна составил: пшеницы – около 3,1 млн т.; гречихи – 495,9 тыс. т.; маслосемян подсолнечника – 616,5 тыс. р.; овощей – 148,1 тыс. т.; картофеля – 515,7 тыс. т. В 2018 г. сельскохозяйственными товаропроизводителями края за один год приобретено 202 трактора, 174 зерноуборочных и 27 кормоуборочных комбайнов, 67 единиц посевной техники, 45 зерносушилок и другой техники на общую сумму 5,55 млрд р. (75,7% к уровню 2017 г.). Грантовую поддержку получили 25 начинающих фермеров, 4 семейных животноводческих фермы на базе крестьянских (фермерских) хозяйств и 3 сельскохозяйственных потребительских кооператива. На эти цели направлено 140 млн р. Развиваясь на перспективу и учитывая то, что регион получает грантовую поддержку, перед сельскими тружениками поставлены ключевые задачи – это поддержать модернизационные процессы в отрасли и виды экономической деятельности, чтобы обеспечить рентабельность производства и расширить рынки сбыта, создавая современные комфортные условия для жителей сел.

Сегодня задача региональных властей вывести село на такой уровень, чтобы люди находили для себя возможности для самореализации и могли обеспечить рост доходов [1]. Структура использования денежных доходов сельского населения за 2018 г. (к 2017 г.), (рис. 3).

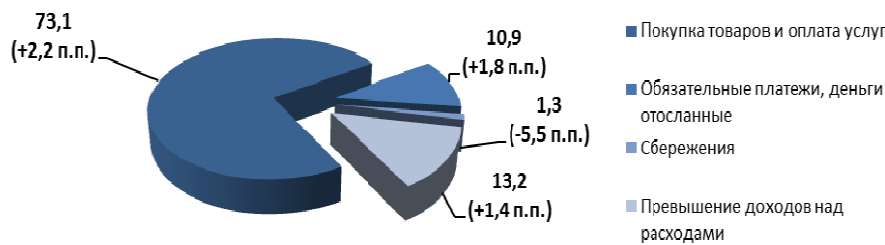


Рис. 3. Структура использования денежных доходов населения за январь-декабрь 2018 г., % (в п.п. к январю-декабрю 2017 г.)

Для того, чтобы агропромышленная переработка перешла от самобеспечения и смогла стать лидером глобального агропромышленного рынка, необходимо перейти к активной экспортной стратегии, которая включает следующие направления: 1. Совершенствование механизмов предоставления господдержки с целью создания равных конкурентных условий сельхозтоваропроизводителям. 2. Использование инструментов государственного

регулирования рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия, включая поддержку экспорта, в целях формирования достойной цены на продукцию. 3. Приоритетное развитие животноводства как социально-значимой подотрасли. 4. Создание условий для качественного роста – поддержка племенного животноводства и элитного семеноводства. 5. Комплексное социальное и инженерное обустройство сельских территорий, строительство нового жилья, сельских дорог, поддержка местных инициатив. 6. Грантовая поддержка фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов [4]. 7. Содействие в увеличении производства продукции глубокой переработки и расширению номенклатуры производимой продукции. 8. Государственная поддержка строительства и реконструкции производства продукции для детского питания. 9. Организация, расширение и модернизация производства биотехнологических препаратов для агропромышленного комплекса и пищевых ингредиентов. 10. Укрепление кадрового потенциала в агропромышленном комплексе на основе построения комплексной системы поддержки молодых специалистов и развития системы непрерывного агрообразования. 11. Разработка и реализация межвузовского проекта «Малые села – большие перспективы» [3].

Для того, чтобы агропромышленные комплексы активно включились в поставку продуктов на экспорт необходимо выявить основные проблемные вопросы, которые не дают возможность в полную силу развивать торговые отношения. Это в первую очередь. Географическая и транспортная удаленность края от центральных областей Российской Федерации и портов Дальнего Востока. В настоящее время за пределы региона вывозится более 75% производимой муки и сыров, более 90% крупяных и макаронных изделий, более 80% растительного масла, более 40% мяса и мясопродуктов. Транспортная удаленность Алтайского края от основных отечественных и зарубежных рынков значительно снижает конкурентоспособность производимой в регионе продукции из-за высоких транспортно-логистических затрат и является сдерживающим фактором развития экономики, реализации экспортного потенциала, в особенности для пищевой и перерабатывающей промышленности, что делает эту отрасль и виды экономической деятельности неконкурентоспособными, препятствует поставкам на экспорт мукомольно-крупяной продукции в Азиатско-Тихоокеанскую зону свободной торговли. Географическая удаленность также создает проблемы и с доступностью туристических объектов, расположенных на его территории. Алтайский край по туристическому потенциалу занимает ведущее место среди регионов Сибирского федерального округа и России. Однако возможности туристско-рекреационного комплекса используются не в полной мере из-за высокой стоимости перелетов и отсутствия недорогих трансферов в места отдыха.

Низкий технический уровень автомобильных дорог. Протяженность дорог регионального или межмуниципального значения – 16156 км. Протяженность автомобильных дорог общего пользования местного значения – 38771 км, из них около 70% не отвечает нормативным требованиям. В настоящее время недоремонт дорог составляет 9700 км. По своему техническому состоянию, обустройству, частично по начертанию, существующая сельская дорожно-транспортная сеть не соответствует растущим потребностям сельскохозяйственных товаропроизводителей, сдерживает интеграционные процессы, тормозит продвижение туризма и формирование в аграрном секторе рыночной инфраструктуры. Дефицит пропускной способности транспортной сети. Особое значение для Алтайского края имеет федеральная автомобильная дорога Р-256 «Чуйский тракт» – от Новосибирска через Бийск до границы с Монголией, являющаяся важнейшей магистралью Западной Сибири. По ней осуществляется движение транспорта, проходящего через Красноярский край, Новосибирскую, Томскую, Кемеровскую и другие области Западной и Восточной Сибири в страны Средней Азии, а также в Монголию и Китай (рис. 4).

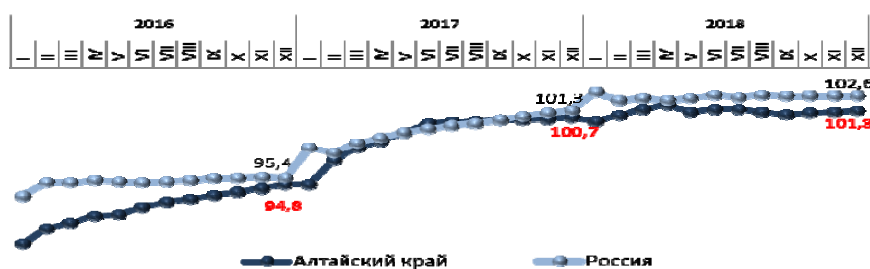


Рис. 4. Индекс физического объема оборота розничной торговли (к соответствующему периоду предыдущего года, в %)

В связи с повышением торгового оборота с соседними странами и развитием туризма в крае значительно возросла среднесуточная интенсивность движения. Существенно увеличилась в общем потоке машин доля большегрузного транспорта. В связи с низкой пропускной способностью на участке автодороги от границы Новосибирской области до пос. Среднесибирский из-за узкой дороги постоянно образуются автомобильные пробки.

Таким образом, для того, чтобы агропромышленные комплексы перешли от самообеспечения к активной экспортной стратегии необходимо использовать конкурентные преимущества в виде географического положения, ресурсного потенциала, природы и климата Алтайского края. Неразрешимых проблем нет, есть просто проблемы, которые не решаются быстро, для решения которых нужно выработать эффективный механизм, необходимо выполнять представленные направления, которые нацеливают агропромышленные комплексы региона перейти от самообеспечения к активной экспортной стратегии.

Литература

1. Авкопашвили, П.Т. Развитие малого и среднего бизнеса с помощью рынка государственных и муниципальных закупок / П.Т. Авкопашвили // В сборнике: Проблема модернизации российской экономической системы в санкционных условиях: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 10–13.

2.Боговиз, А.В. Сельское предпринимательство: личностные особенности предпринимателя и перспективы развития в России / А.В. Боговиз, Е.Г. Попкова, Т.Н. Литвинова, Л.В. Ермолина // АПК: Экономика, управление. – 2018. – № 1. – С. 72–78.

3.Воробьев, С.П. Обеспечение инновационного развития сельского хозяйства / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева // В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса регионов РФ: материалы международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 49–52.

4.Воробьев, С.П. Тенденции развития потребительской кооперации в региональном АПК / С.П. Воробьев, В.В. Воробьева // В сборнике: Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и техники: сборник научных статей международной конференции: электронный ресурс. Ответственный редактор: Родионов Е. Д. – 2018. – С. 2385–2387.

УДК 332.144

Д.В. Батейкин

**ТРАНСФОРМАЦИЯ И УСИЛЕНИЕ РОЛИ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА**

D.V. Bateikin

**TRANSFORMATION AND STRENGTHENING THE ROLE OF THE MARKET OF GOVERNMENTAL
INSTITUTIONS IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION**

Ключевые слова: трансформация, роль рынка, государственные учреждения, социально-экономическое развитие, конкурсные процедуры, нормирование закупок, малое предпринимательство, среднее предпринимательство.

Keywords: transformation, the role of the market, government agencies, socio-economic development, competitive procedures, rationing procurement, small business, medium-sized business.

Во всем мире важнейшим закупщиком продукции является государство. Цивилизованные формы государственных закупок стимулируют экономическое развитие страны и ее движение к рынку. Практика показала немало положительных моментов. Заказчики стали проводить закупки гласно, публично, открыто. Проведение конкурсных процедур сопровождается экономией бюджетных средств. Конкуренция поставщиков по поводу получения госзаказа на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг приводит к снижению их цены. Так объем закупок, осуществленных для муниципальных заказчиков за период с 2008 по 2015 гг., превысил 13,5 млрд р., полученная экономия бюджетных средств – 1 млрд р. В результате около 30% объема всех муниципальных закупок в крае осуществляется через уполномоченный орган, что является высоким показателем уровня интеграции муниципального заказа в региональную систему закупок.

Муниципальные районы и города, по примеру устройства закупочной системы региона, также запустили процедуру создания централизованного управления бюджетными расходами. К 2019 г. из 69 административно-территориальных образований централизованная либо частично централизованная система осуществления закупок через уполномоченный орган местного самоуправления принята в 77% муниципальных образованиях. В соответствии с положительной практикой интеграционного взаимодействия в сфере закупок предыдущих лет муниципальными образованиями были заключены с краевым уполномоченным органом – Центром госзакупок долгосрочные соглашения о передаче полномочий на проведение торгов [1]. Первые годы реализации законодательства о контрактной системе были направлены на формирование региональной, нормативной, правовой базы, создания новой информационной инфраструктуры, оказание методической и методологической помощи государственным заказчикам и бюджетным учреждениям, органам местного самоуправления, обеспечения максимальной регламентации и стандартизации всех закупочных документов [3]. Было принято более 30 нормативных актов, направленных на становление институтов планирования, нормирования закупок, общественного обсуждения, банковского сопровождения, определения финансовых условий осуществления закупок за счет средств краевого бюджета.

В сфере нормирования закупок, относительно федеральных правил, в крае установлены более жесткие ценовые ограничения и требования к характеристикам товаров. Под влиянием социально-экономических процессов нормативные акты актуализируются, расширяется перечень продукции, в отношении которой определены предельные цены и потребительские свойства, уточняется формульный расчет нормативных расходов.

Контроль за прозрачным и обоснованным осуществлением финансовых расчетов на стадии исполнения контрактов для возможности установить случаи привлечения банков к договорным обязательствам: с ценой от 1 млрд р. для расширенного сопровождения, 500 млн р. – для мониторинга расчетов. Реперная точка в 5 раз ниже ценового порога, рекомендованного федеральным центром для расширенного банковского сопровождения, в 2 раза – для простого сопровождения. С учетом практики реализации правового акта пороговое значение, при котором банки привлекаются для простого сопровождения расчетов, в 2018 г. снижено до 100 млн р. В соответствии с законом № 44-ФЗ определен порядок и порог минимальной величины цены государственного контракта с которого осуществляется обязательное общественное обсуждение закупок. Обсуждение закупок в крае проводится при начальной (максимальной) цене от 100 млн р. до 1 млрд р. включительно. Это в 10 раз ниже установленного федеральным правовым актом [2].

При этом сегодня задействован не один инструмент общественного контроля закупочной деятельности заказчиков, а общественные организации, которые вправе принять участие в работе комиссии по рассмотрению заявок участников конкурентных торгов на правах наблюдателей или ее членов, а также Алтайская торгово-промышленная палата, Союза промышленников Алтайского края, Общественная палата Алтайского края, уполномоченного по защите прав предпринимателей. Одно из главных направлений, работа над которым осуществляется перманентно, – максимальная стандартизация закупочной деятельности. Министерством утверждены единые формы заявки на опре-

деление поставщиков, документации, протоколы, типовые контракты и технические задания на поставку продукции различных видов товаров. Применение заказчиками унифицированных документов позволяет минимизировать множество непреднамеренных ошибок заказчиков, снизить коррупционные риски, упростить работу на всех этапах осуществления закупки, поставщикам – создает предсказуемую и устойчивую среду, повышает доверие бизнеса к сфере бюджетных закупок. Вопросы стандартизации закупочных документов являются важными, для того, чтобы объединить все сформированные элементы в единую типовую закупку по отдельным видам товаров, работ и услуг, с полной автоматизацией процесса, которая будет начинаться со стадии планирования. Создав устойчивую правовую и методологическую платформу, необходимо ее постоянно совершенствовать. Основным вектором развития является повышение эффективности расходования бюджетных средств за счет развития конкуренции, изменения подходов к организации контроля за обеспечением потребностей краевых заказчиков, установления общих правил осуществления государственными и автономными учреждениями, государственными унитарными предприятиями. По отдельным видам заявок требуются заключения узкопрофильных специалистов, в том числе по вопросам ценообразования. Данная работа систематизирована и включает в себя: принятие решения об усилении контроля главными распорядителями бюджетных средств за расходами подведомственных учреждений; обеспечение текущих потребностей, профильных и контрольных ведомств за закупками товаров, работ и услуг; реализацию объектов, включенных в государственные программы; адресную инвестиционную программу.

Инструменты многоуровневой и независимой оценки обоснованности закупок стали ключевыми факторами повышения качества управления бюджетными расходами. По экспертной оценке, комплексное применение всех инструментов предварительного контроля принесло краевой казне дополнительную экономию средств в объеме не менее 500 млн р. в год.

Таким образом, систематизированная работа по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства и развитие конкуренции дали возможность принять комплексный документ – «дорожная карта», которая направлена на расширение доступа субъектам малого и среднего предпринимательства к государственным и муниципальным закупкам, а также к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием, а также вносить изменения, которыми закреплено поэтапное повышение доли закупок товаров, работ, услуг у субъектов предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций для заказчиков краевого уровня. К 2020 г. этот показатель должен составить не менее 30%, что в 2 раза выше установленного законом минимального порога, что дает возможность трансформировать и усиливать роль рынка государственных учреждений в социально-экономическом развитии региона.

Литература

1. Батейкин, Д.В. Механизм усиления роли локальных рынков государственных и муниципальных заказов / Д.В. Батейкин // монография / Д. В. Батейкин ; Федеральное агентство по образованию, Алтайский гос. ун-т. Барнаул, 2008.

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624.

3. Управление в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : учебное пособие / Аничкин Е.С., Баранова А.В., Батейкин Д.В., Берестенникова М.А., Бочаров С.Н., Бубуненко И.А., Воеводина А.А., Динер А.А., Жидких А.А., Землюков С.В., Ишимова С.Ю., Лобова С.В., Межов С.И., Мищенко В.В., Назаров В.В., Рязанов М.А., Семенчук Т.П., Строительева Т.Г., Трофимова Л.А., Шваков Е.Е. и др. – Барнаул, 2015.

УДК 338

А.В. Бондаренко, И.И. Денискина

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ОТРАСЛИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

A.V. Bondarenko, I.I. Deniskina

INDICATORS OF AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PROJECTS IN THE FIELD OF AVIATION INDUSTRY

Ключевые слова: показатели оценки, инвестиционный проект, методы оценки, авиационная промышленность, оценка эффективности, качественные методы, количественные методы, бизнес-план.

Keywords: evaluation indicators, investment project, evaluation methods, aviation industry, efficiency evaluation, qualitative methods, quantitative methods, business plan.

Процесс производства авиационной продукции затрагивает многие отрасли промышленности – металлургический комплекс (РФ занимает второе место по производству алюминия, никеля – первое место, стальных труб – третье место, и стали – четвертое место), химический комплекс, радиоэлектронный комплекс и легкую промышленность (100% хлопкового волокна ввозится из-за рубежа, производство химических волокон и нитей в РФ не превышает 46% от потребностей предприятий). Изменения в отрасли авиационной промышленности сказываются на смежных отраслях и секторах экономики – двигателестроение, приборостроение, металлообработка, производство конструкционных материалов, радиоэлектроника, станкостроение, химических веществ.

Новое направление в подходе к проблеме оценки эффективности проектов связано со сложностью привлечения и частыми отказами инвесторов финансировать капиталоемкие проекты. На помощь в этом случае приходит государство, беря на себя полное или частичное финансирование таких проектов, запланированных в Программе развития отрасли авиационной промышленности. Данная программа раскрывает перечень проектов, запланированных к

реализации с 2013 г. по 2025 г. и показателей результативности их оценки. Бюджетное финансирование осуществляется в соответствии с целями и приоритетами государственной политики. Минпромторгом России разработана программа «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 гг.» [0]. В рамках бюджетного кодекса осуществляется ежегодное государственное финансирование авиационной отрасли. Выделяются субсидии для производителей с целью поддержания спроса на российскую продукцию [0]. В программе отсутствуют как таковые показатели оценки эффективности проектов. В ней представлены следующие основные относительные показатели, используемые в рамках контроля и мониторинга выполнения результатов финансирования инвестиционных проектов отрасли – производительность труда, рентабельность продаж, рентабельность активов, всего же их порядка 88 штук по 8 подпрограммам [0]. Эффективность проекта – это категория, которая отражает соотношение вложенных ресурсов инвестиционного проекта к полученным от него результатам, соответствующих заявленным в бизнес-плане целям и задачам. Нередко данная категория учитывает также интересы государства и населения. Во избежание возникновения инвестиционного риска и эффективного управления инвестиционными вложениями следует проводить оценку эффективности инвестиционных проектов, главными целями которой являются максимальное снижение инвестиционного риска, повышение безопасности и устойчивости предприятия, реализующего инвестиционный проект [0]. В процессе оценки инвестиционного проекта необходимо учесть следующее: анализ проекта проводить по всем этапам его жизненного цикла; использовать такие показатели оценки, которые учитывают временной фактор и фактор инфляции, ведь большинство проектов отрасли авиационной промышленности долгосрочны и реализуются более 10 лет; показатели эффективности проекта считаются по прогнозным финансовым потокам для всего расчетного периода, точность составления которого должна быть наивысшей; выполнение критерия сопоставимости – при сравнении различных альтернативных проектов базовые условия проведения расчётов должны быть соизмеримы.

Центральное место в процессе анализа инвестиционного проекта, в первую очередь, занимает этап расчета показателей эффективности, на базе которых формируется экспертное мнение о его реализации. Существует следующая классификация методов оценки инвестиционных проектов: качественные; количественные.

Качественные методы позволяют оценить различные явные и неявные факторы эффективности инвестиционных проектов. Их главное достоинство – дополнение количественных расчетов качественными оценками. Данные методы оценки важно применять, так как они несут в большей степени политическое и стратегическое значение для промышленных предприятий.

К основным качественным методам оценки инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями отрасли авиационной промышленности, можно отнести следующие: уровень интеграции процессов управления; экологические последствия; повышение качества работы; завоевание общественного доверия; повышение уровня обоснованности принятия решений; повышение квалификации менеджеров и другое.

Недостаток качественных методов в том, что предприятию необходимо самостоятельно разработать обобщимую систему критериев оценки и внедрить ее во всех подразделениях. Выбор системы качественных критериев оценки часто является затруднительной задачей, поэтому ее разработкой должен заниматься специалист, обладающий большим опытом работы в сфере авиационной промышленности и высоким уровнем знаний в инновационном менеджменте. Количественные же методы более обобщимы, позволяют определить коммерческую эффективность проекта без разработки специальной системы критериев их оценки. Различные проекты, например такие как, проекты, связанные с нововведениями, которые реализуют авиационные предприятия, оказываются на первый взгляд мало эффективными [0]. В современных условиях, финансовые результаты реализуемых проектов все чаще становятся значительно меньше, чем изначально были запланированы. Это указывает на неверную оценку эффективности проекта и неправильно подобранные критерии данной оценки в процессе принятия инвестиционных и управленческих решений. Рассмотрим более подробно достоинства, недостатки и особенности количественных критериев оценки эффективности инвестиционных проектов в отрасли авиационной промышленности.

1. NPV выступает ключевым показателем оценки эффективности инвестиционных проектов, в основе которого заложена оценка стоимости приведенных к нулевому моменту времени будущих денежных потоков за вычетом вложенных инвестиционных ресурсов. Значения данного показателя при анализе эффективности проектов отрасли авиационной промышленности зависят очень сильно от: продолжительности проекта, то есть его жизненного цикла; размеров ставки дисконтирования и правильности её расчета; структуры потоков платежей (притоков и оттоков). Главным недостатком NPV является трудность оценки сложных инвестиционных проектов, которые обладают множеством рисков и других неявных эффектов от его реализации для государства, региона, населения, предприятия.

Инвестиционные проекты, реализуемые авиационными предприятиями, характеризуются высокой сложностью и могут сопровождаться следующими рисками: группа финансово-экономических рисков (например, изменение курса валют); риск научно-технический, например, затягивание сроков опытно-конструкторских работ и повышение себестоимости авиационной продукции и услуг; группа процентных, налоговых (например, повышение ставки НДС) и операционных рисков; риски изменения объемов инвестиционных затрат нулевого периода; риск падения спроса и конкурентоспособности на мировом и отечественном рынках авиационной продукции и услуг, а также. Следовательно, показатель NPV не способен учитывать при анализе инвестиционных проектов те группы рисков, которые были перечислены выше. Также при оценке инвестиционных проектов в авиационной сфере невозможно оценить износ активов предприятия, как физического, так и морального, что немаловажно для предприятий авиационной промышленности, так как износ оборудования и основных фондов в данной отрасли превышает 50%.

Следующие по значимости использования в практике оценки эффективности проектов считаются такие показатели как внутренняя норма доходности (IRR) и модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).

IRR рассчитывается для анализа относительной доходности вложений денежных средств в проект. Данный критерий оценки отражает норму доходности и возможные затраты при инвестиционных вложениях. Преимуществом использования показателя IRR является то, что его расчет возможен даже при отрицательных и нулевых значениях показателя NPV. При этом расчёт данного показателя затруднителен в случае, если:

- так же как и критерий NPV, данный критерий напрямую зависит от выбранной ставки дисконтирования;
- жизненный цикл проекта большой и ставки дисконтирования в процессе анализа меняются;
- если потоки платежей проекта неординарны, что в практике авиационных предприятий случается часто.

С учетом данных недостатков был разработан показатель модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR), который позволяет провести оценку эффективности и оценку прибыльности инвестиционного проекта более точно, так как самым существенным недостатком показателя IRR является допущение постоянства процентной ставки при дисконтировании потоков платежей. При оценке эффективности инвестиционного проекта также рассчитываются такие показатели, как срок окупаемости (PP) и дисконтированный срок окупаемости (DPP). Срок окупаемости (PP) отражает ликвидность проекта. Данный критерий может быть модифицирован посредством дисконтированных денежных потоков. Но при использовании данного показателя существуют некоторые недостатки. Главный недостаток заключается в том, что денежные потоки после достижения окупаемости, не рассматриваются. Еще одним существенным недостатком является сложность прогнозирования ожидаемых денежных потоков при долгосрочных инвестиционных проектах. Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – критерий оценки, который рассчитывает период времени, в течение которого будут возмещены первоначальные инвестиции в полном объеме. При принятии решения о реализации долгосрочных инвестиционных проектов DPP является более надежным критерием расчета, чем обычный срок окупаемости, так как учитывает стоимость денежных средств во времени. При реализации инвестиционных проектов авиационными предприятиями, расчет данного показателя оценки дает преимущества, поскольку инвестиционные проекты в авиационной отрасли являются высоко рискованными и у предприятия не всегда есть информация о надежности получения денежных потоков по проекту. В данной ситуации метод DPP позволяет учитывать риск путем сокращения периода окупаемости. Еще одним важным критерием является индекс доходности (PI). Данный критерий показывает окупаемость инвестиций. PI применяют для определения эффективности оборота средств, вычисления уменьшения или увеличения данных средств. При оценке инвестиционных проектов авиационной промышленности расчет данного критерия является, в особенности, важным, поскольку PI применяется в экономике и управлении в ситуациях, неотъемлемо связанных с деятельностью в авиационной сфере: анализ экономической ситуации в данном сегменте рынка; анализ рентабельности инвестиционного проекта и производства предприятия; планирование бюджета и принятие решений о прекращении или продолжении инвестиционных вложений.

Данные показатели применяются лишь при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов, но важно понимать, что проекты авиационной промышленности так же несут экологический риск. Если речь идет и о планировании и реализации производства нового воздушного судна или его деталей, то не следует забывать о том, что транспортное средство является совокупностью негативного воздействия на окружающую среду. Необходимо оценивать экологическое состояние определенными методами, которые бы не противоречили бы экологическим принципам. Необходимо учесть: налоговые отчисления за загрязнения окружающей среды; последствий, наносящие вред здоровью населения; техногенные выбросы и загрязнения природной среды и материальный ущерб этому сопутствующий; оценка риска моделирования распространения химических веществ в атмосфере после выброса; оценка затрат на снижение авиационного шума. Для проведения данных исследований и расчета соответствующих экологических критериев требуются характеристики экосистемы в районах, которые подвержены экологическому ущербу со стороны проектов авиационной промышленности. К числу таких характеристик необходимо отнести численность населения и его распределение в регионе, то есть вероятность поражения нескольких людей. В последнее время были разработаны новые международные нормативные требования, которые регламентируют шум воздушных судов. Авиационные предприятия, реализующие проекты по производству воздушных судов, должны учитывать данные регламенты относительно различных категорий и классов самолетов. При формировании бизнес-плана рассчитывается большой спектр показателей. Автоматизировать процесс расчета показателей эффективности инвестиционного проекта возможно с использованием возможностей программного пакета «Альт-Инвест», созданного с использованием электронных таблиц Microsoft Excel [0]. Взаимосвязь отчетов в программном продукте «Alt-invest» выглядит следующим образом:

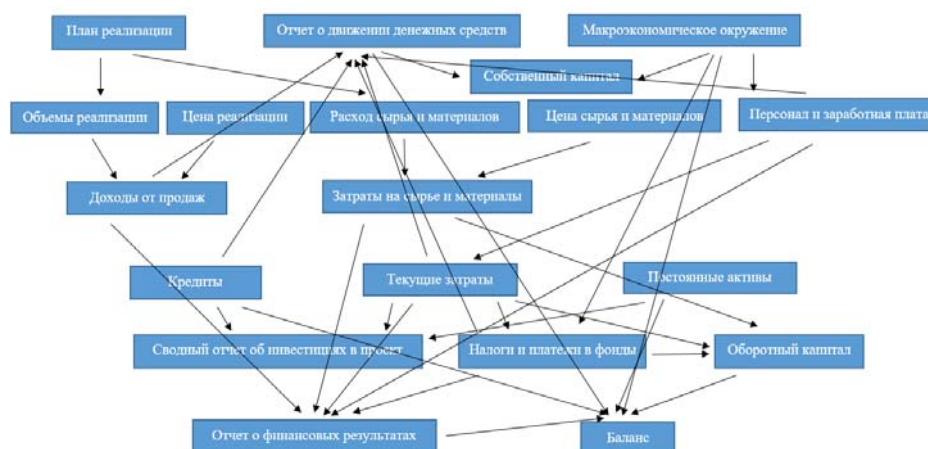


Рис. 1. Схематическая взаимосвязь планов в «Alt-invest»

Взаимосвязь отчетов и формируемых итоговых показателей в программном продукте «Alt-invest» выглядит следующим образом:

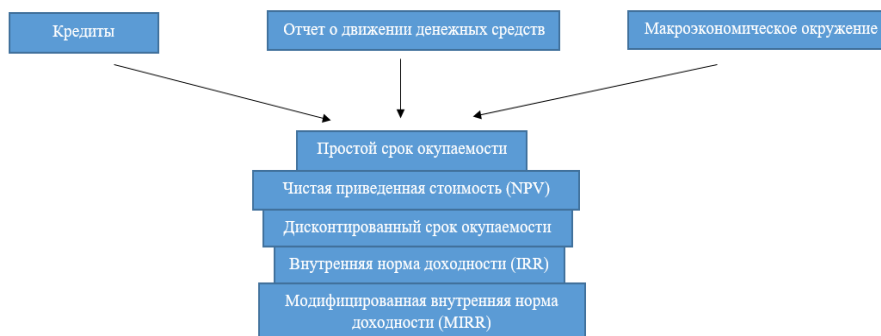


Рис. 2. Схематическая взаимосвязь планов и итоговых показателей в «Alt-invest»

Разобрав характеристику и сравнив между собой схожие по смыслу показатели оценки эффективности инвестиционных проектов, можно сделать вывод, что важны как качественные, так и количественные показатели. Также были сделаны выводы о том, что количественные показатели MIRR и DPP более надежны и точны в расчетах при длительных и рискованных инвестиционных проектах в авиационной сфере, чем показатели IRR и PP соответственно. Из качественных показателей наибольшее значение придается экологическим критериям риска, поскольку они неразрывно связаны с авиационной промышленностью.

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы», утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303.
2. Бондаренко, А.В. Процесс формирования предприятиями авиационной промышленности системы ключевых показателей эффективности / А.В. Бондаренко, А.С. Чижик // Журнал «Экономика и предпринимательство». - № 9 (98). - 2018. - с. 1111-1117.
3. Бондаренко А.А. Использование возможностей программного продукта «Альт-Инвест» в рамках финансового планирования деятельности предприятий авиационной промышленности / А.В. Бондаренко, И.И. Денискина // Журнал «УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: МЕТОДЫ, МОДЕЛИ, ТЕХНОЛОГИИ», материалы XVIII Международной научной конференции. – Изд.: ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет" (Уфа). – 2018. – с. 97-100.
4. Бурдина, А.А. Планирование инвестиционных затрат на промышленных предприятиях / А.А. Бурдина, А.В. Бондаренко, Н.В. Москвичева, Н.А. Мелик-Асланова // Журнал «Экономика и предпринимательство», № 3 ч.1 (80-1) 2017 г. (Vol. 11 Nom. 3-1). с. 589-592.
5. Кучарина, Е.А. Инвестиционный анализ / Е.А. Кучарина. – СПб.: Питер, 2006. – 160.: ил. – (Серия «Краткий курс»).
6. Чемерисова, А.В. Вопросы финансового обеспечения предприятий авиационной промышленности с учетом характеристик трудового потенциала / А.В. Чемерисова // Сборник научных трудов междунар. науч.-практ. конф. «Финансовые решения XXI века: теория и практика». - СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та. - 2016. – с. 526.

УДК 684:65

Л.А. Винсковская, А.А. Маркушина, Р.Н. Фролов МУЛЬТИФОРМАТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ: АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

L.A. Vinskovskaya, A.A. Markushina, R.N. Frolov MULTI-FORMAT MARKETING STRATEGY OF MODERN RETAIL CHAINS: CONTENT ANALYSIS AND MANAGEMENT CAPABILITIES

Ключевые слова: торговые сети, управление торговлей, учет деятельности, операционная деятельность, анализ содержания, возможности управления, маркетинговая стратегия, мультиформатная стратегия.

Keywords: trading networks, trade management, activity accounting, operational activities, content analysis, management capabilities, marketing strategy, multi-format strategy.

На сегодняшний день потребители имеют возможность приобретать любые товары в магазинах самостоятельно, совершать покупки в интернет-магазинах, а также получить их на дом посредством доставки курьером. Все это возможно благодаря существованию на рынке магазинов разных форматов торговли. Безусловно, не всякое отдельно взятое розничное предприятие может обеспечить реализацию на высоком уровне всех своих функций. Этот уровень в каждом конкретном случае во многом зависит от формата и состояния предприятия розничной торговли.

Сфера розничной торговли в наше время занимает лидирующие места по интенсивности развития российского хозяйства. Важная тенденция в ритейле – стремление к сегментации форматов и развитие мультиформатных сетей. Многие ритейлеры в настоящее время прекрасно понимают, что освоение мультиформатности – это способ сделать огромные торговые сети более гибкими. Мультиформатность – это развитие одной сетью нескольких различных форматов или направлений одного формата, но разного позиционирования. Она позволяет существенно диверсифицировать риски торговой сети.

Мультиформатная маркетинговая стратегия играет важную роль в расширении деловых связей; усовершенствовании внутренней структуры фирмы; освоении новых рынков; понижении активности в неперспективной области; закрытии убыточных секторов деятельности; открытии филиалов за границей; заключении договоренностей с

иностранными партнерами для освоения территорий, где прежде успешная работа не представлялась возможной. Мультиформатность – это развитие одной сетью нескольких различных форматов или направлений одного формата, но разного позиционирования. Целью развития мультиформатности розничной торговли потребительской кооперации является работа со всеми сегментами рынка, что может стать конкурентным преимуществом на потребительском рынке. Стратегический маркетинг – это извлечение прибыли из удовлетворения потребителя. На самом деле, именно в этой короткой трактовке и кроется ключевое понимание того, зачем нужен маркетинг любой организации. То есть маркетинг – это не то, как продать тот или иной продукт. А то, как найти потребителей, которым этот продукт нужен, определить их численность и объем товара, который им необходим. Основная цель стратегического маркетинга заключается в том, чтобы производить и продавать то, что нужно потребителю. Изначально, цель, если говорить о самом слове, – это то, что нужно достичь в итоге. В процессе ее достижения возникают задачи, которые нужно решить. А кроме них, в основах маркетинга еще можно выделить виды и типы маркетинга. А завершают весь процесс функции и принципы маркетинга [2,11]. Стратегический маркетинг, как комплексный анализ покупательского спроса и рыночных особенностей, считается своеобразным типом руководства компанией, в котором осуществляется как контроль корпоративных структурных объектов, так и установление внешних позиций организации. В нынешнее время компаниями организованы сложные системы методов стратегического маркетинга, которые созданы для взаимодействия с партнерами и клиентами. Потенциальные клиенты могут получать информацию о товарах предприятия от своих знакомых, а после передавать ее следующим потребителям. Стратегический маркетинг фирмы подразумевает применение различных методов влияния на потенциального клиента: с помощью рекламы; активизация сбытовой деятельности; индивидуальные торговые мероприятия; СМИ.

Рекламирование изготавливаемого товара выполняется за определенную сумму, без непосредственного взаимодействия с клиентом. Рекламные кампании включают презентацию идеи по продвижению товаров и услуг, которые предоставляет компания [3,7]. Активизация сбыта осуществляется в качестве скоротечных побудительных мер, которые подразумевают определенные бонусы при покупке продукции или при использовании услуг организации. В средствах массовой информации можно осуществить поднятие спроса на товары, которые выпускает компания. Цель этого способа заключается в том, что осуществляется презентация продукта, потребителю предоставляется актуальная информация о нем. В целях продажи продукта осуществляют индивидуальные торговые мероприятия. Этот метод подразумевает личное общение с потенциальным потребителем или группой таких потребителей. Система стратегического маркетинга включает «вход» и «выход» подсистем прямой и обратной связи. К «входу» системы стратегического маркетинга принадлежит то, что приобретает компания для изготовления продукта: сырье; материалы; составляющие изделия; энергетические ресурсы; данные; оборудование; сотрудники; документация. Целью руководства организации является создание конкурентоспособного «входа» с помощью организации маркетинговых анализов и отбора среди поставщиков. Когда «вход» организации неконкурентоспособен, тогда и система не в состоянии создать конкурентоспособность «выхода». «Выходом» системы называют стратегию объекта, которая создана на базе правил конкурентоспособности.

Систему стратегического маркетинга нужно разбирать как начальный этап жизни объекта, за которым следует новый этап – НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Стратегический маркетинг во времени является первой функцией управления, за которой следует другая функция – прогнозирование стратегических норм в определенных планах. Главным обстоятельством поддержки конкурентоспособности «выхода» выпускаемого товара считается хорошее качество анализа в рамках стратегического маркетинга и аргументированность норм конкурентоспособности. Затраты на дальнейших этапах жизненного цикла объекта очень быстро растут. Расход финансовых ресурсов на НИОКР во много раз выше расхода на развитие стратегического маркетинга, траты на организационно-технологическую подготовку организации, в свою очередь, больше в несколько раз, чем на НИОКР. При высоком уровне конкуренции основной считается стратегия улучшения качества продукта при сохранении низкой цены для покупателя. Логическая цепочка гарантии экономии финансов выглядит так: качественный рост стратегического маркетинга; гарантия конкурентоспособности производимого продукта; понижение расхода на обеспечение жизненного цикла организации.

Можно сделать вывод, что для поднятия качественного уровня «выхода» системы нужно поднять качество стратегического маркетинга, а кроме того, задать нормы конкурентоспособности производимых продуктов. Составляющими обратной связи структуры стратегического маркетинга считают вспомогательные условия, которые выставляются на этапе НИОКР к нормам конкурентоспособности объектов, рекламации потребителей, информировании о новинках и т.п. Отделы НИОКР, производители и покупатели продукта могут иметь обратную связь, как с отделом маркетинга, так и с компонентами «входа» стратегического маркетинга, в первую очередь, с теми, кто располагает данными по маркетинговым исследованиям [5]. Если существует внутренняя связь системы стратегического маркетинга, то это говорит о том, что исполнение каждого решения управляемой системы ведет за собой выполнение действий каждого компонента подсистемы научного сопровождения, целевой, обеспечивающей и управляющей подсистем. Важной задачей стратегического маркетинга является регулярный контроль положения предприятия. Всегда нужно оставлять возможность переориентировать работу организации в свежее и более перспективное направление. Если появится подобная необходимость, то вы будете к ней готовы, а значит, ваша мобильность принесет прибыль и позволит избежать убытков. Главная роль изготовителей продукта, функционирующая согласно маркетинговым основам, состоит в удовлетворении покупательских предпочтений, само изготовление обязано быть нацелено на рынок сбыта. Сопутствующие роли стратегического маркетинга следующие: ориентация на итог в области производства и сбыта; направление усилий стратегического маркетинга на анализ производственной части и области сбыта товара; основную роль стратегического маркетинга компании следует отнести достижению долговременных результатов, а не короткому успеху. Для этого нужно анализировать и прогнозировать работу организации, искать свежие и интересные идеи при создании нового продукта, который мог бы увеличить общий доход; соединение стратегического

маркетинга и тактического прогнозирования, которые создаются для осуществления пожелания потребителя, и в тот же самый момент они исключают пренебрежение интересами компании [1].

Для стратегического маркетинга предприятия свойственны определенные функции.

– аналитическое изучение наружного окружения. Для этого процесса стратегического маркетинга необходимо разумное применение информации, как о рыночной составляющей, так и о политических и экономических факторах. Результаты анализа информации применяют для выявления основных составляющих эффективной работы организации. Затем, на основе этих данных, осуществляется сбор информации об оценочных способностях наружной среды, формируются возможности организации;

– анализ покупателя, как действующего, так и потенциального. Для его осуществления собирают данные о социально-экономических способностях покупателя, который заинтересован в приобретении продукта вашей компании или компании прямых конкурентов;

– осуществляется доскональное изучение, как выпущенных продуктов, так и тех, которые только подготавливают к выпуску. Активно развивается деятельность по производству товаров, анализируется возможность улучшения продуктов предприятия: смена дизайна или качества упаковки, расширение ассортимента и т. д. Если организация выпускает продукт, который не имеет успеха или потерял его, то его изготовление останавливают;

– разрабатывается план товарооборота, стратегический маркетинг рынка способствует анализу сбыта товара. К этому процессу относят торговые места предприятия и его склады;

– организация стратегического маркетинга обязана создавать условия для развития покупательского спроса на товар компании. Для этого применяют смешанные рекламные кампании, внедряют систему акций или скидок, которые могут положительно повлиять на итоговый доход компании;

– разрабатывается ценовая политика;

– отдел маркетинга занимается разработкой стратегического маркетинга, сотрудники создают план, который состоит из нескольких пунктов: прогнозирование, управление над осуществлением деятельности, сбор аналитических данных о прибыли и пользе поставленных и выполненных маркетинговых задач.

Для каждой организации существуют собственные методы стратегического маркетинга. Хороший маркетолог обязан отлично ориентироваться в сфере стратегического маркетинга, его деятельность может заключать в себе сочетание разных методов.

1. Ориентация предприятия на выпускаемую продукцию. К примеру, предприятие изготовило прекрасную партию товара, но стоит понимать, что это всего лишь полдела. Выход свежего товара можно считать завершенным тогда, когда его оценили покупатели, посчитали его обязательным для удовлетворения своих потребностей. Покупатели приобретают те товары, которые им знакомы.

2. Если вы намерены выпустить абсолютно новый продукт, то не следует использовать данные предыдущего анализа рынка, ведь вы не можете спросить у покупателей то, о чем раньше они не знали, потому как не пользовались этой продукцией [4].

Для формирования деятельности стратегического маркетинга следует отчетливо выразить миссии и цели, дать оценку собственным способностям, сильным и уязвимым местам, наружным связям и т.д., согласно стратегии организации. Основанием данной деятельности считается создание системы стратегического маркетинга. Решения стратегического маркетинга на корпоративном уровне выбирают подходящие способы согласования деятельности с рынком и соответствие потенциала организации его нуждам. Они ориентированы на разрешение проблем, связанных с действиями по расширению предпринимательской деятельности. Кроме того, они направлены на усиление удовлетворения спроса на рынке, на создание свежих областей работы, на поощрение инициативы и творческого подхода сотрудников организации в тщательном анализе потребностей покупателя, на создание новых и поддержку имеющихся партнерских взаимодействий и т.п. Решения стратегического маркетинга на корпоративном уровне находят оптимальные пути расхода ресурсов организации в рамках рыночных потребностей.

Специалисты выделяют три группы решений стратегического маркетинга на корпоративном уровне:

1. Портфельная политика помогает устранять проблемы руководства разными областями рабочего процесса организации, опираясь на их роль в удовлетворении потребностей рынка и реализации финансовых вкладов в каждую из областей.

2. Политика роста позволяет дать ответа на некоторые вопросы, в соответствии с какой направленностью необходимо развивать организацию, для полного соответствия ожиданиям рынка, а также хватает ли предприятию личных запасов для осуществления подобного плана, или же необходимо согласиться на внешние приобретения и диверсификацию деятельности организации.

3. Конкурентная политика определяет, какие преимущества необходимо предоставить организации перед соперниками на выбранном рынке с целью привлечения будущих покупателей и какую стратегию предпочесть по отношению к соперникам [12].

Решения стратегического маркетинга на функциональном уровне выступают ключевыми маркетинговыми решениями, они позволяют организации подобрать целевой рынок и ввести конкретно для него совокупность маркетинговых усилий. Принято выделять направления решений стратегического маркетинга на функциональном уровне:

1. Политика рыночной сегментации помогает организации подобрать сферы рынка, дифференцированные по разным признакам.

2. Политика позиционирования помогает занять хорошее место для продукции, производимой организацией, в предпочитаемой рыночной сфере, которое будет выше, чем место конкурентов, с точки зрения потенциальных покупателей.

3. Политика маркетингового комплекса создает маркетинг-микс, который гарантирует организации решение вопросов по увеличению объема сбыта и присвоению желаемой части рынка, по развитию положительного воспри-

ятия покупателями производимого товара. Кроме того, стратегия маркетингового комплекса строит долгие отношения с покупателем, поставщиком и посредником на взаимовыгодных условиях.

Решения стратегического маркетинга на инструментальном уровне помогают организации подобрать оптимальные методы стратегического маркетинга для поднятия успешности маркетинговых воздействий на целевом рынке. Следовательно, нужно рассказать о наличии группы маркетинговых решений на инструментальном уровне:

1. Продуктивная политика следит за снабжением потребителя товарами высокого качества, которые они хотели бы приобрести, а значит и за соответствием самого выпускаемого продукта этому качеству.

2. Ценовая политика помогает передать ценность товара покупателю.

3. Политика распределения предоставляет право на охват целевого рынка, на осуществление покупательской досягаемости продуктов, так, чтобы потребитель всегда мог приобрести необходимый продукт компании.

4. Политика продвижения должна презентовать продукцию в заманчивом для потенциального потребителя виде, ознакомив покупателей с данными о пользе производимого вами товара.

5. Политика формирования партнерских взаимоотношений дает возможность увеличения лояльности, создания долгосрочных и выгодных взаимоотношений, сохранения имеющихся и привлечения новых клиентов [6].

В большинстве компаний существуют базы данных стратегического маркетинга, в которых хранится информация о потребителе. Там можно найти перспективы работы с определенным клиентом – уровень дохода, связи и многое другое. Эти данные могут помочь в контроле среднерыночных характеристик деятельности компании. Детальный анализ позволяет понять, каковы реальные возможности юридического лица, что можно адаптировать к текущим возможностям и ресурсам. Планирование помогает создать потенциал для развития, роста, увеличения рентабельности компании. Основная задача стратегов, работающих над маркетинговой программой, – сформировать такой план развития, сформулировать такие цели, чтобы компания развивалась, а финансовые результаты становились лучше. При этом внимание уделяется корректной формулировке миссии предприятия, созданию уравновешенного, перспективного товарного портфеля [8]. Разработка стратегического маркетинга помогает спланировать деятельность компании при учете благоприятных перспектив. Аналитики выясняют, какова емкость рынка по выбранному профилю работы, насколько сильна конкуренция, велик ли спрос. Проведя тщательное исследование области, можно оценить, как выйти с новым продуктом максимально успешно – как его представить, в каком количестве предложить. Для этого необходимо оценить потребительские параметры рынка, сегмента, продукта, учитывая репутацию предприятия [9]. Стратегический маркетинг – планирование работы в компании в перспективе дальнего и среднего срока. Ответственные за разработку программы сотрудники формулируют стратегию совершенствования фирмы, ее цели. Суть стратегии – подстройка возможностей предприятия под рыночные требования, спрос. Фактически внутренняя экономическая среда приводится в баланс с внешними условиями. Стратегический маркетинг может подразумевать создание одной программы развития компании или нескольких планов одновременно. Залог успеха – выбор именно такой стратегии, которая будет эффективной применительно к продвигаемому продукту, рынку, на котором компания представлена. Стратегия играет важную роль в расширении деловых связей; усовершенствовании внутренней структуры фирмы; освоении новых рынков; понижении активности в неперспективной области; закрытии убыточных секторов деятельности; открытии филиалов за границей; заключении договоренностей с иностранными партнерами для освоения территорий, где прежде успешная работа не представлялась возможной.

Стратегический маркетинг – методика, помогающая выявить все сильные, слабые стороны предприятия в сравнении с конкурирующими организациями. Термин подразумевает активный процесс долговременного планирования, основная задача которого – улучшение среднерыночных характеристик деятельности компании. Детальный анализ позволяет понять, каковы реальные возможности юридического лица, что можно адаптировать к текущим возможностям и ресурсам. Планирование помогает создать потенциал для развития, роста, увеличения рентабельности компании. Основная задача стратегов, работающих над маркетинговой программой, – сформировать такой план развития, сформулировать такие цели, чтобы компания развивалась, а финансовые результаты становились лучше. При этом внимание уделяется корректной формулировке миссии предприятия, созданию уравновешенного, перспективного товарного портфеля [8]. Разработка стратегического маркетинга помогает спланировать деятельность компании при учете благоприятных перспектив. Аналитики выясняют, какова емкость рынка по выбранному профилю работы, насколько сильна конкуренция, велик ли спрос. Проведя тщательное исследование области, можно оценить, как выйти с новым продуктом максимально успешно – как его представить, в каком количестве предложить. Для этого необходимо оценить потребительские параметры рынка, сегмента, продукта, учитывая репутацию предприятия [9]. Стратегический маркетинг – планирование работы в компании в перспективе дальнего и среднего срока. Ответственные за разработку программы сотрудники формулируют стратегию совершенствования фирмы, ее цели. Суть стратегии – подстройка возможностей предприятия под рыночные требования, спрос. Фактически внутренняя экономическая среда приводится в баланс с внешними условиями. Стратегический маркетинг может подразумевать создание одной программы развития компании или нескольких планов одновременно. Залог успеха – выбор именно такой стратегии, которая будет эффективной применительно к продвигаемому продукту, рынку, на котором компания представлена. Стратегия играет важную роль в расширении деловых связей; усовершенствовании внутренней структуры фирмы; освоении новых рынков; понижении активности в неперспективной области; закрытии убыточных секторов деятельности; открытии филиалов за границей; заключении договоренностей с иностранными партнерами для освоения территорий, где прежде успешная работа не представлялась возможной.

Стратегический маркетинг предполагает применение некоторой программы, учитывающей особенности выбранного юридическим лицом рынка. Разные фирмы применяют в корне отличающиеся друг от друга программы – все индивидуально, поэтому необходимо прорабатывать собственный план своими силами, с учетом особенностей деятельности компании. Среди незаменимых инструментов работы – математические рыночные модели, законы теории игр, анализ рисков и выбор наиболее целесообразных путей развития. Стратегический маркетинг фирмы может сочетать несколько таких подходов одновременно [13]. Для осуществления стратегического планирования нужно соотнести доступные ресурсы и перспективные возможности. Его задача – направить компанию на реализацию целей, а кроме того, на закрепление выгодных позиций на рынке в поставленный срок. Стратегическое планирование понижает вероятность совершения ошибок, оно призвано создать для компании возможность быстрой реакции на любые изменения, путем вынесения из них выгоды. С целью осуществления стратегического планирования нужно сформировать миссию, стратегии и определенные тенденции для дальнейшего их свершения. Стратегическое планирование состоит из двух этапов. Стратегическое, или долговременное планирование – для его осуществления необходимо определить основные задачи в области стратегического маркетинга, которые касаются данного продукта. Тактическое планирование – применяется в данный момент, оно служит для составления задач на целый год [10]. Стратегический маркетинг способствует изучению пожеланий и требований клиента, вся полученная информация учитывается при изготовлении свежей партии товаров или организации услуг. Маркетинг включает отбор ассортимента производимого товара, определение цены сбыта готовой продукции. Кроме того, стратегический маркетинг занимается организацией логистики – находит самые выгодные способы доставки готовой продукции до клиента.

Также на складах должны быть организованы правильные условия для хранения производимого компанией товара. Значимым элементом маркетинга считается предоставление потребителю возможности покупки товара в кредит или рассрочку, что очень актуально и привлекательно для ряда клиентов. Подводя итог, можно сделать вывод, что повышение соперничества, рост требований покупателя и рыночные перемены способствовали заострению внимания к стратегическому маркетингу как к способу обращения конкуренции в свою пользу. Сегодня многие предприятия распоряжаются ресурсами, рынками и конкуренцией на базе многоэтапной концепции стратегического маркетинга.

Литература

- 1.Алексунин В.А. Маркетинг : учеб. для студентов сред. проф. образования / В. А. Алексунин .- 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2015. - 215 с.
- 2.Воронов А.А. Конкуренция и конкурентоспособность: количественные методы оценки. Монография / Краснодар, КубГУ, 2002. – 154 с.
- 3.Воронов А.А., Максимова М.И. Исследование особенностей конкурентной борьбы современных торговых предприятий // Практический маркетинг. 2011. № 9 (175). С. 20-25.
- 4.Голубков Е.П. Маркетинг: стратегия, планы, структура: Учебное пособие / Е.П. Голубков. - М.: Дело, 2014. - 186 с.
- 5.Григорьев М.Н. Маркетинг : учеб. для вузов / М. Н. Григорьев. - М. : Юрайт, 2015. - 367 с.
- 6.Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. М.: ЭКСМО, 2014. – 459 с.
- 7.Кнышова Е.Н. Маркетинг: Учебное пособие / Е.Н. Кнышова. - М.: ИД «Форум», 2015. – 282 с.
- 8.Ковалев А.И. Маркетинг в сфере услуг / А.И. Ковалев. - М.: Благовест-В. - 2013. - 616 с.
- 9.Котлер Ф., Бергер Р. Стратегический менеджмент по Котлеру. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 144 с.
- 10.Маркова В.Д. Маркетинг услуг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 411с.
- 11.Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие /под ред. А.С.Пелиха. – Ростов-н/Д: Изд. МарТ, 2014. – 336 с.
- 12.Проскуряков В.В. Разработка маркетинговых стратегий конкурентоспособного развития предприятия / В. В. Проскуряков // Наука и бизнес: пути развития. - 2016. - № 4. - С. 118-123.
- 13.Рогожин М.Ю. Теория и практика рекламной деятельности / М.Ю. Рогожин – М.: Альфа-пресс, 2014. – 208 с.
- 14.Сербова Е.С. Современная модель системы стимулирования сбыта продукции предприятия [Электронный ресурс] / Е.С. Сербова // Социально- экономические явления и процессы. – 2013. - №5(051). – С. 102-109.

УДК 332

Л.Е. Владимирова, Н.Р. Пауук

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

L.E. Vladimirova, N.R. Pashuk

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF STATE REGULATION INSTRUMENTS AS A FACTOR OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF PRIMORSKY KRAI

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, оценка влияния, инструменты регулирования, динамика ВРП, численность населения, инвестиции, государственные программы, отток населения, рабочие места, численность населения.

Keywords: regional competitiveness, impact assessment, regulatory tools, GRP dynamics, population size, investments, government programs, population outflow, jobs, population size.

На сегодняшний день Приморский край является одним из стратегически важных регионов Дальневосточного округа, обладающий огромным экономическим потенциалом, включая, как ресурсную базу, так и логистическую составляющую. Однако, не смотря на всю потенциальную мощь экономики, существует огромный перечень угроз, которые напрямую или косвенно влияют на развитие края. Изучением проблематики развития Приморского края занимались такие ученые как Акимова Л.В., Киселева К.Е., Королева Э.В., Корнева Е.В., Кульков В.В, Майзнер Н.А., Носовский Д.С., Огородник Е.Г., Савинкина Л.А., Сахарова Л.А., Терещенко Н.С. и многие другие [1-6].

Последние годы государство уделяет все большее внимание развитию региона с целью повышения конкурентоспособности экономики Приморского края и обеспечения высокого уровня качества жизни, определяемой стратегией социально-экономического развития Приморского края до 2025 г. В общем смысле слова, конкурентоспособность региона подразумевает его значимость в экономическом пространстве страны, а также возможность и способность обеспечить высокий уровень жизни населения посредством реализации экономического потенциала. Ю.К. Пермский и Н.Я. Каложнова в своих работах рассматривают конкурентоспособность региона как свойство региона функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства человека, благ и регионального потенциала [7].

Для обеспечения конкурентоспособности региона применяются такие инструменты государственного регулирования, как: утверждение приоритетных направлений развития края, определяемых стратегией социально-экономического развития региона; совершенствование нормативного регулирования хозяйственной деятельности предпринимателей посредством оптимизации системы налогообложения и создания особых экономических зон на территории края; разработка социальных программ; лицензирование и квотирование; обеспечение государственным финансированием строительства социально-значимых объектов; совершенствование таможенной, кредитно-денежной и валютной политик и многое другое.

Основной целью данной статьи является оценка влияния инструментов государственного регулирования на конкурентоспособность Приморского края посредством применения количественного метода исследования.

В рамках данной работы будут рассмотрены следующие показатели социально-экономического развития

Приморского края:

1. Демографические показатели:

1.1. Число выбывших и прибывших в приморский край человек.

1.2. Прогноз численности населения на ближайшие 10 лет.

2. Показатели благосостояния населения:

2.1. Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения.

2.2. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности населения.

3. Социальные показатели:

3.1. Доля расходов консолидированного бюджета на социальную сферу во внутреннем региональном продукте в процентах.

3.2. Доля занятых в общей численности экономически активного населения в процентах.

4. Экономические показатели:

4.1. Размер валового регионального продукта на душу населения.

4.2. Объем инвестиций в основной капитал.

Смещение внешнеполитических ориентиров страны не могло не отразиться на изменении вектора экономических интересов на восток, как на наиболее благоприятный для внешнеэкономической деятельности регион. При этом основными задачами управления региональной экономикой является наращивание трудового капитала и инновационного потенциала. В данный момент в Приморском крае функционирует модель социально-экономического развития, главной целью которой является создание конкурентоспособного инвестиционного климата, повышение деловой активности, создание импортозамещающей продукции, дальнейшее развитие экспортно-ориентированных территорий опережающего развития [8]. Одним из эффективных инструментов управления развитием региона является налоговый инструмент, который способствует стимулированию инвестиционного развития, укреплению позиций новых и эффективных предприятий в регионе.

Последние десятилетие государство уделяет все большее внимание разработке и совершенствованию законодательной базы, направленной на социально-экономическое развитие региона, в частности на рост эффективности функционирования предпринимательского сектора и улучшение демографической ситуации края. Например, 30 марта 2015 г., вступил в законную силу Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», который регламентирует создание территорий субъекта Российской Федерации, на которых устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного развития и создания комфортных условий для жизнедеятельности населения посредством налоговых льгот и упрощения административных процедур. В настоящее время в Приморском крае функционируют четыре территории опережающего развития (далее – ТОР), представленные в табл. 1.

Таблица 1

ТОР Приморского края

№ п/п	Наименование ТОР	Направленность
1	ТОР «Надеждинский»	Легкая и пищевая промышленность, транспортно-логистическая направленность
2	ТОР «Михайловский»	Животноводство, растениеводство, производство продуктов питания
3	ТОР «Большой камень»	Промышленная направленность, судостроение
4	ТОР «Нефтехимический»	Нефтехимическая направленность

Резиденту ТОР предлагается целый ряд налоговых и таможенных льгот, а в частности: 1. Освобождения от налогов на прибыль, на имущество и на землю первые пять лет, начиная с периода получения первой прибыли, нулевая ставка ввозных и вывозных таможенных пошлин, и НДС на операции по импорту для переработки сырья и материалов. 2. Ускоренный порядок возврата НДС для экспортеров не позднее 11 рабочих дней на основании договора поручительства с действующей управляющей компанией ТОР. 3. Пониженная ставка страховых взносов (7,6%) первые 10 лет, начиная с месяца, следующего за месяцем получения статуса резидента.

Что касается административных преференций, резиденту предоставляется право приобретения земельного участка с готовой инфраструктурой на безвозмездной основе, также вводится упрощенный государственный контроль и запрет на проведение проверок предпринимательской деятельности без согласия Минвостокразвития. Предполагается, что налоговые льготы, облегченные административные процедуры, включающие получение разрешения на строительство, и прохождение таможни должны способствовать росту эффективности функционирования предпринимательского сектора региона [9]. Ведение хозяйственной деятельности в рамках территорий опережающего социально-экономического развития стало выгодным не только для руководства организаций, но и для инвестора. Так, с инвестора не взимаются ввозные и таможенные пошлины, и действуют быстрые и удобные таможенные процедуры, также сроки прохождения административных процедур по получению разрешительной документации. Стоит отметить, что в течение первых пяти лет реализации инвестпроекта, также, не платятся в бюджет налоги на прибыль, имущество, землю, а ставка страховых взносов в первые десять лет снижается до 7,6%.

Еще одной мерой, направленной на рост инвестиционной привлекательности Приморского края, является создание Свободного порта Владивосток (далее – СПВ), под которым в соответствии с федеральным законом от 13.07.2015 г. «О Свободном порте Владивосток» понимается часть территории края, на установленные меры государственной поддержки деятельности субъектов предпринимательства [10]. Помимо укоренной десятидневной процедуры возмещения НДС, упрощенного визового режима и прочих административных льгот, данный федеральный закон регламентирует введение для резидентов СПВ пониженных ставок таких налогов, взносов и сборов, как:

1. Страховые взносы, в размере 7,6% в течение первых 10 лет.
2. Налог на прибыль – 5% в региональный бюджет.
3. Налог на имущество – 0% в течение 5 лет, 0,5% последующие 5 лет.
4. Налог на землю – 0% в течение 5 лет.

Стимулируя рост конкурентоспособности региона, посредством привлечения новых инвесторов и создания благоприятной среды для ведения предпринимательской деятельности Правительство Российской Федерации уделяет большое внимание инфраструктурным проектам. 1 января 2016 г. вступил в силу Федеральный закон «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации». Одной из основных задач разработки данного нормативного акта является генерация инфраструктурных проектов в рамках режимов СПВ и ТОР. Необходимо отметить, что основным принципом закона является условие, что создаваемая инфраструктура должна опережать деятельность инвесторов. Не менее важным решением является Постановление № 692 от 9 июля 2015 г., в котором Правительство РФ снижает минимальные требования по отбору инвестиционных проектов, претендующих на господдержку [11]. Не смотря на разнообразие используемых Правительством инструментов, направленных на улучшение условий жизни населения региона и соответственно на рост его конкурентоспособности, невозможно говорить об их эффективности, не проанализировав основные проблемные сферы экономики края и изменение основных показателей за последние несколько лет.

Первой и самой главной проблемой является крайне плохие условия для развития среднего класса и открытия малого-среднего бизнеса. Если с «богатой» историей нашего края в какой-то мере что-то ясно и понятно, то секрет отсутствия среднего класса остается покрытым тенью загадок. Давайте конкретно разберем основной пучок проблем, с которыми сталкивается приморский предприниматель. Наиболее значимой дилеммой в начале жизненного пути предпринимателя является вопрос начального капитала, а именно его отсутствия. Возникает ряд реальных возможностей получить заветный начальный капитал, как физическом плане, так и в денежном эквиваленте. Давайте разберем их:

1. Инвесторы. Будучи заинтересованным в своем бизнесе можно смело утверждать, что как бы не был хороша и прекрасна ваша бизнес-модель будет действительно чудом найти юридическое\физическое лицо, готовое вкладывать в дело с отсутствием какой-либо гарантии возмещения денежных средств, но с повышенной степенью риска. Опять же, не для всех, но для большинства инвесторов более перспективным является вложение инвестиций в менее рискованные сферы экономики, пусть и зачастую менее прибыльные. Это связано с тем что, экономике, как в азартных играх - чем выше риск, тем больше прибыль.

2. Государственные программы поддержки малого бизнеса. Существует огромный перечень правил, положений и тонкостей получения заветного гранда – начиная от степени перспективности вашего проекта, заканчивая вашим возрастом. На мой взгляд, наиболее сложной стала позиция разработки бизнес-плана, с учетом всех экономических, юридических и правовых аспектов, а так же их дальнейшая защита. Согласитесь, не каждый является экономистом юристом, и справиться своими силами не всегда получается, а услуги профессионалов, как правило, стоит неких денежных затрат, что не всегда доступно.

Согласно данным официальной статистики социально-экономического развития Приморского края за последние 6 лет уровень объема инвестиций в основной капитал региона снизился в 3 раза, что наглядно представлено на рис. 1.



Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в Приморском крае в 2010-2016 гг.

Еще одним немаловажным показателем, характеризующим конкурентоспособность региона, является доля занятых в общей численности экономического активного населения региона. Стоит отметить, что данный показатель вырос на 4,1% за последние восемь лет, и за весь исследуемый период не принимал значение менее 90%, что продемонстрировано на рис. 2.



Рис. 2. Доля занятых в общей численности экономически активного населения Приморского края в 2010-2017 гг.

Традиционно в крупных городах Приморского края на одного незанятого гражданина приходится в среднем три вакантных рабочих места, в то время как в депрессивных районах на одну вакансию претендуют до трех человек.

В 2017 г. году увеличилось число вакансий, заявленных в службу занятости работодателями. На 1 марта в списке рабочих мест значились почти 43 тыс. предложений (в 2016 г. – 38 тыс. вакансий). 77% вакансий предназначены для рабочих профессий. Традиционно наибольшая потребность в работниках заявлена в сфере строительства, обрабатывающих производств, сельского хозяйства и торговли. В январе-феврале за содействием в поисках работы в центры занятости обратились 7,3 тыс. приморцев. 2,8 тыс. чел. уже трудоустроены, более двухсот граждан получили государственные услуги по профориентации. Учитывая неблагоприятные факторы, объективно связанные с высокой напряженностью на рынке труда в некоторых муниципалитетах, сотрудники службы центров занятости предлагают самые разные формы трудоустройства. Это возможность финансово поддержать граждан, которые не могут устроиться на работу в короткий срок.

Так, почти 400 безработных получили возможность участия в общественных работах. Около 40 соискателей, испытывающих трудности при самостоятельном трудоустройстве, были трудоустроены временно. В их числе инвалиды, граждане предпенсионного возраста, одинокие и многодетные родители, уволенные с военной службы. Большим подспорьем для людей, ищущих работу, являются ярмарки вакансий рабочих мест. Наиболее крупная специализированная ярмарка для безработных женщин прошла на прошлой неделе во Владивостоке. Возможность личной встречи с представителями работодателей вызвала интерес у почти 200 безработных жительниц Приморья. Вице-губернатор Приморского края Павел Серебряков оценивает ситуацию на рынке труда Приморского края как стабильную. По его словам, пока количество предложений от работодателей значительно превышает спрос, можно говорить об относительной устойчивости регионального рынка труда.

Нельзя с уверенностью говорить об уровне конкурентоспособности региона без оценки структуры расходов консолидированного бюджета, в частности на социальную сферу. Так, согласно рис. 5, доля расходов бюджета края на социальную сферу во внутреннем региональном продукте (далее – ВРП) с 2010 г. увеличилась на 2,26% и достигла своего среднего значения 12%.

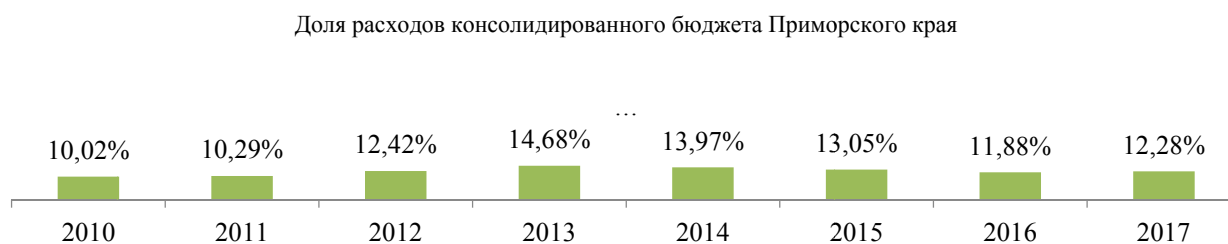


Рис. 3. Динамика доли расходов консолидированного бюджета Приморского края на социальную сферу во ВРП за 2010-2017 гг.

При этом необходимо отметить, что своего пикового значения показатель достиг в 2013 г. и с 2014 г. плавно снижался. Следующий показатель, характеризующий уровень конкурентоспособности региона, и рассмотренный авторами в данной работе – это уровень ВРП на душу населения, динамика которого за последние восемь лет представлена на рис. 3.



Рис. 4. Динамика ВРП Приморского края на душу населения в 2010-2017 гг.

Не смотря на внушительный рост ВРП на душу населения, который составил 66% за восемь лет, необходимо учитывать тот факт, что увеличение данного показателя может быть достигнуто двумя способами: во-первых, за счет увеличения делимого, т.е. ВРП, во-вторых, за счет сокращения делителя, т.е. численности населения региона. На рис. 4 представлена динамика численности населения Приморского края за период с 2010 г. по 2017 г.



Рис. 5. Динамика численности населения Приморского края за период 2010-2017 гг.

Населенность региона сократилась на 33,4 тыс. чел. за последние восемь лет. Отток населения может быть обусловлен конкретными условиями жизни тех или иных социально-демографических групп. Первой группой, порождающей отток населения, является молодежь, которая принимая решение об отъезде, в первую очередь ориентируется на возможности самореализации и получения более высокого дохода. При этом большинство полагает, что города, расположенные в Центральном федеральном округе страны, дают гораздо больше возможностей в этом смысле. Второй категорией – являются военнотрудовые, которые после увольнения в запас принимают решение вернуться на прежнее место жительства. Последняя группа – это пенсионеры, переезжающие в другие регионы страны вслед за своими детьми. Число выбывших человек на протяжении семи лет превышало количество прибывших, за 2017 г. разница составляет почти на 6000 душ, что представлено на рис. 6.



Рис. 6. Динамика числа прибывших и выбывших из Приморского края за 2010-2017 гг.

За I полугодие 2017 г. численность постоянного населения Приморского края уменьшилась на 7,6 тыс. чел. и на 1 июля 2017 г. составила 1915,5 тыс. чел. Сокращение численности происходило как за счет естественной убыли – 62,6%, так и по причине миграционного оттока – 37,4%. Но нельзя не отметить, что в общей динамике количество людей на протяжении всего времени прибывает и выбывает в одинаковом темпе с небольшим расхождением.

Прогнозируемая численность населения на начало следующего года составляет 1906679, что на 1% меньше реальной численности на данный момент. Исходя из табл. 2 в численности населения на 2021 г. по сравнению с 2020 г. будет наблюдаться спад, это может быть связано в первую очередь с тем, что растет только производственный аспект развития региона. На решение проблемы оттока населения Приморью понадобится почти 38,4 млрд р., сообщили в пресс-службе администрации края. Данные средства необходимы для осуществления плана по решению демографической проблемы.

Таблица 2

Прогнозируемая численность населения Приморского края на ближайшие 10 лет

Год	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Прогнозируемая численность населения на начало года, тыс. чел.	1907	1901	1897	1893	1889	1885	1882	1878	1874	1870

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что уровень жизни населения заметно растет, но при этом сама населенность региона стремительно сокращается. Рост динамики ВРП на душу населения и доли занятого населения обуславливается снижением численности населения, что и является основным тормозом развития Приморского края. Правительство РФ и Приморского края систематически принимает различные меры и создает проекты для решения проблем в Приморском крае, но многие из них до сих пор не привели к предполагаемому результату. На наш взгляд, данная ситуация может быть связана с тем, что система контроля внедрения и функционирования нормативно-правовых актов в Приморском крае малоэффективна, новые механизмы социально-экономического развития региона еще не заработали, в то время как старые резервы края, связанные с транзитной функцией Приморья, тем временем полностью исчерпаны. Реализация проектов по улучшению условий жизни в Приморском крае, инициированных Правительством, имеет множество проблем, связанных как с ухудшением финансовой ситуации в стране, так и со слабым интересом инвесторов.

Однако необходимо отметить тот факт, что одним из основных приоритетов развития Приморского края, определенным на Восточном экономическом форуме 2018 г. является создание благоприятных условий для бизнеса, создание около сотни тысяч рабочих мест, что в конечном итоге должно способствовать росту конкурентоспособности региона.

Литература

1. Терещенко Н.С. Проблемы устойчивого развития территории Приморского края / Н.С. Терещенко, В.С. Носовский; Д.С. // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – Изд-во: Дальневосточный федеральный университет – г. Владивосток, – 2016. – №4(80). – С. 41-49.
2. Киселева К.Е. Анализ государственного управления в сфере занятости населения на рынке труда Приморского края / К.Е. Киселева, Э.В. Королева // Актуальные вопросы современной науки. – Изд-во: Научно-издательский центр "Открытие" – г. Петрозаводск, – 2015. – № 2(6). – С. 120-125.
3. Корнева Е. В., Кравченко Н. Р., Пашук А. М. Инструменты государственного регулирования предпринимательской деятельности как фактор повышения предпринимательской активности Приморского края // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 3 (26). С. 34-38.
4. Огородник Е.Г. Самозанятость как средство решение проблемы безработицы в уссурийском городском округе (приморский край): состояние и проблемы. / Современные проблемы социально-экономического развития Издательство: ООО "Апробация" (Махачкала) 2014 с.94-96.
5. Акимова Л.В., Сахарова Л.А., Савинкина Л.А. О проблемах и путях дальнейшего развития промышленности в приморском крае / Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, языкознании, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве. 2014 г., С.12-15 Издательство: ООО "Редакционно-издательский центр "КУЛЬТ-ИНФОРМ-ПРЕСС" (Санкт-Петербург).
6. Майзнер Н.А., Кульков В.В. Развитие малого предпринимательства в приморском крае как способ решения проблем занятости населения / Вестник дальневосточной государственной академии экономики и управления Номер: 3 (15) Год: 2000 Страницы: 36-40.
7. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. проф., д.э.н. Ю. К. Перского, доц., к.э.н. Н. Я. Калужной. М.: ТЕИС, 2003. 472 с.
8. Терещенко Д.С. К вопросу об инвестиционной привлекательности Приморского края. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ, Издательство: Некоммерческое партнерство "Дагестанский территориальный институт профессиональных бухгалтеров" (Махачкала), г.2018, №5, стр 11-17.
9. Чичканов В. П., Беляевская-Плотник Л. А. Территории опережающего развития в контексте обеспечения экономической безопасности макрорегиона // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 1. — С. 227-242.
10. Федеральный закон "О свободном порте Владивосток" от 13.07.2015 N 212-ФЗ.
11. Глухов В.В., Белоусова Н.В., Импульс к развитию экономики ДВФО, Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права, №1, 2016 г., с. 56-58.

УДК 339.138

С.В. Волгина, В.Е. Довбыш, В.Ю. Шалимова

ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

S.V. Volgina, V.E. Dovbysh, V.U. Shalimova

MARKETING ASPECTS OF MANAGEMENT OF MODERN HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Ключевые слова: комплекс маркетинга, глобализационные процессы, конкуренция, рынок образования, лояльность потребителей, образовательные услуги, модернизация образования, рыночные инструменты.

Keywords: marketing complex, globalization processes, competition, education market, loyalty of consumers, educational services, modernization of education, market tools.

Высшие учебные заведения способствуют обеспечению страны высококвалифицированными специалистами, тем самым оказывая содействие развитию общества в целом. Всем известно, что на современном этапе развития, в стране ведется активная политика, нацеленная на реформирование сферы высшего профессионального образования. Это вызвано рядом причин, к числу которых можно отнести:

– усиление конкуренции. В связи с регулярным появлением на рынке высшего образования новых образовательных учреждений, конкуренция увеличивается, и в целях завоевания приверженности потребителей вузы вынуждены снижать требования к уровню подготовки абитуриентов, тем самым упрощая процесс поступления. Это положительно отразится на количестве студентов, поступивших в вуз, но негативно скажется на качестве подготовки молодых специалистов;

– несоответствие предложения на рынке образовательных услуг спросу на рынке труда. Здесь стоит отметить, что зачастую выпускникам не удается найти работу по специальности, как следствие несоответствия качества их подготовки требованиям работодателя;

– интеграция с мировым образовательным пространством. Вступление в Болонский процесс обязало соблюдать главный его принцип: обеспечение качества образования.

В сложившихся условиях Правительство РФ и Министерство образования и науки РФ определили приоритетным направлением реформирования системы высшего профессионального образования выявление и решение проблем, связанных с обеспечением качества образования. В рамках такой политики одной из приоритетных задач руководства вуза становится обеспечение качества образовательных услуг, решение которой возможно только в случае учета всех требований потребителя. В данном случае именно маркетинговые исследования представляют собой самый оптимальный инструмент выявления потребительских предпочтений, позволяющий оценить уровень соответствия конкретной образовательной услуги существующим требованиям потребителя. Именно проведение маркетинговых исследований дает возможность разработать основу для принятия стратегически важных управленческих ре-

шений. Если говорить о сфере образования, то здесь смысл маркетинговых исследований заключается в сборе и анализе информации различных направлений маркетинговой деятельности вузов. Чаще всего полученные результаты проведенных исследований выступают в качестве основы при принятии управленческих решений в направлении разработки маркетинговой стратегии, способов продвижения образовательных услуг, стратегии ценообразования, улучшения имиджа вуза, обеспечения эффективности коммуникаций [5].

В современном обществе требований к участникам рынка образовательных услуг становится все больше. Сегодня качество предоставляемого образования уже не всегда дает возможность обеспечить сильные конкурентные преимущества образовательному учреждению. Помимо качества предоставляемых услуг, авторитет вуза, его репутация, имидж, экономическая мобильность, умение наладить контакты с социально значимыми партнерами также определяют уровень развития и конкурентоспособности образовательного учреждения. Именно в целях обеспечения конкурентных преимуществ вузам необходимо регулярное проведение маркетинговых исследований в целях получения объективной и достоверной информации об отношении нынешних и потенциальных потребителей к образовательному учреждению. Главной особенностью маркетинговых исследований рынка образовательных учреждений является одновременная их ориентация на два рынка. Вузы обеспечивают общество образовательными услугами, потребителями которых выступают студенты, вместе с этим образовательные учреждения предоставляют результаты своей основной деятельности на рынок труда, где в качестве потребителей выступают уже организации различных отраслей.

Маркетинговые исследования рынка образовательных услуг представлены следующими направлениями исследования:

- изучение рынка (результатом выступает определение основных сегментов, прогнозы развития рынка, разработка ключевых факторов успеха);
- исследование потребителей (направлено на выявление факторов, побуждающих потребителя выбрать конкретное образовательное учреждение. Целью такого исследования выступает сегментация потребителей, определение целевых сегментов. В качестве разработок данного исследования выступают типология потребителей, прогноз спроса на конкретную образовательную услугу, моделирование потребительского поведения);
- исследование конкурентов (нацелено на получения данных, дающих возможность обеспечить преимущества на рынке);
- исследование образовательных услуг (определение степени соответствия образовательных услуг государственным стандартам в области высшего профессионального образования, запросам потребителей);
- исследование цены (в качестве объектов исследования здесь выступают цены конкурентов, ценовая эластичность, соотношение качества и цены предоставляемой услуги. Результатом данного исследования является разработка собственной ценовой политики образовательного учреждения);
- исследование маркетинговых коммуникаций (выявление способов стимулирования сбыта, повышения авторитета вуза, создания определенного имиджа. Объектом здесь выступают эффективность рекламы, поведение потребителей, коммуникации с партнерами, учредителями, потребителями);
- исследование внутренней среды вуза (цель – определение реального уровня конкурентоспособности. Здесь определяются способы адаптации деятельности вуза к стремительно меняющейся внешней среде).

Целью подобных исследований выступает сегментация потребителей и определение самого приемлемого сегмента рынка. Зачастую объектом исследования здесь выступает анализ экономических, политических и демографических факторов развития рынка образовательных услуг, определение уровня конкуренции на рынке, выявление предпочтений потенциальных потребителей. В качестве предмета маркетингового исследования рынка образовательных услуг зачастую выступают потребности потребителей, ориентированные на получение качественного высшего образования. В настоящее время существует еще одна методика маркетингового исследования рынка образовательных услуг, представленная следующими этапами: 1 этап: разработка концепции исследования, представляющая собой документ, отражающий основную идею исследования. В концепции отражается актуальность проводимого исследования, прописываются цели и задачи, а также объект и предмет исследования, конкретизируются сроки проведения анализа. Определяются основные методы, обеспечивающие эффективное проведение исследования. На основании предложенной маркетинговой концепции разрабатывается программа маркетингового исследования. 2 этап: анализ рынка образовательных услуг (размер и емкость рынка, уровень конкуренции, тенденции развития рынка). 3 этап: анализ поведения потребителей (интересы, желания, предпочтения, стремления, жизненные цели). 4 этап: формирование портрета потенциального потребителя образовательных услуг, сегментация покупателей, оценка факторов покупательского поведения. 5 этап: составление маркетинговой стратегии развития вуза.

После детального изучения специфики маркетингового исследования рынка образовательных услуг стоит отметить перспективность данного направления исследований. Результаты, полученные в процессе проведения маркетинговых исследований, дают возможность повысить качество образовательных услуг посредством учета требований потребителей, используются при проектировании образовательных программ. Успешное внедрение и эффективное развитие концепции маркетингового исследования вуза подразумевает использование современного соответствующего комплекса маркетинга. Продуктивное и результативное маркетинговое исследование дает возможность успешно позиционировать уникальные предложения вуза, способствует созданию и продвижению бренда образовательного учреждения. Именно полная и достоверная информация, полученная в процессе проведения маркетинговых исследований, дает возможность разработать принципиально новые стратегии вуза выхода на мировой рынок и открывает все возможности и перспективы конкуренции с ведущими вузами как внутри страны, так и на международном уровне.

Маркетинговые исследования обеспечивают получение недостающих знаний об анализируемом рынке и сложившейся на нем ситуации, позволяет выявить связь между рассматриваемыми элементами, а также на основе этого формировать конкурентные преимущества как в оперативной деятельности, так и при разработке стратегиче-

ских программ развития вуза. Значимость текущей актуальной информации, характеризующей положение дел на рынке образовательных услуг, обусловлена быстрым изменением окружающей среды. Информация, полученная при проведении маркетинговых исследований, дает возможность руководству вузов своевременно реагировать на изменение конъюнктуры и оперативно ориентироваться на исследуемом рынке. Маркетинговые исследования не должны носить случайный и стихийный характер, наоборот их задачей является уменьшение степени риска.

На рынке образовательных услуг в качестве целей исследований следует выделить: анализ тенденций развития рынка (по отдельным отраслям и направлениям знаний, специальностям, специализациям и профилизациям и т.п.); определение емкости рынка; конкурентный анализ; определение специфики потребительского спроса, мотивов поведения потребителей на рынке и т. д. Рыночные исследования на рынке образовательных услуг имеют свои особенности. В большинстве это связано с особенностью самих услуг. В целом следует заметить, что главными направлениями маркетинговых исследований на рынке образовательных услуг является изучение поведенческих реакций потребителей и процесса предоставления услуги. Конечно, как и в случае с традиционным продуктом, объектом исследования выступает непосредственно образовательная услуга. Однако, в силу своих специфических особенностей, а именно нематериальности и неотделимости от источника ее производства, маркетинговые исследования направляются именно на изучение объекта предоставления образовательной услуги. Ведь даже одинаковая на первый взгляд услуга может быть предоставлена по-разному. Это зависит от человеческого фактора, от лица, предоставляющего услугу, его профессионализма, уровня квалификации и т.п.

Поэтому для того, чтобы узнать о конкурентных преимуществах и недостатках той или иной образовательной услуги, необходимо оценить и исследовать ее поставщика, привлечь его к исследованию в качестве субъекта проведения или консультанта. Именно преподаватели, которые взаимодействуют со студентами непосредственно, знают их лучше всего, они с ними постоянно общаются, понимают их нужды, иногда даже становятся друзьями. Именно поэтому эта категория работников может быстрее сформировать перечень необходимых критериев исследования и дать ответы на определенные вопросы, что позволит значительно сэкономить ресурсы учебного учреждения. Образовательные услуги становятся более гибкими благодаря дополнительному сопутствующему сервису. Так, базовая услуга может иметь множество, так сказать, конечных вариантов. Это связано с тем, что по обыкновению услуги предоставляются людьми, и каждый отдельный человек индивидуально подходит к этому процессу. И не всегда даже можно объяснить, почему вам больше нравится обучаться у одного человека и не нравится у другого. Все это влияет на эффективность проведения исследования потребителей и рынка образовательных услуг в целом.

Большинство характеристик образовательной услуги являются качественными, т.е. такими, которые невозможно оценить количественно. Поэтому необходимо предварительно четко сформировать шкалу, по которой их можно оценить. Например, уровень материальной базы университета можно оценить на основе балльных оценок независимых экспертов, жителей города. Но такую оценку можно применять лишь в случае внутреннего оценивания. Если же оценку должны проставить потребители, то здесь все намного сложнее. Ведь каждый студент ощущает свой уровень удовлетворенности и неудовлетворенности той или иной образовательной услугой. И объяснить это в какой-то формализованной форме не всегда может. А это требует еще более кропотливой работы со стороны маркетинговых аналитиков [2].

Одной из особенностей образовательных услуг является сложность предварительной оценки ее эффективности. Определенные услуги можно оценить лишь после того, как их получишь, а в случае образования – должно пройти довольно значительное время. Из-за этого маркетологам довольно сложно составить критерии исследования, ведь, как и потребители, они не могут заранее знать эффекты от потребления образовательной услуги. В связи с этим сначала необходимо провести предварительное исследование определенной группы потребителей (панельные исследования) по принципу личного опроса. Такие опросы должны проводиться квалифицированным специалистом не только в области маркетинга, но и социологии и психологии. И уже потом, после анализа полученных результатов (критериев выбора потребителями той или иной образовательной услуги), проводятся исследования всего рынка (обычно с учетом выборки). Предварительные исследования можно проводить и путем опроса контактного персонала – преподавателей.

На уровень удовлетворенности потребителей образовательных услуг больше влияет уровень эффективности процесса предоставления услуги, чем определенные внешние факторы. Таким образом, имеющаяся внутренняя информация, которую можно достаточно легко собрать, разрешает значительно сэкономить ресурсы учебного заведения. Рассмотрим более детально, каким именно образом можно быстро и с меньшими расходами получить необходимую для исследования информацию:

- «горячее интервью» – проведение опроса потребителей сразу после получения им услуги (после выпуска, а также промежуточные ежегодные опросы), что позволяет определить его первые впечатления и оценки;
- разбор жалоб студентов – позволяет выявить те потребности и запросы, которые остаются неудовлетворительными, а также причины их неудовлетворенности и внести соответствующие коррективы;
- исследование студентов и абитуриентов, которые отказались от обучения в данном заведении – их опрос позволяет установить причины потерь и избежать их в будущем;
- фокус-группы – проводятся как среди студентов, так и среди контактного персонала для выявления необходимой для дальнейших исследований информации;
- контрольное обслуживание – оценка работы преподавателей с целью определения необходимости их дополнительного обучения, тренировки, обмена опытом, поощрения и наказания;
- опрос преподавателей.

Исходя из перечисленных методик, главными источниками информации для маркетингового исследования образовательных услуг являются потребители (студенты) и контактный персонал (преподаватели).

На этапе анализа рыночных возможностей учебного учреждения и поиска целевых рынков для их реализации также существуют свои особенности, которые характеризуют именно сферу образовательных услуг. Они ото-

бражаются в определенных особенностях в сегментации рынка и определении целевого сегмента. Рассмотрим их более детально. Особенности сегментации рынка. На основе, полученной в ходе проведения маркетинговых исследований информации, проводится анализ рыночных возможностей развития предприятия. Обычно его проводят путем сопоставления внутренних возможностей развития предприятия с внешними, генерируемыми рынками. Сфера образования не является исключением. Следующим этапом является определение целевого рынка для реализации определенных рыночных возможностей. Чаще всего для этого применяют метод сегментации рынка, т. е. деление рынка по ряду критериев на определенные части с целью определения той, где предприятие сможет лучше всего проявить свои преимущества и нивелировать недостатки. Следует сказать, что в сфере образовательных услуг также рекомендуется проведение сегментации рынка. Традиционно специалисты по маркетинговым исследованиям используют те же самые критерии сегментации, как и в случае с материальными товарами. Чаще всего используются следующие критерии: демографический; психографический; географический; социально-экономический; поведенческий.

Следует заметить, что социо-технографический фактор для сферы образовательных услуг имеет достаточно важное значение. На сегодня прослеживается четкая тенденция перехода на дистанционную форму обучения и ее активное развитие. Многие известные университеты мира открывают бесплатный доступ к своим дистанционным курсам. Кроме того, это позволяет расширить границы рынка без значительных финансовых затрат. Также немаловажным является тот факт, что основными потребителями образовательных услуг являются молодые люди в возрасте 16-30 лет. Именно эта группа людей на сегодня наиболее подвержена влиянию мировой сети Интернет. Поэтому для того, чтобы влиять на них и иметь возможность в полной мере удовлетворять их запросы необходимо, прежде всего, понимать, к каким группам, исходя из социо-технографического фактора сегментации, они относятся. Особенность в выборе целевого сегмента заключается в том, что на рынке образовательных услуг сложно определить, какой именно сегмент является целевым. Ведь часто одинаковые базовые услуги могут предлагаться на разных сегментах рынка. Так, например, услуги обучения по заочной форме могут предлагаться как выпускникам школ, так и уже работающим людям различного возраста [4].

Правильно разработанная стратегия и тактика проведения маркетинговых исследований дает возможность образовательному учреждению вести активную конкурентную политику, направляя большую часть усилий на привлечение потребителей посредством эффективного использования разработанных конкурентных преимуществ, обеспечивающих известность вуза в широких потребительских кругах, завоевывая авторитет и признание потребителя в рамках предоставления образовательных услуг высокого качества, востребованных рынком труда и соответствующих государственным стандартам образования. Основная цель образовательного маркетинга – создать продукт, соответствующий определенным идеальным представлениям, которые образовательное учреждение хотело бы реализовать в маркетинговой среде. Маркетинговый подход в применении к образованию состоит из трех стадий: Первое – убедиться, что в окружающей микро- и макросреде для предоставления образования есть все необходимые люди и ресурсы. Второе – разработать образовательный продукт. Третье – попытаться продать максимальное его количество. Маркетинговую среду, как и среду управления, подразделяют на:

1. Макросреду (экономические, политические, географические, научно-технические, правовые и другие факторы).
2. Микросреда (конкретные учреждения или лица, имеющее непосредственное отношение к тому или иному субъекту маркетинга).

Макросреда функционирования вуза: факторы демографической среды; факторы социально-экономической среды; факторы научно-технической среды; факторы политико-правовой среды и прочие.

Микросреда функционирования вуза: потребители образовательных услуг – абитуриенты, слушатели дополнительных образовательных программ; поставщики контингента обучающихся – школы, колледжи, организации различных видов деятельности; конкуренты – другие вузы; контактные аудитории – банки, органы государственной власти; посредники – центры занятости, рекламные агентства, кадровые агентства.

В микросреде принято выделять следующие факторы: находящиеся под контролем образовательного учреждения (например, определение целей маркетинговой деятельности); находящиеся в неподконтрольном состоянии со стороны образовательного учреждения (например, внешняя конкуренция на рынке оказания образовательных услуг); находящиеся в некоторой степени под контролем образовательного учреждения (например, выбор сферы деятельности организации).

Рассмотрим специфичные аспекты внешней среды образовательного учреждения с точки зрения маркетинга.

За последние годы с момента создания Российской Федерации, система образования претерпела кардинальные изменения в череде проведения образовательных реформ (например, ЕГЭ). Изменения также коснулись и предметного содержания программ обучения в средних школах, высших учебных заведениях и других учебных организациях. Ушли в небытие предметы с политико-идеологическим уклоном, ряд общественно-политических дисциплин. Видоизменились учебно-методические пособия, технологии преподнесения материала, специалисты и организации, оказывающие образовательные услуги. В связи с этим в сфере предоставления образовательных услуг стали появляться новые проблемы и вопросы, требующие решения. Одной из доминирующей проблемы сегодняшнего образования является его платность. Большая часть наших граждан привыкла к тому, что в СССР образование было всегда бесплатным и этот якорь сидит в подсознание человека того поколения. На сегодняшний день существует такая проблема, что очень тяжело поступить в высшие учебные заведения своими силами на бюджетную форму обучения, особенно это касается ведущих учебных заведений Российской Федерации. Отдельно стоит коснуться проблемы выживания государственных учебных заведений. В СССР все образовательные учреждения подчинялись и были собственностью только одного собственника – государство. Наше время говорит об обратном, существуют учреждения образования, принадлежащие государству, частным организациям и отдельным физическим лицам.

В последнее время государство все больше стало уделять государственным образовательным учреждениям. Каждый происходит пересмотр ставок преподавательского состава с последующей его индексацией. Осуществляется

государственный контроль за учебными пособиями, учебно-методическими материалами. Отслеживается результативность обучения и т.п. Также государство наделило образовательные учреждения правами выбирать программы, формы обучения, направления факультативов и т.д. Все это привело к тому, что были созданы организации, которые осуществляют оказание образовательных услуг с учетом тенденций происходящих не только в нашей стране, но и за рубежом. Привлекаются преподаватели, обладающие не только высоким уровнем знанием своей предметной области, но и хорошие практики, умеющие применять теоретические знаний в своей профессиональной деятельности. Появились различные современные формы обучения, такие как мастер-классы, семинары, тренинги, коучинг. Наши слушатели стали активнее участвовать в международных программах по обмену опытом, в РФ начали приезжать гуру в области своего предмета. С точки зрения прав, то появились новые законодательные акты, регулирующие взаимоотношения между собственником, предпринимателем, конкурентами, потребителем и других участников образовательной сферы. Более профильно это отражено в Федеральном Законе «Об образовании в РФ», который развивает правовую базу для возникновения и функционирования не только образовательных учреждений, но и негосударственных. Важно отметить, что в Законе закреплено право граждан РФ на получение бесплатного образования, тем самым предоставил нашим соотечественника право выбора на бесплатное и платное образование. Экономическая среда на настоящий момент времени находится в удручающем положении, обусловленная продолжающимся до сих пор кризисом. Большинство населения РФ после стремительного роста благосостояния и экономики в стране испытывает чувство неуверенности в завтрашнем дне. Поэтому в точки зрения вложения в образование части своего дохода многие наши соотечественники отказываются на неопределенный промежуток времени [3].

До начала кризиса в РФ пришли к выводу, что в образование необходимо привлекать инвестиции. Компании все больше начали вкладывать денег в обучение и развитие своего персонала. Например, предоставление возможности получения дополнительного платного профессионального образования с учетом специфики деятельности компании. В стране был зафиксирован не только отток, но и обратный приток высококвалифицированных кадров. Намечалась тенденция по увеличению спроса на получение дополнительного второго высшего или профессионального образования, привлечению зарубежных партнеров, организации стажировок на ведающие мировые предприятия. Социокультурная и морально-этическая среда очень тесно взаимосвязаны с образованием. Негативная социо-культурная и морально-этическая среда отрицательно отражаются на уровне образования в стране, оказывает тормозящее воздействие на уровень спроса на потребление образовательных услуг. Научно-техническая среда влияет на ассортимент образовательных услуг. Ассортимент в свою очередь отражает наиболее востребованные квалифицированные педагогические кадры. На основании изученных факторов маркетинговой среды целесообразно составлять матрицу возможностей и угроз, сильных и слабых сторон образовательной деятельности (рис. 1).

<p style="text-align: center;">Использование сильных сторон</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществление подготовки кадров для приоритетных отраслей экономики; - участие в комплексных целевых программах; - использование информационных каналов для информирования местной, региональной и федеральной общественности о достижениях и планах ВУЗов в образовательной, культурной, социальной и инновационной деятельности; - увеличение количества объектов интеллектуальной собственности 	<p style="text-align: center;">Минимизация слабых сторон</p> <ul style="list-style-type: none"> - развитие социальных контактов с заинтересованными сторонами и стратегическими партнерами; - разработка сертифицированных образовательных программ; - повышение активности в продвижении инновационных, консультационных и образовательных услуг на региональном и международном рынках
<p style="text-align: center;">Осуществление возможностей</p> <ul style="list-style-type: none"> - диверсификация основных образовательных и дополнительных программ (расширение дистанционного обучения); - поддержка правительством специальностей и ОУ в целом, необходимых для развития республики; - стратегическое партнерство с работодателями; - интернационализация образования и активизация международной деятельности колледжа; - расширение связей с ОУ: реализация совместных проектов 	<p style="text-align: center;">Предотвращение угроз</p> <ul style="list-style-type: none"> - расширение спектра образовательных услуг; - повышение внебюджетного финансирования за счет привлечения финансовых средств из разных источников; - использование преимуществ нового законодательства в системе профессионального образования

Рис. 1. СВОТ-анализ деятельности образовательного учреждения

Субъект маркетинга при взаимодействии с факторами внешней среды может как осуществлять контроль, так и регулировать взаимодействие с ее компонентами. Например, оказать влияние на выбор того или иного потенциального субъекта отношений. Именно разработка эффективной маркетинговой стратегии с учетом и анализом все факторов внешнего окружения и компонентов внутренней среды даст возможность стабилизировать ситуацию в регионе, отрегулировав спрос и предложение на рынке образования, обеспечивая занятость выпускников, ориентацию на уровень доходов населения, тем самым сокращая уровень безработицы в регионе. Такие мероприятия обеспечивают регион высоким потенциалом развития в рамках страны и даже международного участия.

В заключение данного параграфа можно сделать вывод о том, что вышеперечисленные среды оказывают на сферу образования сильное влияние. С учетом мирового кризиса можно сделать прогноз, что в ближайшее время сфера образования будет переживать не лучшие времена. Остается только выразить надежду, что после очередного падения обязательно наступят лучшие времена и очередной взлет системы образования. Именно маркетинговый подход к анализу и развитию эффективного функционирования вуза, исследуя высоко значимые факторы маркетинговой среды, даст ответ на вопрос каковы будут направления деятельности вуза в дальнейшем. Система высшего образования рассматривается как одна из важнейших подсистем социально-экономической структуры государства и считается стратегической отраслью, воспроизводящей высококвалифицированные трудовые ресурсы и тем самым поддержи-

вающей конкурентоспособность страны на мировом рынке. Управление высшим учебным заведением осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 г., типовым положением об образовательном учреждении высшего профессионального образования и уставом высшего учебного заведения на принципах сочетания единоначалия и коллегиальности. Устав вуза принимается общим собранием педагогических работников, научных работников, а также представителей других работников и студентов. Можно отметить разнообразный и многочисленный состав участников маркетинговых отношений в сфере образования. Они объединяют различные образовательные учреждения, простых потребителей, посредников и прочие субъекты маркетинга, которые, так или иначе, принимают участие в продвижение образовательных услуг. Причем, определяющая роль в маркетинге образования отводится потребителю, то есть учащимся и студентам, которые одновременно с использованием данных услуг, являются и их непосредственными носителями [2].

В новых экономических условиях необходимо управлять предложением учебного заведения, ориентируемым на дальнейшие требования к ним со стороны внешней среды, чем и занимается маркетинг образовательных услуг. При разработке маркетинговой стратегии вузу стоит учитывать, что маркетинг образовательных услуг имеет несколько особенностей: Во-первых, такие услуги не материальны. Проще говоря, на момент поступления, допустим, в университет, вы не имеете возможность не то что увидеть, но даже осознать. Это становится возможным только по истечении определенного периода времени. Во-вторых, образовательные услуги производятся и потребляются одновременно. Здесь актуален пример с учеником, который получает знание через уроки в школе и самостоятельную подготовку дома. И, наконец, третья особенность – необходимость государственного контроля над качеством образовательных услуг, ибо они предоставляются в интересах общества, значит, этим самым обществом должны контролироваться [1]. В данной связи, стратегия маркетингового управления образовательной деятельностью вуза должна преследовать цель создания всех необходимых условий для организации качественного, образовательного процесса: определение доступной стоимости образования, его обеспеченности материальными ресурсами, формирования ассортимента образовательных услуг и т.д. Естественно, все перечисленные условия, потребуют дополнительные усилия, а значит грамотным и целеустремленным людям есть возможность освоить новой деятельности. Тщательно разработанная стратегия маркетингового управления образовательной деятельностью вуза позволяет организации сосредоточиться на главной цели своего существования. Особенно актуальными вопросы формирования вузами стратегии становятся в условиях перехода к экономике знаний. Концепция позволяет определить стратегию действий. В связи с этим представляется необходимым рассмотрение концептуальных основ формирования стратегии маркетингового управления вузом. Как и любой другой товар, образовательные услуги существуют на рынке, в состав которого входят покупатели и продавцы продукта. При формировании маркетинговой стратегии университета целесообразно учесть следующие факторы: геополитическое положение региона; запросы потребителей; тенденцию развития интеграционных связей и формирования кластеров в экономике региона; потребности развития практикоориентированного образования (бизнес-образования); развитие отношений государственно-частного партнерства в сфере образования. Маркетинг в образовании – это стратегия, тактика взаимодействий и отношений производителей и потребителей образовательных услуг на рынке с обеспечением свободы выбора действий обеих сторон. Цель маркетинговой деятельности – получение максимальной прибыли при эффективном удовлетворении потребностей личности, учебного заведения, предприятий, общества. Потребности личности сводятся к необходимости получения образовательных услуг, потребности учебного заведения состоят в развитии организации и улучшении благосостояния сотрудников. Для предприятий потребностей заключается в росте кадрового потенциала, а для общества в воспроизводстве интеллектуального потенциала. На рис. 2 отражены функциональные задачи маркетинга в сфере управления высшим образованием.



Рис. 2. Функциональные задачи маркетинга в сфере управления высшим образованием

За счет реализации маркетинговой стратегии маркетинговая служба увеличивает эффективность маркетинговой деятельности вуза посредством выполнения следующих функций:

– информационная функция (анализ предложения и спроса на рынке образовательных услуг, поиск путей расширения рынка, наблюдение за деятельностью конкурентов);

– аналитическая функция (отслеживание каналов предоставления образовательных услуг, анализ востребованности выпускников на рынке труда, выявление степени соответствия предлагаемых услуг требованиям потребителей);

– функция сопровождения и коррекции (анализ емкости и доли рынка, оценка статуса вуза, оценка степени приверженности потребителей) [5].

Подводя итог, стоит отметить, что залогом обеспечения конкурентоспособности вуза и непрерывности деятельности в долгосрочной перспективе является грамотно разработанная маркетинговая стратегия, основанная на тщательном анализе потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, на понимании своих возможностей и целей. При формировании маркетинговой стратегии необходимо учитывать специфику маркетинга образовательных услуг конкретного высшего учебного заведения.

Литература

1. Евсеенко Т.П. Доступность высшего образования в условиях формирования рынка образовательных услуг // Экономика образования. - 2017. - № 3. - С. 114-132.
2. Качанова Т.С. Социокультурное влияние брендов на психологию общества/Т.С. Качанова//Вестник РГТЭУ. -№6 (33). 2009. С. 110-114.
3. Седова А. В. Образовательная услуга: определение и свойства // Молодой ученый. – 2014. – №13. – С. 162-164. – URL <https://moluch.ru/archive/72/12365/>.
4. Соловьев Б. А. Маркетинговые исследования - основа ценовой стратегии вуза // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. - 2015. - №6. - С. 3-9.
5. Степченко Т. С., Ходырева Т. В. Специфика и особенности маркетинговых коммуникаций в сфере образования//Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2. С. 414-419.
6. Платошина Г. Г. Стратегический маркетинг высшего образования // Экономика образования. – 2016. - №4. - С. 14-20.

УДК 311.3

Е.В. Вологдин

ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫМИ БОЛЕЗНЯМИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД 2000-2016 гг. (СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

E.V. Vologdin

MORBIDITY OF THE POPULATION SOCIALLY SIGNIFICANT DISEASES IN THE ALTAI TERRITORY IN THE PERIOD 2000-2016 (STATISTICAL ASPECT)

Ключевые слова: Алтайский край, статистика заболеваемости, классы болезней, темп роста, выявление новообразований, социально-значимые болезни, общая заболеваемость, статистический аспект.

Keywords: Altai Krai, morbidity statistics, disease classes, growth rate, detection of neoplasms, socially significant diseases, general morbidity, statistical aspect.

В рамках данной статьи автор не преследует цели в очередной раз заострять внимание на том, что «здоровье населения является важнейшей компонентой человеческого развития, и его состояние во многом обуславливает устойчивость долгосрочных трендов социально-экономического развития страны» [4]. Безусловно, и то, что «ухудшение здоровья... ведет к снижению качества и величины трудового потенциала страны» [7], создают негативные демографические тенденции, о чём немало уже давно говорится как среди научной общественности, так и на уровне глав регионов и Правительства РФ. Так, согласно Постановлению Правительства РФ [1] было введено понятие социально значимые болезни, в связи с тем, что они не только разрушают состояние и здоровье человека, но могут и нести отрицательные социальные последствия: потеря работы, семьи, источников дохода и др. В экономико-статистическом анализе данные заболевания представляют интерес как при отдельном их изучении, так и на фоне общей заболеваемости по территориям и стране в целом.

Общая заболеваемость населения по РФ, СФО и Алтайскому краю за период 2000-2017 гг. представлена ниже (табл. 1), [5,6,8].

Таблица 1

Заболеваемость населения по основным классам болезней, на 1000 чел. населения

Года	2000 г.	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.
РФ	735,7	744,9	763,9	772,0	787,1	785,3	778,9
СФО	729,8	776,6	801,5	799,8	860,9	850,5	...
Республика Алтай	763,5	876,7	897,5	773,7	890,3	890,5	991,0
Республика Бурятия	477,4	610,7	634,5	640,9	660,0	614,0	632,5
Республика Тыва	615,3	637,3	645,6	562,7	711,9	604,8	643,3
Республика Хакасия	719,1	783,7	782,5	811,4	909,2	859,6	931,7
Алтайский край	936,4	969,9	1014,4	1028,1	1082,3	1130,3	1193,5
Забайкальский край	-	-	-	643,9	763,7	660,5	...
Красноярский край	664,7	759,2	773,0	801,6	804,8	783,1	795,6
Иркутская область	764,4	837,8	853,1	852,1	955,4	1000,6	980,9
Кемеровская область	734,6	741,7	816,9	793,8	865,4	863,8	890,5
Новосибирская область	672,1	685,9	674,7	724,7	746,7	771,4	763,6
Омская область	790,9	830,4	841,0	836,9	968,4	855,1	823,1
Томская область	797,5	764,1	786,6	639,0	1014,7	1075,5	1027,0
Читинская область	562,4	620,3	659,5	-	-	-	-

Как видно из таблицы заболеваемость населения по основным классам болезней в крае остаётся самым высоким в СФО и одним из самых высоких по РФ за рассматриваемый период. В 2000 г. Алтайский край занимал проч-

ное 1 место по округу и 7 – по РФ (выше только в Ярославской и Сахалинской областях, республиках Коми и Карелия, Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском округах). К началу 2017 г. статистика заболеваемости в Алтайском крае только усугубилась – сохранение верхней строчки в ранжировании по СФО и уже 4 место по РФ. За период с 2000 г. темп роста заболеваемости населения края составил 127,5% при среднегодовом темпе 101,2%. Данные показатели превышают как среднероссийские (соответственно 106,7% и 100,4%), так и по СФО (116,5% и 100,9%). Основными причинами являются как и абсолютное увеличение количества заболеваний, так и то, что «за последние 20 лет численность населения Алтайского края уменьшилась более, чем на 300 тыс. чел., что сопоставимо с населением крупного города»[3]. При этом следует отметить, что по округу заболеваемость снизилась только в Республике Тыва и Томской области, а самый высокий темп замечен в Иркутской области – 130,9%. В связи с образованием 01.03.2008 г. Забайкальского края, куда вошла Читинская область, соответствующие данные отсутствуют. Постановление Правительства РФ [1] определяет социально значимые болезни, которые носят закрытый характер: туберкулез; злокачественные новообразования; гепатит В и С; сахарный диабет; психические расстройства и расстройства поведения; инфекции, передающиеся преимущественно половым путем; алкоголизм и т.д., Их анализ, в большинстве своём, проводится в разрезе пола и возраста. Рассмотрим ряд из них. Как известно, в современном обществе в области здравоохранения особо остро стоит проблема профилактики, своевременного диагностирования и особенно лечения онкологических заболеваний (злокачественные новообразования) среди населения, что связано с изменениями экологической обстановки, рациона и самих продуктов питания, ритма жизни и т.д. Динамика выявления злокачественных новообразований по РФ, Сибирскому федеральному округу (СФО) и его субъектам представлена ниже (табл. 2 и 3) [5,6,8].

Таблица 2

Выявлено злокачественных новообразований у пациентов, установленных впервые в жизни, тыс. чел.

Года	2000 г.	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.
РФ	447,8	468,0	448,3	490,1	567,0	599,3	540,9
СФО	60,5	64,3	61,6	66,2	78,1	83,2	...
Республика Алтай	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Республика Бурятия	2,2	2,3	2,3	2,2	2,7	3,2	3,1
Республика Тыва	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7
Республика Хакасия	1,3	1,3	1,3	1,6	1,7	1,9	2,2
Алтайский край	9,4	10,1	9,0	10,0	11,5	11,7	12,2
Забайкальский край	-	-	-	3,0	3,4	3,8	...
Красноярский край	8,3	8,6	8,3	8,9	11,4	12,6	13,0
Иркутская область	7,1	8,4	8,0	9,0	10,3	11,1	...
Кемеровская область	8,8	8,5	8,4	9,0	9,7	10,3	10,6
Новосибирская область	9,5	10,1	10,2	10,9	12,2	12,7	...
Омская область	7,4	7,3	7,1	6,9	9,0	9,4	...
Томская область	2,8	3,9	3,5	3,7	4,6	4,8	...
Читинская область	2,8	2,8	2,6	-	-	-	-

При анализе таблиц можно сделать неутешительный вывод, что, с одной стороны, улучшилось качество и эффективность диагностики злокачественных новообразований, с другой – за рассматриваемый период наблюдается устойчивая тенденция увеличения онкологических заболеваний у населения в РФ. Разница по субъектам России может быть только в интенсивности выявления заболевания.

Таблица 3

Выявлено злокачественных образований у пациентов, установленных впервые в жизни, на 100000 чел.

Года	2000 г.	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.
РФ	309,9	324,8	313,4	320,9	349,5	361,7	368,3
СФО	291,8	324,8	314,3	339,5	404,7	431,1	...
Республика Алтай	205,0	252,5	250,0	250,0	245,4	275,4	285,5
Республика Бурятия	213,5	230,5	230,0	220,0	270,0	298,7	315,0
Республика Тыва	152,8	166,7	166,7	166,7	194,1	227,4	240,5
Республика Хакасия	220,9	260,0	260,0	320,0	323,8	345,5	413,5
Алтайский край	355,6	388,5	360,0	250,0	483,1	494,6	518,6
Забайкальский край	-	-	-	272,7	309,1	380,0	...
Красноярский край	271,2	296,6	286,2	306,9	399,9	440,4	425,5
Иркутская область	260,9	323,1	320,0	360,0	429,2	462,5	...
Кемеровская область	297,0	293,1	300,0	321,4	359,3	381,5	390,7
Новосибирская область	347,5	388,5	392,3	419,2	451,9	453,6	...
Омская область	343,0	347,6	355,0	345,0	450,0	470,0	...
Томская область	264,3	390,0	350,0	370,0	418,2	436,4	...
Читинская область	220,4	254,5	236,4	-	-	-	-

Основными статистическими показателями анализа выявления злокачественных новообразований, равно как и других заболеваний, являются абсолютные значения и количество выявлений в просантемилле (в перерасчёте на 100000 чел.). В связи с тем, что население, как объект изучения, объективно меняется за счёт естественного и механического движения и его дифференцированное распределение по территории страны, заболеваемость его по видам и классам более логично рассматривать в просантемилле. При построении структурных группировок и динамических рядов это даёт более объективную оценку. Например, несмотря на то, что в 2016 г. количество выявлений злокачественных образований в Алтайском крае оказалось меньше, чем в Красноярском крае и Новосибирской области, однако в перерасчёте на 100000 чел. краевой показатель заметно выше, чем у этих регионов. Фактически, заболеваемость

онкологией в Алтайском крае в 2016 г. оказалась на 9% больше, чем в Новосибирской области и на 12,3% того же Красноярского края. В динамике тоже оказалось не всё однозначно. За рассматриваемые 16 лет абсолютное значение в крае выросло с 9,4 тыс. чел. до 11,7 тыс. чел. (рост 124,5%), но в просантемилле этот показатель составляет уже 139,1%. Другими словами, фактически количество онкозаболеваний выросло на 39,1%, а не на 24,5%. По России этот показатель составил 116,7%, по СФО – 147,7%. В ранжировании субъектов РФ Алтайский край с 12 места в 2000 г. переместился на 9 место в 2016 г. по количеству онкологических заболеваний на 100000 чел. (выше только в Орловской, Пензенской, Ивановской, Сахалинской, Курганской, Псковской, Самарской и Ярославской областях). В абсолютном значении показатель края прочно «закрепился» на 14 месте.

В разрезе возраста до 50% всех выявлений злокачественных новообразований в крае приходится на мужчин и женщин в возрасте 35-64 года, примерно столько же на возраст 65 лет и старше, в пределах 1% на население 0-19 лет, в пределах 2,5% – 20-34 года. Данные показатели сопоставимы с показателями и в среднем по СФО, и по России. В качестве промежуточного вывода можно констатировать тот факт, что заболеваемость онкологией в крае остаётся одна из самых напряжённых как по СФО, так и по РФ, если учитывать, что ежегодно с 2000 г. от злокачественных новообразований в крае умирает 13-16% от всех умерших и 95-98% населения, болевших онкологическими заболеваниями, и, практически, без перспектив на улучшение ситуации. В связи с этим, обращает внимание на себя тот факт, что в принятом Постановлении Администрации Алтайского края говорится, что одним её из результатов должно произойти к 2020 г. «снижение смертности от новообразований (в том числе от злокачественных) до 213,3 случая на 100 тыс. населения»[2], что вызывает сомнения. Как было выше сказано, смертность от злокачественных новообразований приближена к 100%, при этом население края уменьшается при росте выявления данного заболевания. По данным Министерства здравоохранения Алтайского края в 2015 г. пришлось 223,8 случая на 100 тыс. чел., в 2016 г. – 219,0. Для сравнения, 1990 г. зафиксировано 195,8 случаев, 2001 г. – 205,0.

По состоянию на начало 2017 г. контингент пациентов со злокачественными новообразованиями, состоящих на учёте в лечебно-профилактических организациях, в Алтайском крае составляет 64,8 тыс. чел. (или 15,0‰) и относительно 2000 г. он вырос на 72,7%. В пересчёте на 1000 чел. этот показатель ещё выше – рост с 15‰ до 27,3‰ и даёт более объективную оценку динамики и составляет 182,0%. Аналогичный показатель по России – 165%, СФО – 180% и в ранжировании субъектов РФ край сейчас занимает 21 – 22 место (с Новосибирской областью). Хуже ситуация, например, в г. Севастополь – 32,4‰, Курганской и Пензенской областях (32,2‰ и 29,0‰ соответственно), Республике Мордовия – 30,0‰ и ряда других. При этом необходимо заметить, что в 2000 г. край занимал «всего лишь» 24-25 место с Оренбургской областью. Необходимо заметить, что с 2000 г. не нашлось ни одного региона РФ, где бы было снижение или абсолютного, или относительного показателя выявления злокачественных новообразований. Не менее напряженно выглядит ситуация, связанная с болезнями, характеризующимися с повышенным кровяным давлением как по стране в целом, так и в Алтайском крае в частности, динамика которой представлена ниже (табл. 4), [5,6,8].

Таблица 4

Зарегистрировано впервые в жизни болезней, характеризующиеся повышенным кровяным давлением в период 2008-2016 гг. (тыс. чел.; на 100000 чел.)

Года	2008 г.		2012 г.		2016 г.	
	тыс. чел.	на 100000 чел.	тыс. чел.	на 100000 чел.	тыс. чел.	на 100000 чел.
РФ	979,0	689,7	841,3	587,5	1399,4	954,1
СФО	196,1	1002,9	174,0	900,9	233,8	1209,3
Республика Алтай	2,2	1039,6	2,7	1290,9	3,0	1388,2
Республика Бурятия	5,2	536,9	5,7	586,2	9,5	966,2
Республика Тыва	1,0	307,9	0,8	245,2	1,9	599,2
Республика Хакассия	3,0	560,8	2,3	431,7	5,1	949,4
Алтайский край	41,9	1672,3	34,8	1449,7	41,3	1741,7
Забайкальский край	8,0	717,9	7,7	697,5	10,1	934,2
Красноярский край	26,4	912,7	18,3	644,1	34,6	1208,7
Иркутская область	19,5	778,8	17,8	735,4	24,8	1028,7
Кемеровская область	25,7	910,2	22,8	830,8	40,1	1478,0
Новосибирская область	24,9	944,9	21,4	793,0	24,7	891,4
Омская область	34,4	1706,3	34,5	1748,7	32,0	1619,8
Томская область	4,0	382,9	4,8	450,2	6,7	621,6

При анализе таблицы видно, что ежегодно в Алтайском крае регистрируется не менее 40000 пациентов с болезнями (атеросклероз, ишемическая болезнь сердца, инфаркт миокарда и т.д.), первопричиной которых является повышенное кровяное давление. В перерасчёте на 100000 чел. к началу 2017 г. Алтайский край по числу регистраций занимает устойчивое 1 место по СФО и 5 место по России (после Воронежской, Нижегородской, Саратовской областей и Краснодарского края) и на 82% опережает общий показатель по России, и на 44% – по СФО. Но при этом отмечается тенденция к снижению темпов роста – по сравнению с 2008 г. рост составил чуть более 4%. Для сравнения в Томской области – рост за этот же период – 62%, в Республике Хакассия – 69%, в Республике Бурятия – 80%. Единственный регион в СФО, где заметно снижение темпов роста – Омская область (94,9%).

Обращает внимание достаточно резкая дифференциация по СФО регистрация болезней, связанных с повышенным кровяным давлением. Вариация между максимальным и минимальным значениями в 2016 г. достигла 300% (Алтайский край и Республика Тыва). В 2008 г. этот показатель был ещё выше – 5,5 раз (Омская область и Республика Тыва). Более стабильна ситуация с заболеваемостью среди населения с диагнозом сахарный диабет. Относи-

тельно злокачественных новообразований и болезней, характеризующихся повышенным кровяным давлением, диагноз сахарный диабет регистрируется в 3-5 раз меньше (табл. 5).

Таблица 5

Зарегистрировано пациентов с диагнозом сахарный диабет, установленный впервые в жизни (тыс. чел.; на 100000 тыс. чел.)

Года Субъекты	2008 г.		2012 г.		2016 г.	
	тыс. чел.	на 100000 чел.	тыс. чел.	на 100000 чел.	тыс. чел.	на 100000 чел.
РФ	301,6	212,5	343,3	239,8	339,4	231,4
СФО	38,7	197,8	44,6	231,3	42,7	219,9
Республика Алтай	0,5	221,0	0,3	164,3	0,4	185,1
Республика Бурятия	2,1	220,1	2,9	301,6	2,8	284,8
Республика Тыва	0,2	55,9	0,3	98,7	0,3	94,6
Республика Хакасия	1,4	252,0	1,4	261,9	1,6	297,8
Алтайский край	7,0	278,7	7,4	309,3	7,6	320,5
Забайкальский край	1,6	141,9	1,9	170,7	1,9	175,8
Красноярский край	4,6	160,4	6,7	234,4	6,5	226,4
Иркутская область	4,6	181,7	5,9	242,3	5,2	215,7
Кемеровская область	5,0	177,9	3,8	139,0	5,0	184,3
Новосибирская область	5,4	205,3	7,2	266,0	5,2	187,7
Омская область	4,1	203,6	3,9	195,9	3,4	172,1
Томская область	2,3	220,0	2,9	271,6	2,8	259,8

Анализ таблицы показывает, что наиболее остро расстройство здоровья, связанное с сахарным диабетом, по СФО сложилось в Алтайском крае. С 2008 г. ежегодно 16%-18% всех пациентов, зарегистрированных по СФО с данным диагнозом, составляют жители Алтайского края. За 2016 г. в крае на 100000 чел. количество зарегистрированных пациентов на 38,5% превысил показатель по России и на 45,7% – по СФО (для сравнения – в 2008 г. эти показатели составляли 31,1% и 40,9%). При росте абсолютного количества впервые зарегистрированных пациентов с 2008 г. на 8,6% фактически на душу населения этот показатель почти в 2 раза больше (на 15%). При этом обращает на себя внимание снижение динамики в Омской (на 15,5%), Новосибирской (на 9%) областях, Республике Алтай (на 16,3%). Самый интенсивный рост наблюдается в Республике Тыва – за 8 лет увеличение на 70%, сохраняя при этом самый низкий уровень заболеваемости сахарным диабетом по СФО, составляя 43% от его уровня и 40% – от среднего по России. Относительно недавно Минздрав РФ стал вести систематический учёт контингента (общего количества) численности пациентов, состоящих на учёте в лечебно-профилактических организациях по отдельным социально значимым заболеваниям, динамика которых представлена в табл. 6.

Таблица 6

Численность пациентов, состоящих на учёте в лечебно-профилактических организациях по состоянию на конец года (на 1000 тыс. чел.)

Года Болезни	2008 г.			2012 г.			2016 г.		
	РФ	Алтайский край	Ранг края в РФ	РФ	Алтайский край	Ранг края в РФ	РФ	Алтайский край	Ранг края в РФ
Активный туберкулез	2,6	3,8	19	1,0	1,2	27
Сифилис	5,1	4,9	42	2,3	2,2	41	1,0	1,2	28
Психические расстройства и расстройства поведения	13,4	13,2	51	12,0	10,9	54	10,2	8,3	70
Злокачественные образования	14,5	15,0	12	18,4	20,2	21	24,0	27,4	9
Алкоголизм и алкогольный психоз	15,2	17,6	32	14,7	17,4	29	9,8	11,7	38
Наркомания	1,9	3,7	9	2,4	4,2	10	1,8	2,2	21
Токсикомания (на 100000 тыс. чел.)	8,5	13,5	25	9,7	5,0	63	5,3	1,5	79

В ранжировании контингентов по ряду социально значимых заболеваний по РФ Алтайский край находится в десятке самых неблагополучных регионов по числу пациентов со злокачественными новообразованиями. Ухудшающаяся демографическая ситуация и одновременно ежегодное увеличение числа выявлений позволяет спрогнозировать ещё более усугубление ситуации. Ранги края по контингенту на 1000 чел. по туберкулезу, сифилису, наркомании и алкоголизму выглядят менее остро, но на фоне 85 рангов (субъектов) соответствующие места можно считать достаточно высокими.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. №715 «Об утверждении перечня социально значимых заболеваний и перечня заболеваний, представляющих опасность для окружающих» (с изменениями и дополнениями).
2. Постановление Администрации Алтайского края от 26 июня 2013г. №331 «Об утверждении государственной программы «Развитие здравоохранения в Алтайском крае до 2020 года» (с изменениями и дополнениями).
3. Володин, Е.В. Демографическая ситуация в Алтайском крае. // Экономика устойчивого развития. 2016. - №1 (25). - С. 95 – 103.
4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под общей редакцией С.Н. Бобылева / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. – 202 с.: 13 табл., 35 рис., 32 вставки.

5.Здравоохранение в России: Стат.сб./ Госкомстат России. - М., 2001. - 356 с.

6.Здравоохранение в России. 2017: Стат.сб./Росстат. - М., 2017. – 170 с.

7.Никитенко А. И., Карелина М. Г. Статистический анализ уровня заболеваемости в регионах Российской Федерации // Молодой ученый. - 2017. - №3 – С.376-380.

8.Статистический ежегодник. Алтайский край. 2013-2017: Стат. сборник./ Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Б., 2018. – 330 с.

УДК 338.462

В.В. Глущенко, П.В. Глущенко, Д.П. Лоза

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЗНАНИЯ И ПОНИМАНИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИСТСКИХ ПРОСТРАНСТВ

V.V. Glushchenko, P.V. Glushchenko, D.P. Loza

METHODOLOGICAL ASPECTS OF KNOWLEDGE AND UNDERSTANDING OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE ORGANIZATIONS OF TOURIST SPACES

Ключевые слова: диалектико-материалистический метод, методика, иерархия системности, семантика, синтаксис, прагматика, бизнес-процессы, регламент, реестр, модель.

Keywords: dialectic-materialistic method, methodology, hierarchy of system, semantics, syntax, pragmatics, business processes, regulations, registry, model.

На нынешнем этапе развития российской экономике значимое место в ней принадлежит туристской отрасли. Она в 2018 г. в РФ давала 3,4% валового внутреннего продукта, влияла на 53 ее смежные отрасли, ибо создание в туризме одного рабочего места дает рождение до пяти рабочих мест в смежных отраслях. В концепции ФЦП по развитию внутреннего и въездного туризма в РФ в 2019-2025 гг. стоит задача – достичь рост совокупного туристского потока в РФ до уровня 93060 тыс. чел., что составит его рост в 28% в сравнении уровнем базового периода. Это в свою очередь позволит осуществить увеличения вклада туризма в валовой внутренний продукт РФ к концу 2025 г. более чем на 70 процентов [1]. Успешное, в целом, развитие в 20 веке научно-технического прогресса в РФ, являющегося коренным фактором устойчивости экономики, а значит и независимости нашего государства, обусловило возможность, в уже идущее время 21 в., начать осуществление очередного VI-го технологического уклада. Этот уклад, характерен, прежде всего, реализацией посредством его общегосударственных стратегий экономического, научно-технологического и информационного развития общества в РФ [2,3,4].

Развитие туризма, как отрасли экономики России, зависит не только от устойчивого развития всей экономики страны, но и хозяйствования ее первичных экономических систем (Аэ) – организаций ведущих, в туристских пространствах, свою деятельность, т.е. бизнес-процессы оказания рекреационно-туристских услуг и инфраструктуры [5], обеспечивающих разработку и оказание вышеназванных основных услуг, обеспечивая при этом бережливое производство [6] в использовании природных ресурсов в бизнес-процессах, наряду с результативной реализацией возможностей и других внешних и внутренних факторов (ресурсов, условий и обстоятельств) [7,8,9], постоянно противодействуя факторам, вызывающих риски. Результативность деятельности организаций зависит от познания и понимания вышеназванных факторов специалистами ведущих бизнес-процессы, проявлению ими профессиональной компетенции, т.е. знаний, опыта и мастерства в повышении устойчивости Аэ. Все процессы в организациях турпространств укрупненно можно, используя соображения в [5], представить следующим образом. Прежде всего, это Основной бизнес-процесс, который, используя необходимые факторы (ресурсы) непосредственно, в технологической схеме организации, создает и оказывает основную услугу – рекреационно-туристскую или для создания последней оказывает инфраструктурную услугу. Затем идут т.н. Поддерживающие процессы, которые также входят в технологическую схему по оказанию основной услуги. Это процессы, внутренних, в основном сетевых инженерных систем электро-энерго-, тепло-, водо (питьевого, горячего, минерального) снабжения, вентиляции и кондиционирования воздуха, принимают инфраструктурные ресурсы от их внешних поставщиков, осуществляют их параметрическую технологическую подготовку и транспортируют элемент (систему) технологической схемы для участия в основном процессе. Кроме этого, к поддерживавшим процессам, относят процессы технического обслуживания оборудования и аппаратуры. Управляющие процессы – это процессы: маркетинга, диагностики (диагностирование, прогнозирование), планирования, закупки и поставки ресурсов, мониторинг, контроль, координация и регулирование, сбыт продукции или услуг, финансовая деятельность по расчетам с потребителями и поставщиками. К данному виду процессов относятся и процессы, осуществляемые службами и отделами организации: подбора и расстановки специалистов, и их подготовки, повышения профессиональной квалификации и компетентности; организация и оплата труда; бухгалтерского учета; административно-хозяйственного обеспечения.

Особое место занимает информационное обеспечение управления, посредством использования интеллектуальных информационных систем [9], ибо специалисты на разных уровнях управления организацией, посредством человеко-информационного взаимодействия и осуществляют познание и понимание факторов внешних и внутренних, анализ деятельности и управленческие воздействия. Научно-методологический стержень – это главенствующий фактор в методических аспектах познания и понимания внешних и внутренних факторов организаций туристского пространства, который предполагает, прежде всего, наличие у специалистов организации осознанное понимание современной общенаучной диалектико-материалистической методологии, в которой соединяется диалектический подход к познанию мира и его материалистическое понимание, что позволяет эффективно изучать природные, социальные и иные процессы [11]. Здесь также, необходимы: принцип системности, определяющий системный подход, в

соответствии с которым явления и процессы рассматриваются в качестве систем; а также процессный подход, по которому любая деятельность более результативна, если она рассматривается как процесс, как иерархия системности [12].

Все вышесказанное обуславливает необходимость пояснить кратко суть обозначенных методов [11,12]. Выдающиеся ученые 19 в. К. Маркс и Ф. Энгельс, фундаментально не только обобщили, но и переработали основные научные принципы предшествующих времен и эпох, сформулировали диалектико-материалистический метод, который требует адекватно понимать характер отношений между теорией и методом, место и роль практики в познании. Диалектический метод был в корне преобразован, став методом наиболее полного и содержательного исследования реальности и объективным закономерностям ее развития, а ранее он служил методом только анализа форм знания как бы самих по себе [11]. Далее, подчеркнем, что ныне, и для ученых и для специалистов-практиков, осуществляющих познание и понимание факторов своей организации, материалистическая диалектика, сознательно положенная в основу их теоретического мышления, будет первостепенной важности основой глубокого и всестороннего познания внешних и внутренних факторов, анализа противоречий развития действительности, целостного изучения различной сложности социально-экономических, природных и иных процессов и явлений.

При этом, будучи носителем всеобщего характера, диалектика, конкретизируется при рассмотрении той или иной сферы теоретической и практической деятельности и специфике их целеполаганий, факторам (условий, обстоятельств и т.д.) и задачам главной целевой функции организации. Специалистам, той или иной, организации при осуществлении познания и понимания контекста организации, следует знать и понимать суть основных законов диалектики: 1. Закон единства и борьбы противоположностей; 2. Закон перехода количественных изменений в качественные; 3. Закон отрицания. Кроме этого, специалистам организаций, следует исходить и из важнейших принципов диалектики – принцип связи и принцип всеобщего развития. Согласно этому принципу связи, в познании контекста организации необходимо все природные и общественные процессы и/или явления рассматривать в их всесторонней связи, взаимозависимости и взаимодействии, иначе говоря, как определенную систему, имеющую свойства (качества) и присущие ей элементы. Второй принцип подчеркивает незыблемость всеобщего развития, и данный принцип находится в органическом единстве с принципом связи.

Общенаучного значения принципы диалектико-материалистического познания в экономике имеют [11] определенную специфику: восхождение от конкретного к абстрактному, а от него – к конкретному; - анализ и синтез, при этом первый “умертвляет” объект для создания логической модели объекта, а затем синтез воспроизводит объект как движущую целостность; диалектичность, то есть разграничение т.н. “внутренних” и “внешних” противоречий, при этом признается за первыми роль источника самодвижения исследуемого объекта, процесса или явления; системность, что означает качественную однородность составных элементов, частей объекта, наличие у них “системного” качества (свойств), присущего только системе; клеточность, т.е. дифференциацию предмета науки в силу структурированности самого объекта и логическое “разложение” объекта, что есть одним из способов его познания [11].

Субстанциональным, т.е. первостепенной важности, а значит и основной сущности экономической методологии является принципиальное признание объективности и познаваемости экономического мира и вытекающее из этого требование объяснения экономики из нее же самой. Системный подход требует изучения всех факторов относящихся к организации, т.е. системе процессов и структур их осуществляющих, как положительных, так и отрицательных. Он имеет определенные принципы: целеобусловленности; управляемости; моделируемости; связанности; симбиозности (взаимодействие естественного и искусственного интеллектов); оперативности; относительности. Системам присущи основные свойства (качества): целесообразность; функционирование; структура; интегративность; коммуникационность; единство противоположностей компонентов; внутренние противоречия; внешние противоречия; способность к управлению и самоуправлению; системное время [12]. В методических аспектах познания и понимания следует особо обратить внимание на такой важный аспект, как Иерархия системности, как всеобщего свойства, которая имеет следующие составляющие: I. Системность среды; II. Системность познавательной деятельности; III. Системность практической деятельности [12]. Здесь и исследователям и специалистам самых различных организаций, предстоит довольно сложная интеллектуальная задача – проявить свою гармоничность, т.е. согласованность и мыслей и действий. Для этого, полагаем, полезным учитывать то, что означает каждый из составляющих столпов иерархии системности [12]. Так, системность среды это: системность человеческого общества; системность окружающей среды; системность взаимодействия человека со средой, что приводит к возникновению различных проблем. Далее, системность познавательной деятельности – это: диалектичность; анализ и синтез; системность результатов познания. Затем, системность практической деятельности: целенаправленность; алгоритмичность; системность результатов практической деятельности.

Познание и понимание факторов организации – это единый научно-исследовательский процесс и теоретического и прикладного значения Он имеет многосторонний характер, обусловленный его одновременным проникновением в различные отраслевые направления науки и практики, которые реализуются в различных организациях турпространств. Исследование должно основываться на современных научных методах, которые учитывают сферы взаимодействия объектов между собой и со средой, а также и основные виды ресурсных ограничений. При этом исследованию должны быть присущи: семантика, синтаксис и прагматика. Кратко поясним по [12] их суть. Так, семантика (от греч. *Semanticos* – обозначающий) – знание, понимание и использование: принцип системного подхода; базовых общенаучных и экономических понятий: а) континуальных: материя, пространство, время, отражение; б) структуры: комплекс, система, элемент, граница, среда; в) процессы: производства, взаимодействия, обмена; г) свойства структур и процессов; д) моделей имитационных, динамических, эволюционных и других.

Синтаксис – это экономические механизмы: решения системных задач; моделирования – исследование статических и динамических свойств; синтеза вариантов: использованием методов как мозгового штурм, Дельфи, стохастической генерации и комбинаторных методов; оценивания: идентификация и распознавание образов, проверка

статистических гипотез, оценка эффективности; принятия решений: минимаксные методы, методы Парето, векторная оптимизация, теория игр, производственные методы, семантические сети, скалярная оптимизация и т.д.; методы реализации системных решений: планирование, организацию и контроль реализации системных решений. Прагматика. Здесь такие составляющие: проблематика, возникающая в случае снятия конфликта между исследуемым объектом и средой; задач при решении целевой проблемы, их анализ, синтез, контроль в поддержке принятия решений; методы оценки выходных показателей, использование их в управленческой деятельности; методы управления планированием, организацией и контролем. Далее, кратко напомним, суть процессного подхода, который исходит из основополагающих установок Международных стандартов серии ИСО [15,16], где отмечено, что требуемый результат можно достигнуть эффективнее, если деятельностью и соответствующими ресурсами организации управляют как процессом. В них подчеркивается, и роль системного подхода в менеджменте, концентрируя внимание, на такой аспект, как выявление, понимание и руководство (менеджмент) взаимосвязанными процессами организации, как системой, вносят вклад и в результативность и в эффективность организации в дело достижения ее целей.

Существенным в методических аспектах познания и понимания контекста организаций туристского пространства является, прежде всего, адекватное представление о нем самом. Здесь, наряду со многими его определениями различных исследователей, будем, беря их за основу, но, несколько их, модифицировав, будем понимать, что туристское пространство – это определенная территория, обладающая привлекательными для туристов прелестями: благоприятным климатом, природными целебными и/или артефактными ресурсами, организациями туристской индустрии [13], оказывающих рекреационно-туристские услуги, основные виды которых: лечебные (проживание, диетпитание, курортное лечение), развлекательные, познавательные, спортивные, а также и организации инфраструктуры, оказывающие необходимые услуги, обеспечивающей создание и оказания, востребуемых туристам основных услуг, а также для жизнеобеспечения туристов и постоянных жителей населенных пунктов, находящихся в туристских пространствах. В последних, исходя из экономической целесообразности, возможно создание туристских кластеров [1]. Этот аспект также существенен в методике познания и понимания факторов Аз турпространств.

Ориентируясь и опираясь на толкование понятия туристский кластер в [1,14] и, модернизировав их, применительно к предмету нашей работы, сформируем более адекватное, на наш взгляд, понятие туристский кластер – это, в туристских пространствах различных видов и типов, селективно избранная совокупность участников из числа организаций туристской индустрии и инфраструктуры, имеющих взаимопользные экономические интересы, договорной механизм взаимодействия между собой, интегрированных в одну логистическую схему и осуществляющих бизнес-процессы по разработке, производству, продвижению и реализации услуг, востребуемых туристами и их поддерживающих инфраструктурных бизнес-процессов, а также, при этом, осуществляя и бизнес-процессы смежные с оказанием рекреационно-туристских услуг. С учетом и некоторых соображений, приведенных в [10], полагаем возможным, в данной разработке методических аспектов предложить для использования авторский вариант т.н. Информационно-дескриптивной модели совокупности факторов туристского пространства. Назначение этой модели состоит в том, что даст краткую информацию, отражающую дефиницию (определение) и краткую дескрипцию (описание) сути факторов (ресурсы, условия, обстоятельства), их предназначение в бизнес процессах организаций, находящихся в туристском пространстве. Информационно-дескриптивная модель совокупности факторов туристского пространства, полагаем, следует включить факторы:

1. Территориально-географические. Они указывают на то, где находится туристское пространство, к которому относится конкретный Аз, на какой территории, обозначенной как туристское пространство, с соответствующим примерным географическим положением в составе РФ и региона.

2. Природно-климатические: 2.1. Фактор природный, означающий наличие в туристских пространствах природных условий для жизнедеятельности человека, лечебных ресурсов: минеральных вод и грязей для курортного лечения, морских, речных или озерных водных бассейнов; привлекательных прелестей лесного, степного, горного или смешанного ландшафтов; экологичности воздушного и водных бассейнов, земельных угодий, населенных пунктов и т.д. находящихся в туристском пространстве. 2.2. Факторы климатические. Они, являются также субстанциональными ресурсами, ибо благоприятный, лечебный климат, его разнообразные проявления являются важнейшей привлекательной прелестью для туристов. Климатические факторы во многом зависят от сезонности – временного состояния климатической зоны в том или ином регионе РФ, в которой находится туристское пространство и соответственно этому, и учитываются аспекты содержания и эксплуатации объектов туристской индустрии и ее инфраструктуры в конкретном туристском пространстве.

3. Этнокультурные, которые характеризуют наличие в туристском пространстве региона этнокультурных образований в данное время, их состояние, специфику этнохарактера и территориального ранга, основу социально-экономического развития, особенностей этнической культуры.

4. Геополитические, которые отражают состояние политико-географической ситуации, наличия вблизи туристского пространства РФ каких-либо опасных военно-политических процессов или отрицательных явлений, которые могут угрожать безопасности жизни туристов.

5. Факторы (ресурсы, услуги), присущие туристской индустрии [13]:

5.1. Лечение и оздоровление в санаториях, пансионатах, курортных лечебницах.

5.2. Оздоровительный отдых с проживанием в отелях, гостиницах, съемных квартирах у населения и в иных средствах размещения.

5.3. Ресурсы историко-культурного познания: музеи, исторические и уникальные природные и/или артефактные объекты показа исторических, уникальных природных и артефактных памятников, знаменательных мест. В числе их и исторические города России, а в них и почти все города-курорты, ибо они зарождались в давние исторические времена нашего Отечества, внесли и вносят и ныне свой весомый вклад в его развитие.

5.4. Ресурсы развлечений: театры, концертные залы, клубы, шоу-центры, парки культуры, концертные залы, клубные организации, танцевальные площадки, аттракционы в парках культуры и отдыха и т.п. 5.5. Ресурсы спортивного назначения: спортивные и горнолыжные комплексы в Москве, Санкт-Петербурге, Красной поляне и Адлере г. Сочи,

Краснодаре, Ростове н/д, Домбае в Карачаево-Черкессии, Приэльбрусье в Кабардино-Балкарии, в Казани, Екатеринбург, Красноярске, Владивостоке и др. местах РФ, а также для рекреационных занятий самими туристами, т.е. это обычные стадионы, спортивные корты, площадки, тренажерные центры и залы, плавательные бассейны, морские, озерные и речные водоемы для плавания, спортивной и лечебной ходьбы-терренкуры в парках, вдоль побережья моря, озер и рек. 5.6. Услуги туристско-экскурсионные экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков, инструкторов-проводников и транспортных средств для поездок туристов к объектам познания и развлечений. 5.7. Услуги туристам туроператорской и турагентской деятельности, а также и операторов туристских информационных систем. 5.8. Услуги туристам бизнес-центров, туристских выставочных комплексов и залов. 5.9. Услуги туристам столовых, кафе, ресторанов и иных объектов общественного питания;

6. Ресурсы, содействующие поддержанию жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил туристов, а также и постоянных жителей населенных пунктов находящихся в туристских пространствах: 6.1. Ресурсы: электроэнергия, водоснабжения питьевого, минеральных вод и горячего, централизованного теплового, газового (для котельных Аэ) обеспечения. 6.2. Услуги транспортной инфраструктуры: междугородней и местной жд, авто, авиа, морской, речной. 6.3. Факторы безопасности жизни граждан в туристском пространстве. 6.4. Факторы благоустроенности, озеленения и санитарно-хозяйственной чистоты и уровня экологичности в туристском пространстве. 6.5. Услуги телекоммуникационной и беспроводной связи информационное обеспечение. 6.6. Услуги торговые и бытовые: магазины курортные, продуктовые, парфюмерные, фармацевтические, хозяйственные и другие товары, рынки, салоны красоты, прачечные, такси, банки, банкоматы, салоны связи, кассы продажи билетов на все виды транспорта и т.д.

7. Достаточность экономически активного населения, в т.ч. квалифицированной рабочей силы, востребуемой организациями туристского пространства (инфраструктура рынка труда турпространства).

8. Наличие в туристском пространстве учебных заведений профессионального образования и научно-исследовательских учреждений.

9. Применение в туристском пространстве научно-технологических инноваций и информационного развития организаций.

10. Гармония общекурортной культуры, гостеприимства, качества обслуживания туристов и экономических интересов постоянных жителей туристского пространства.

11. Наличие конкурентности родственных организаций в туристском пространстве и за его пределами.

12. Наличие и положительная результативная деятельности, различных стейкхолдеров, т.е. заинтересованных сторон (юридические и физические лица в развитии рекреации и туризма, банки, органов управления, надзора и административно-правовых и т.д.).

13. Факторы положительной реализации в организациях туристского пространства стратегических целей и задач, определенных ФЦП развитию внутреннего и въездного туризма в РФ в 2019-2025 гг.

14. Соответствие условий действующего Хозяйственного механизма, включая и его финансового механизма, для решения в туристском пространстве своей доли задач по развитию внутреннего и въездного туризма в РФ.

Информационно-дескриптивная модель организации, находящейся в туристском пространстве, это: Описание, утвержденного Регламентом и включенного в Реестр организации, ее контекста, т.е. факторов внешних и внутренних организации, возможных рисков в ее деятельности. Дескрипция или описание, здесь, имеет типы: 1) морфологическое – раскрытие сущности вида факторов, их подвидов и типов, предназначение; 2) функциональное – описание "поведения" факторов, как ресурсов оказания услуг туристам или как создающих риск в деятельности организации, взаимодействия между факторами; 3) параметрическое – фиксация наблюдаемых параметров, свойств и признаков проявления факторов как ресурсов оказания услуг туристам или как создающих риск жизнедеятельности туристов и граждан, постоянно проживающих в туристском пространстве.

Информационно-дескриптивная модель рекреационно-туристской организации состоит из двух ее типов, дающих описание факторов: 1) внешних; 2) внутренних. При этом могут одновременно указываться и возможные риски, установленные опытом, предшествующему текущему познанию. Информационно-дескриптивная модель внешних факторов рекреационно-туристской организации туристского пространства. В методике познания и понимания факторов организации, рассматривая внешние факторы организаций туристского пространства, полагаем необходимым, исходить из того, что это такие факторы (ресурсы, условия, обстоятельства) [17], которые не зависят от организаций, как агентов экономических (Аэ) турпространства, и на которые Аэ реально не могут влиять, но эти факторы оказывают определенные опосредованные и/или, а в отдельных случаях, и прямые воздействия на деятельность Аэ и ее результат, выражаемый в хозяйственно-финансовой устойчивости организаций. Подавляющее большинство факторов, приведенных информационно-дескриптивной модели совокупности факторов туристского пространства, относится, в общем случае, к внешним факторам организации.

В нашем случае, данная модель внешних факторов разрабатывается примерно следующим образом: в организации в зависимости вида и типа деятельности, из приведенной выше Информационно-дескриптивной модели совокупности факторов туристского пространства: организацией определяются, утверждаются ее Регламентом к познанию и пониманию внешние факторы, относящиеся к рекреационно-туристской организации, которые и включаются в т.н. Реестр внешних факторов организации. Каждому из факторов устанавливаются параметры контролируемых показателей и периодичность их наблюдения, мониторинга и т.д. и осуществляются описания морфологического, функционального, параметрического, дающие не только конкретное познание сути каждого внешнего фактора, но и степень прямого или опосредованного влияния на бизнес-процессы организации, его показателей, тех или иных параметров, при том или ином его проявлении, в том числе и возможных рисков. Но, к субстанциональным внешним факторам экономики РФ и соответственно и к ее первичным экономическим системам, в т.ч. и к рекреационно-туристским организациям туристского пространства относятся факторы мегаэкономического и макроэкономического характера. Полагаем, возможным сформулировать и обозначить их в нашей разрабатываемой информационно-дескриптивной

модели внешних факторов рекреационно-туристской организации следующим образом: 1. Мегаэкономического (метаэкономического) характера группы внешних факторов, влияющих прямо или опосредованно на организации: 1.1. Показатели международного производства, наличие подъема или спада в нем; миграция рабочей силы. 1.2. Уровень миграции капитала. 1.3. Характеристики международных валютных отношений, уровень инфляции международных, а также и национальных валют в странах т.н. 20-ки. 1.4. Показатели международной торговли и особенно нефтью. 1.5. Развитие туризма в целом и в ведущих, в этом аспекте, странах, имеющих мировую известность по выездному туризму, а также и по их приему, популярность своих морских, горнолыжных и иных туристских привлекательностей-прелестей.

При всем этом, прежде всего, полагаем, что в центре внимания должно быть – состояние ведущих экономик в мировом сообществе – государств, входящих в т.н. клуб двадцатки, представляющие крупнейшие национальные экономики таких стран как: Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южная Корея, ЮАР, Япония. В этот международный экономический клуб, в том числе входит и представительство Европейского союза (ЕС) в лице председателя Европейской комиссии и председателя Европейского совета. В части экономик стран двадцатки все вышесказанное, важно потому, что, как известно, эти государства двадцатки в совокупности дают примерно 85% мирового валового национального продукта и 75% мировой торговли (вместе с торговлей стран ЕС), представляют, укрупненно говоря, две трети всего населения мирового сообщества. Соответственно этому, во многом, и осуществляется влияние на развитие туризма в мире.

Из данной группы факторов на рекреационно-туристские организации туристского пространства могут, большей частью, влиять непосредственно факторы отражающие уровень инфляции, и те, которые зависят от прямых договорных финансово-экономических отношений данных отечественных Аэ с зарубежными Аэ. Опосредованное же влияние данной группы факторов на Аэ туристского пространства РФ осуществляется через воздействие на те, или иные макроэкономические факторы РФ, которые затем, в свою очередь, влияют непосредственно и на экономику регионов, их Аэ, в т.ч. и туристских пространств.

Но, кроме этого, прямое воздействие на Аэ турпространств могут оказывать и такие отрицательные факторы (явления, процессы): 1. Природные катаклизмы: извержения вулканов в разных точках планеты, могущих вызвать критические для жизнедеятельности человека загрязнения атмосферы, как в месте извержения, так и непосредственно в туристском пространстве или прилегающих к нему территориях; землетрясения, способствующих рождению цунами; падения крупных метеоритов, вызывающих крупные негативные явления; солнечные бури и т.д. 2. Климатические отрицательные явления планетарного значения: длительные ливневые дожди, морозы и снегопады; тайфуны, бури, ураганы и т.д.; резкие перепады атмосферного давления, временные отрицательные изменения температур, значительно превышающие нормы безопасности для человека и эксплуатации инфраструктуры его обитания в организациях турпространств.

2. Макроэкономического характера группы внешних факторов, влияющих прямо или опосредованно на рекреационно-туристские организации:

2.1. Факторы соответствия Хозяйственного механизма и его Финансового механизма РФ (хозяйственное право, налоги, льготы, пошлины, санкции, штрафы, субсидии, дотации, банковский кредитный и депозитный проценты, учетная ставка, тарифная политика, ценообразование) современным требованиям для обеспечения условий устойчивого развития экономики РФ, ее регионов и туристских пространств, первичных экономических систем – хозяйствующих организаций (Аэ).

2.2. Факторы, отражающиеся: – обобщающими показателями: валовой национальный и валовой внутренний продукт; национальный доход; суммарные государственные и частные инвестиции; общее количество денег в обращении; уровень инфляции; – средними по РФ и ее регионам показателями: средние доходы и средняя заработная плата; цены; безработица, занятость; производительность труда по отраслям и в целом.

2.3. Состояние в РФ туризма: выездного и въездного, внутреннего и особенно для рекреации восстановления сил человека или иначе, с политэкономической точки зрения, его рабочей силы – способности к труду, путем курортного лечения и оздоровительного, культурно-развлекательного, познавательного отдыха, занятий спортом (люб).

Важнейшими индикаторами здесь могут быть: прирост вклада от всех видов и направлений туризма в валовой внутренний продукт РФ к показателю предыдущего года (процентов); рост или спад объема туристских услуг, оказанных населению, в т.ч. объема услуг, оказанных населению гостиницами и аналогичными средствами размещения. Субстанциональными в познании, отмеченных выше, составляющих макроэкономического значения группы факторов РФ являются: рост, темпы увеличения или уменьшения всех вышеназванных показателей, тенденции происходящих в РФ макроэкономических процессов, сдвигов структурных пропорций, стабильность цен и реальных доходов граждан страны; уровень занятости и т.д.; хозяйственно-финансовая устойчивость первичных экономических систем, т.е. Аэ. Информационно-дескриптивная модель внутренних факторов рекреационно-туристской организации туристского пространства. Под факторами внутренними организации, в общем случае понимаются, такие факторы (ресурсы, условия, обстоятельства), которые являются ресурсами бизнес-процессов осуществляющих производство основного продукта или оказание основных услуг, определенные для организации, а также факторы – инфраструктурные услуги Аэ внутренних, необходимых для создания основного продукта (услуги), а также и факторы органы управления, оказывающие прямое координационное и регулирующее воздействия на эти бизнес-процессы.

В методике Аэ туристского пространства по познанию и пониманию контекста организации, полагаем возможным, в Информационно-дескриптивную модель внутренних факторов организации туристского пространства, представить следующими факторами: 1) обеспеченности организации средствами производства: средства труда: пассивные – земля в собственности или в аренде; здания или помещения, сооружения, дороги; активные – оборудование, машины, станки, аппараты, инженерные системы); предметы труда: сырье, материалы, вещества природы; 2) обеспеченности организации персоналом, владельцем рабочей силы низшей, средней и высшей

квалификации, имеющих совокупность физических и интеллектуальных способностей к труду; качества и производительности труда, организации и оплаты труда, последнее является важнейшим аспектом интереса, одного из драйверов экономического развития организации; 3) достаточности основного и оборотного капиталов для функционирования организации; 4) соответствие материально-технической базы организации нормам государственных стандартов, Правил и норм санитарных, Правил противопожарной безопасности, а также различных Правил, Норм и Условий отраслевого значения и т.д.; 5) организационно-технического, информационно-интеллектуального уровней (цифровая экономика), управления бизнес-процессами организации, научно-технологические инновации; 6) соответствие деятельности организации требованиям финансового механизма, действующего в РФ и регионах; 7) осуществления Мероприятий по охране жизни туристов и сохранению экологии окружающей природной среды туристского пространства; 8) Факторы специфические для конкретных Агентов экономических (Аэ) туристской индустрии [13], которые для них существенны и обязательны: 8.1. Возможность использования естественных природных ресурсов в лечебных процессах: климатолечения: воздушные и солнечные процедуры, сон на воздухе, инсоляция, прогулки на воздухе в парках (терренкур); бальнеологического лечения: прием ванн, внутрь минеральных вод, грязелечение; лечения водными процедурами: души подводный, шарко, циркулярный, капания в море, озерах, реках и плавательных бассейнах; диетического питания: продукты сельскохозяйственных производителей. 8.2. Использование в курортном лечении и оздоровлении отечественных и зарубежных достижений современной медицины; 8.3. Познавательные: проведение в клубах здравниц бесед, лекций, встреч с интересными людьми, чтение литературы в библиотеке, просмотр телепрограмм, проведение экскурсий пешеходных и автобусных по курортным, историческим и природным знаменательным местам, в музеи и т.п.; 8.4. Развлекательные: – проведение в здравницах вечеров отдыха и танцев, литературных диспутов, организация посещений театра, цирка, кинотеатра, аттракционов в парках культуры и отдыха и т.д.; – содействие туристам в их любительских занятиях на природе: прогулки в лесопарке со сбором ягод, грибов, гербария; рыбная ловля и т.д.; 8.5. Спортивные (люб.): а) проведение в здравницах подвижных игр: волейбол, теннис, баскетбол, игры в городки, спортивное (люб.) бросание колец и т.д., а также и утренней физзарядки; б) спортивные занятия на воде: плавание, игры с мячом, гребля, водный велосипед, прыжки в воду и т.д.; в) организация спортивного туризма типа походов выходного дня: пешеходный в лес, степь, горы; г) проведение малоподвижных игр: шашки, шахматы, домино, бильярд и т.д.; 8.6. Наличия и качественная деятельность внутренних инфраструктурных Аэ по оказанию инфраструктурных услуг, необходимых для создания и оказания основных рекреационно-туристских услуг. Это такие инфраструктурные услуги: электроснабжения; холодного, горячего водоснабжения и канализации; тепловодоснабжения; холодильных камер и устройств хранения продуктов, медикаментов и препаратов; снабжения ваннных отделений по внутренней сети трубопроводов минеральной водой (нарзана, сероводородной и др.) и ее подогрев или охлаждение; обработки продуктов и приготовления пищи в цехах пищеблока; кондиционирования и вентиляции воздуха; электросвязи, ТВ, ИТ-коммуникаций; лифтового обслуживания; автотранспортного обеспечения; прочие услуги, востребуемых туристами. 8.7. Материально-технического снабжения: поставка естественных природных ресурсов, товарно-материальных ценностей для лечения, питания и проведения туристами занятий элементарных рекреационных и т.д.; 8.8. Инженерно-технического и санитарно-хозяйственного обслуживания в объектах размещения: корпусов спальных, лечебных, клуба и пищеблока, помещений, дорог, тротуаров, парковой зоны, пляжей, игровых спортплощадок и танцевальных площадок, парковых зон, скверов, цветниковых клумб и газонов; 8.9. Наличия и работы в Аэ – объекте размещения туристов, пунктов пополнения счета мобильных телефонов, с банкоматами, кассами продажи билетов на концерты, разные виды транспорта, киосков продажи газет, журналов, различных напитков, вещей и других предметов первой необходимости для отдыха и лечения; 8.10. Факторы форс-мажорные.

Рекреационно-туристские организации туристского пространства, как и все экономические системы любого вида деятельности, независимо от формы собственности, подвержены рискам. Под риском, в общем случае, понимают возможность понесения убытков, опасность недополучения дохода, возникновения материальных и финансовых потерь в ходе хозяйственно-финансовой деятельности организации. В общем случае, в экономике различают: допустимый риск, т.е. уровень потерь, который не выше ожидаемой прибыли организации; затем – критический риск, это такой риск, при котором вероятны уже ощутимые потери, которые превосходят расчетную прибыль организации; и потом – катастрофический риск, представляющий собой весьма и весьма крупными убытками, потерями, которые организация не имеет собственной финансовой возможности возместить, что ведет, как правило, к банкротству, т.е. краху бизнеса организации (предпринимателя) [17,18].

Каждый фактор может выполнять, как положительную роль ресурса, используемого в бизнес-процессах, так и отрицательного проявления противодействия ходу бизнес-процесса. Методология хозяйственной деятельности после диалектико-материалистического метода и системного подхода, прежде всего, предусматривает для их реализации, иметь методические документы. Это, прежде всего, наличие Руководств, нормативных правил, инструкций, методик ведения бизнес-процессов. В целом этому всему служит Регламент организации – основополагающий документ организации, содержащий: Порядок, Правила, параметры и показатели работы или деятельности (процессов). Это все согласно регламенту перечисляется и описывается в инструкциях должностных и на каждое рабочее место, в методиках порядка этапов (шагов) исполнителей при познании, понимании и выполнении бизнес-процессов, при одновременном противодействии угрозам и рискам.

Регламент организации, как совокупности своих документов, исходит из нормативно-правовых актов, в т.ч. ГОСТов, основанных на ИСО, ТУ и т.д., которые устанавливают обязательные для исполнения и применения требования эксплуатации к т.н. объектам технического регулирования, в числе которых: продукция, здания, оборудование, сооружения, инженерные системы, процессы производства, правила перевозки, хранения, реализации и утилизации. Кроме этого, это и нормы, правила противопожарной безопасности, санитарные нормы и правила, и другие нормативно-правовые акты охраны жизнедеятельности человека и природы. Применительно же к теме нашей работы, рег-

ламентом рекреационно-туристской организации (его документами), полагаем целесообразным, должно быть установлено:

1. В должностных инструкциях специалистов разных уровней управления, как субъектов познания, ибо именно они являются теми, кто познает, должно быть перед основными профессиональными требованиями в разделе Обязан знать, указано, что специалисту надлежит знать и понимать существо, уметь применять основные принципы диалектико-материалистической методологии, с их спецификой в экономике и, которая в данной работе приведена в ее начале, системности принцип и иерархию системности, методы диагностики (диагностирование и прогнозирование) объектов исследования – экономических систем, а познание осуществлять через предмет исследования, т.е. то, через что исследуется (познается) система, в нашем случае, это факторы внешние и внутренние.

2. Для каждого из внешних и внутренних факторов, внесенных в Реестр организации, параметры (показатели) для постоянного диагностического мониторинга внешних и внутренних факторов, появления рисков.

3. Для каждого из внешних и внутренних факторов – область допустимых значений, т.е. интервал и/или интервалы всех допустимых значений параметра какого-либо фактора, показателей хода бизнес-процесса. При этом область допустимых значений количественного параметра ограничивать с двух сторон, т.е. будут одновременно и верхняя и нижняя границы.

4. Для каждого из внешних и внутренних факторов, область недопустимых значений, которые начинаются за границами области допустимых значений. Выход за эти границы какого-либо внешнего или внутреннего фактора, включая и показатели самого бизнес-процесса организации, означает начало возникновения или, уже начавшего себя проявлять, риска.

5. Для каждого из внешних и внутренних факторов – предельные значения, пределы поля допуска, т.е. установленные значения параметра, которые представляют собой нижнюю и/или верхнюю границы допустимых значений параметра.

6. Оценка риска – процессы: идентификация риска, анализ риска и сравнительная оценка риска. Здесь для каждого внешнего и внутреннего фактора должны быть определены конкретные риски, создаваемые недопустимыми значениями параметров фактора.

7. Реестры (перечни и описания) известных угроз, уязвимостей, элементов риска, вероятных проявлений тем или иным фактором, который самостоятельно или в сочетании, взаимодействии с иными факторами, может служить источником риска, вызывать сам риск и/или повышение степени возможности угрозы его возникновения.

8. В инструкциях на каждое рабочее место бизнес-процесса указаны действия исполнителя по исключению риска.

В заключении подчеркнем, что познание и понимание внешних и внутренних факторов организации туристском пространстве – это руководство и использование специалистами диалектико-материалистического метода, положений системности, процессного подхода, гармоничности применения отраслевых методов и методик в своих универсальных процессах, операций и/или процедур познания и по пониманию новых знаний о состояниях внешних и внутренних факторов организации. Осуществление, на основе познания и понимания факторов организации, менеджмента риска [18], реинжиниринга бизнес-процессов и др. мероприятий по повышению устойчивости организаций.

Литература

1. Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019-2025 годы)". Утв. правительством РФ от 5 мая 2018 года N 872-р (с изм. на 18 октября 2018 года).
2. "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года" Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. N 204. 3/6. "О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации" Указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. N 642.
3. "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы" Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203.
4. Глушенко В.В., Глушенко П.В., Глушенко Д.П. Процессы, их классификационные признаки, типизация рекреационной деятельности, интеллектуальная система диагностико-идентифицирующая процессы инженерного сервиса // Экономика устойчивого развития, 2015.– №4 (24), С.38-44.
5. Дробышевская Л.Н., Игнатова Л.В. Бережливое производство: методы и инструменты // Экономика устойчивого развития, 2015.– №4 (24), С.59-64.
6. Глушенко В.В., Глушенко П.В., Глушенко Д.П. Фундаментальные факторы агентов экономических рекреационной деятельности в пространстве и времени, векторы анализа и прогнозирования их состояния // Международное научное издание "Современные фундаментальные и прикладные исследования". – 2016, № 3. – С. 131-139.
7. Гатаулин Р.Ф., Гатауллин Р.Р., Гатауллина С.Р. Критерии и факторы устойчивого экономического развития // Вестник ВЭГУ, №2 (40), 2009, С.13-21. 9. Стрекаловская М.И. Факторы устойчивого развития региона/ Экономика устойчивого развития. 2018, № 4 (36). – С. 262-265.
8. Глушенко В.В., Глушенко П.В. Информационное обеспечение управления процессами. Монография. - М.: Факториал, 2017.
9. Мамедов О.Ю. Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией. Материалы элективного спецкурса. Ростов н/Д: Изд-во Ростовского государственного ун-та, 2006.
10. Варжапетян А.Г., Глушенко В.В. Системы управления. Исследование и компьютерное проектирование. 3-е изд. – М. – Вузовская книга, 2012.
11. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (Минэкономразвития РФ 26.12.2008 N20615- ак/д19).
12. "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" ФЗ № 132- ФЗ от 24 ноября 1996 г. (в ред. от 01.07.2011 г. N 169-ФЗ).
13. МС ИСО 9001:2015 "Системы менеджмента качества. Требования" (ISO 9001:2015 "Quality management systems - Requirements", IDT).
14. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
15. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – Изд. 6-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М.
16. ГОСТ Р 51897-2011 Менеджмент риска. Термины и определения.

Л.И. Гурфель, В.Э. Каратыш, С.И. Крецу, М.Е. Листопад
**ТРАДИЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

L.I. Gurfel, V.E. Karatich, S.I. Krechy, M.E. Listopad
**TRADITIONAL AND INNOVATIVE MANAGEMENT CAPABILITIES
AND DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC PROCESSES**

Ключевые слова: региональная экономика, цифровая революция, управление развитием, цифровая модель, региональное управление, региональное развитие, экономика региона, информационная система.

Keywords: regional economy, digital revolution, development management, digital model, regional management, regional development, regional economy, information system.

В соответствии с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» применение цифровых технологий фиксации, накопления, верификации, интеграции, шифрования, приема-передачи, анализа и оценки является важным фактором национальной и региональной конкурентоспособности, во многом определяющим итоговое значение этого показателя и формирующим предпосылки для достижения пороговых международных значений, свидетельствующих о мобилизации этого детерминанта системного экономического развития (рис. 1), [10].

Показатель	Россия		Страна-лидер: Швейцария	
	Место в рейтинге по соответствующему показателю	Значение	Место в рейтинге по соответствующему показателю	Значение
Глобальный индекс конкурентоспособности (Global Competitiveness Index)	38	4.64	1	5.86
Субиндекс 2. Инфраструктура (Infrastructure)	35	4.93	6	6.26
2.08. Число абонентов мобильной телефонной связи на 100 чел. населения (Mobile-cellular telephone subscriptions /100 pop.)	6	163.3	34	135.6
2.09. Число фиксированных телефонных линий на 100 чел. населения (Fixed-telephone lines /100 pop.)	44	22.8	10	48.4
Субиндекс 5. Высшее образование и подготовка кадров (Higher education and training)	32	5.12	5	6.07
5.06. Индекс доступа школ к интернету (Internet access in schools)	34	5.0	11	5.9
Субиндекс 9. Технологическая готовность страны (Technological readiness)	57	4.55	2	6.39
9.04. Удельный вес населения, использующего интернет, в общей численности населения (Internet users % pop.)	38	76.4	15	89.4
9.05. Число абонентов фиксированного широкополосного доступа к интернету на 100 чел. населения (Fixed-broadband Internet subscriptions /100 pop.)	44	19.5	1	46.3
9.06. Пропускная способность международного интернет-канала на одного пользователя (Internet bandwidth kb/s/user)	74	51.9	9	269.2
9.07. Число абонентов мобильного широкополосного доступа к интернету на 100 чел. населения (Mobile-broadband subscriptions /100 pop.)	47	75.0	18	103.7

Рис. 1. Субиндексы цифрового развития экономики Российской Федерации в составе Глобального индекса конкурентоспособности [4]

Отметим, что в глобальной индексной оценке учтены в основном инфраструктурные особенности реализации цифровых экономических процессов, хотя в нормативном документе ключевыми целями развития цифровой экономики в Российской Федерации поименованы:

- создание цифровой экосистемы, способной интегрировать информационные потоки, сопровождающие деятельность производственного сектора, науки и образования, граждан и государственных структур;
- реализация необходимых институциональных и инфраструктурных новаций, способствующих росту цифрового охвата национальных и региональных экономических процессов;
- итоговый рост отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности [10].

При этом региональные особенности внедрения цифровых технологий, функций и механизмов управления вообще не учтены в составе базовых направлений цифровизации отечественной экономики:

- создание полноформатного нормативного регулирования;
- формирование актуальной научно-образовательной базы и резерва конкурентоспособных кадров;
- разработка перспективных исследовательских направлений и заделов; повышение качества и рост охвата информационной инфраструктуры;
- реализация системной концепции информационной безопасности в киберпространстве [10].

Научный поиск, реализованный отечественными учеными в направлении цифровых возможностей роста эффективности экономики российских регионов, включает в себя следующие исследовательские направления: формирование цифровых информационных моделей муниципального и регионального масштаба – Е.А. Благова (в содружестве с И.А. Бугаевой и А.В. Дубровским); С.А. Егорычев, В.А. Иванюк, Ю.К. Машунин и И.А. Машунин;

цифровые методы и модели муниципального и регионального управления – В.Г. Кобяшев и А.Г. Юрочкин, В.В. Мишин, А.Ф. Соколов, И.Н. Тюкавкин. Е. А. Благова, И. А. Бугаева и А.В. Дубровский при исследовании ключевых проблем развития российских городских агломераций (рис. 2), указали на возможность и целесообразность построения и актуализации цифровых моделей, использование которых может обеспечить реализацию функций прогнозирования и анализа изменений экономики региональных и муниципальных образований (рис. 3).

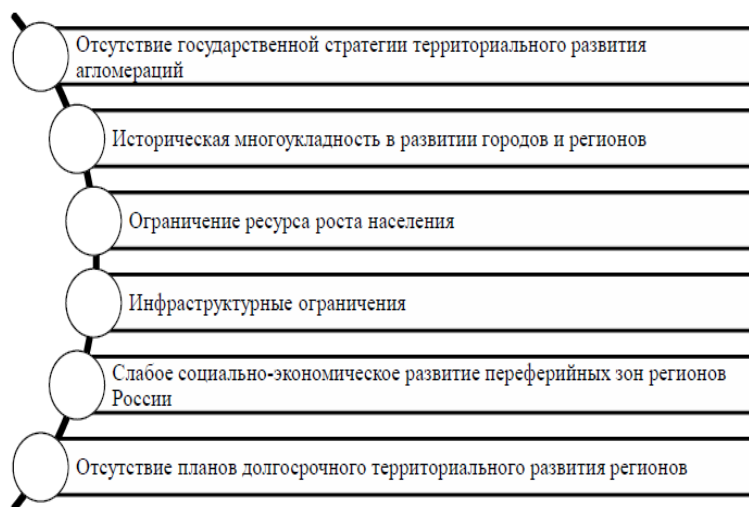


Рис. 2. Ключевые проблемы управления развитием российских агломераций (Е.А. Благова, И.А. Бугаева, А.В. Дубровский) [1]

Представляется, что авторы очень точно определили одну из стратегических функциональных областей применения рассматриваемого типа цифровых социально-экономических моделей, а именно – прогноз постоянного (резидентов) и переменного (нерезидентов) состава населения конкретных территорий, имеющий существенное значение для формирования и реализации стратегии долгосрочного социально-экономического развития конкретных территорий.

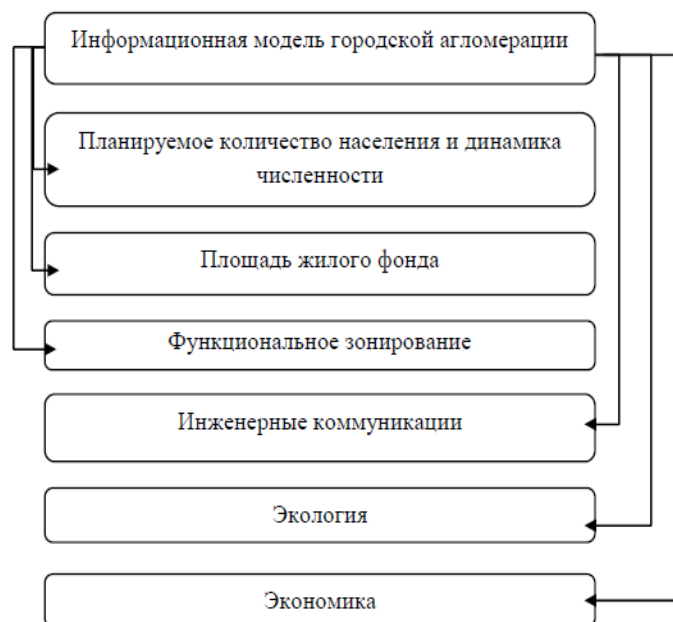


Рис. 3. Основные функциональные блоки информационно-аналитической модели городской агломерации (Е.А. Благова, И.А. Бугаева, А.В. Дубровский) [1]

Вместе с тем, к недостаткам рассматриваемой модели относятся:

- неопределенный характер состава и объема исходных данных, необходимых для построения расчетно-аналитической модели;
- непонятный характер их преобразования в прогнозно-аналитические оценки;
- отсутствие массива итоговых оценок, пригодных для проверки валидности модели.

С.А. Егорычев предложил следующую схему региональной цифровой модели, способной обеспечить государственные органы управления регионом необходимым объемом фактологической, аналитической и прогнозной информации (рис. 4).



Рис. 4. Модель информационной поддержки функции управления региональным социально-экономическим развитием (С.А. Егорычев) [2]

По мысли автора, региональная информационно-аналитическая система, способная обеспечить функциональную поддержку процессов управления территориальным развитием, должна включать следующие концептуальные модули: управленческая информационная система, интегрирующая информационные ресурсы органов государственного управления регионом; региональная информационная СУБД, способная к интеграции отраслевых и региональных массивов актуальной социально-экономической информации; прогнозный модуль поддержки принятия решений, обеспечивающий построение валидного средне- и долгосрочного прогноза региональной социально-экономической динамики при принятии конкретных управленческих решений; функциональные экспертные системы, построенные на принципах «облачных сервисов» [2].

К сожалению, увлекшись виртуальной архитектурой региональной информационно-аналитической системы, автор упустил из виду моральное старение методов сбора, проверки, обработки и интерпретации основных результатов функционирования экономики регионов. При попытке, например, использования данных региональной статистики, пользователи неизбежно столкнутся с проблемами значительного «временного лага» – разрыва между фактами фиксации и выдачи данных, их неполноты, неточности и отсутствия возможности проверки и т.д. Осталась неизвестной и экономика предлагаемого проектного решения. В.А. Иванюк в авторской разработке имитационной инвестиционно-финансовой модели регионального масштаба предпринял попытку решения задачи минимизации финансовых рисков инвестиционного характера при выборе приоритетных отраслей экономики региона (рис. 5). Итогом авторского решения, основанного на экспертных оценках вероятности потери инвестиционно-финансовых ресурсов в отдельных видах экономической деятельности, осуществляемых в экономике конкретного региона (Волгоградской области) является вывод о необходимости региональных инвестиций в агропромышленный комплекс региона. Отметим, что подобный уровень обоснования решения народнохозяйственных задач не приемлем даже на уровне корпоративного кредитования в условиях наличия кредитной истории, позволяющей построить валидный прогноз платежеспособности заемщика.

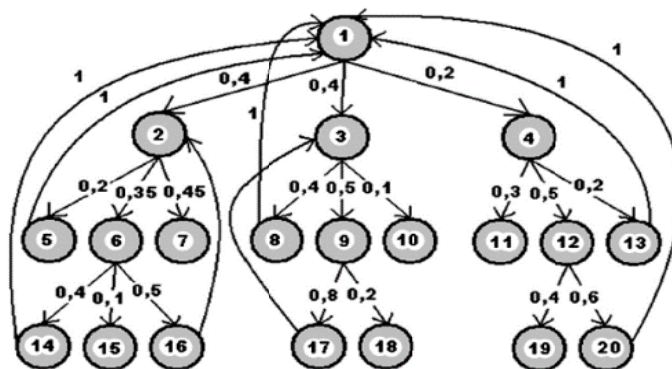


Рис. 5. Граф решения региональной задачи оптимизации регионального инвестиционного портфеля (В.А. Иванюк) [3]

Экспертные оценки вероятности потери инвестиций по виду экономической деятельности требуют дополнительного обоснования в части смыслового значения и возможностей интеграции на базе сведений региональной статистики. Авторская прогнозная модель итогов социально-экономического развития региона Ю.К. Машунина и И.А. Машунина (рис. 6) направлена на расчет валового итога функционирования региональной экономики в операционном цикле (ВРП), прогнозирование возможностей его увеличения за счет оптимизации межотраслевого баланса, регионального потока инвестиций и промышленно-производственного потенциала [6]. Рассматриваемая модель обладает весьма значительным математическим инструментарием и, при условии доступности и валидности полного набора исходных данных, может применяться для оперативного и среднесрочного прогноза результатов функционирования экономики на региональном, мегарегиональном, субфедеральном уровнях.

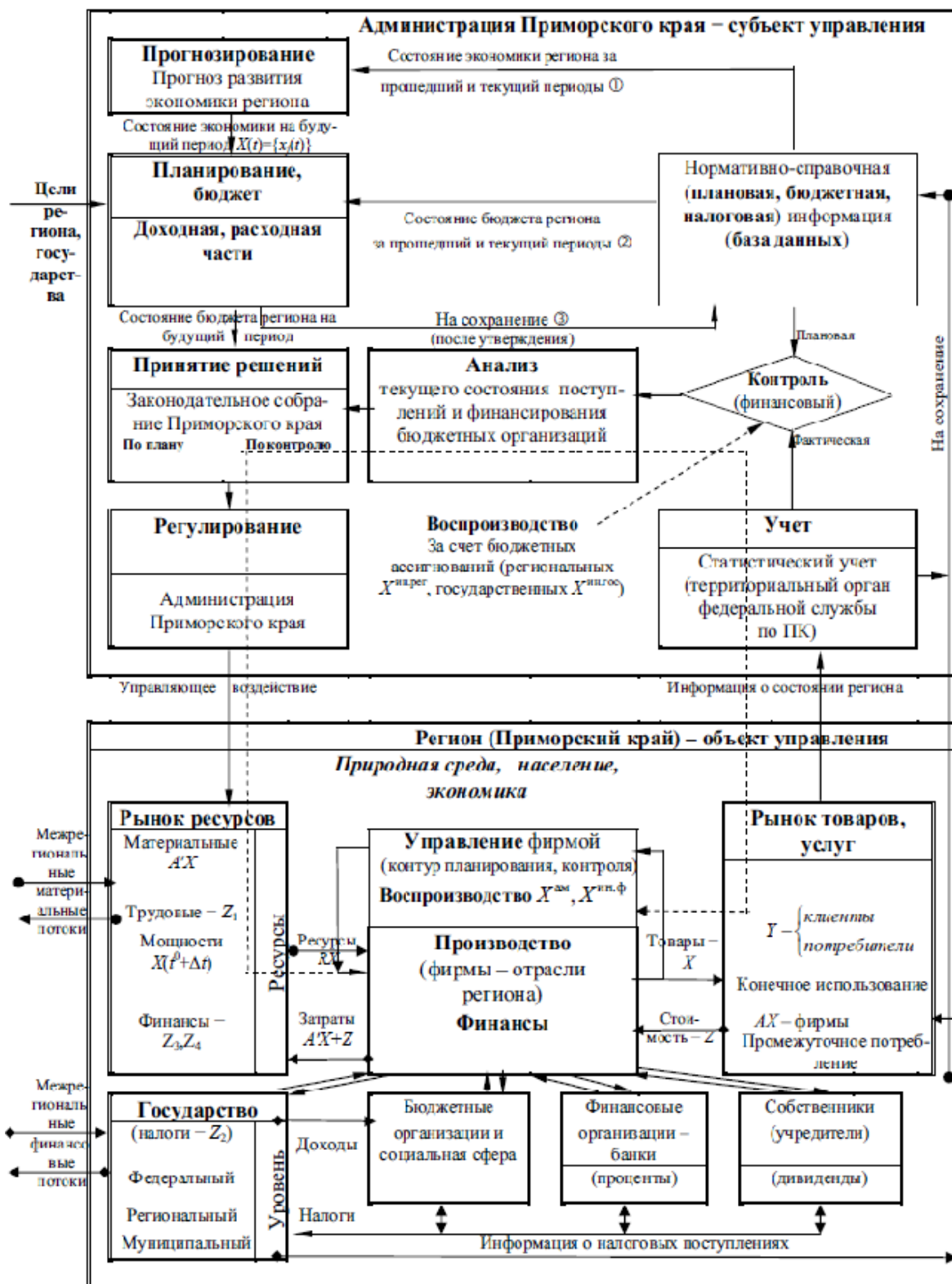


Рис. 6. Цифровая модель регионального управления и развития (Ю.К. Машунин, И.А. Машунин) [6]

Существенными проблемами реализации рассматриваемого подхода, на наш взгляд, являются: текущий уровень технологии статистического наблюдения, не позволяющий осуществлять наблюдение за транзакциями в составе экономики региона в режиме реального времени; существенная дифференциация экономических интересов региональных производителей (заинтересованных, в первую очередь, не в максимизации объемов производства и сбыта, а в максимизации финансового результата), региональных властей (ориентированных, прежде всего, на количественные итоги функционирования территориальных экономических систем), населения и других субъектов РЭС; отсутствие систем наблюдения и фиксации фактов движения базовых экономических ресурсов в пределы региональной экономики и из нее, что существенно снижает точность прогноза при допущении закрытости исследуемой и анализируемой экономической системы. В.Г. Кобяшев и А.Г. Юрочкин при исследовании возможностей роста эффективности управления в конкретном регионе ЦФО – Воронежской области рассмотрели особенности создания региональной информационно-аналитической системы [5]. К сожалению, структурная схема и функциональные возможности системы авторы не раскрыли, отметив только основной источник ее информационного наполнения – Управление Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области. А также сведения из УФНС России по Воронежской области (в том числе содержащие коммерческую и банковскую тайну!). Единственный прикладной результат региональной цифровизации – формирование территориального сегмента ГАС «Выборы» для реализации процедур демократического волеизъявления населения территории. В.В. Мишин в авторском исследовании проблем государственного управления в регионе Кавказских Минеральных вод обозначил следующие перспективные направления оцифровки государственной функции управления территорией: по его мнению, наибольшим народнохозяйственным потенциалом обладает формирование регионального «Электронного правительства» с возможностью реализации следующих функций: публичное информирование о деятельности региональных органов государственной власти; мониторинг общественного мнения по актуальным вопросам регионального и муниципального социально-экономического развития; реализация комплекса услуг, предоставляемых региональными и местными государственными организациями [7].

В настоящее время эти функции децентрализованы, и их реализацией занимаются специализированные структуры и организации, обеспечивающие высокий технический и технологический уровень предоставления соответствующих цифровых услуг. А.Ф. Соколов предпринял весьма обоснованную, на наш взгляд, попытку описания цифровых возможностей единой региональной телекоммуникационной сети, проект которой был разработан на примере Волгоградской области [8]. По мнению автора, архитектура региональной информационной сети, включающая телекоммуникационный (связующий) компонент, информационные ресурсы субъектов экономики региона и инфраструктуру их интеграции, позволит обеспечить решение следующих региональных социально-экономических задач: рост качества структуры информационных ресурсов органов государственного управления регионов и снижение затрат на телефонную связь; вовлечение резидентов области в региональные процессы сбора и обмена актуальной социально-экономической информацией; рост образовательных возможностей за счет расширения доступа к национальным и глобальным образовательным ресурсам, и дистанционным формам обучения; формирование единой региональной электронной почтовой системы с высоким уровнем надежности и безопасности; внедрение полноформатного электронного документооборота на основе технологии цифрового подписывания; рост масштабов применения телемедицинских технологий (удаленное консультирование, участие в консилиумах, сопровождение операций, лечения и восстановления); качественный рост информационных возможностей мониторинга чрезвычайных ситуаций; создание и модерация регионального информационного ресурса социальной защиты; цифровизация регионального бюджетного процесса [8]. Указанные задачи в настоящее время так и не решены в полном масштабе, часть из них реализована на ресурсах национальных и глобальных информационных площадок, и сервисов, часть (например, единая региональная почтовая сеть) остались нереализованными из-за отсутствия четкой концепции привлечения и возврата инвестиционных ресурсов. И.Н. Тюкавкин представил следующую оригинальную разработку системы факторов управления оцифровкой региональных экономических процессов (рис. 7), которая, по его мнению, может быть реализована в системе управления информатизацией территориальной экономики (рис. 8). К сожалению, авторская концептуальная разработка, содержащая значительное число достаточно новых и еще не имеющих единого содержательного определения терминов (например, информационный капитал региона) весьма слабо увязана как с реальными информационными потребностями, так и с технологическими цифровыми возможностями и особенностями экономики конкретного региона.

№	Функциональные факторы	Структурные факторы
1	Наличие информационного капитала региона	Организационная структура информатизации региона
2	Наличие собственного программного обеспечения	Структура управления информатизацией региона
3	Наличие коммуникационных сетей	Информационная интеграция региона
4	Объем и структура инвестиций	Степень взаимодействия информационно-коммуникационной системы региона с другими субъектами Федерации
5	Применяемые технологии	Уровень квалификации обслуживающего персонала
6	Ассортимент и сложность оборудования	Система управления качеством информатизации и услуг
7	Ассортимент предлагаемых услуг	Степень использования имеющихся мощностей
8	Целевые заказы информационных услуг	Эффективность формирования и функционирования системы информатизации региона
9	Масштабы информатизации	Наличие государственных заказчиков
10	Уровень государственного регулирования	Вхождение информатизационного блока региона в профильные альянсы
11	Себестоимость предоставляемых услуг	Эксплуатационные характеристики оборудования
12	Востребованность предоставляемых услуг	Уровень НИОКР по информатизации региона
13	Информационные рынки	Степень удовлетворенности пользователей

Рис. 7. Принципы цифровизации региональной экономики (И.Н. Тюкавкин) [9]

Итог авторских рассуждений – вполне типовая схема реализации стандартного проекта автоматизации, не учитывающая ни состав участников региональной экономики, ни их информационные запросы и возможности по обработке и выдаче/потреблению информации, ни особенности архитектуры региональных информационных систем. По какому принципу должен быть осуществлен выбор оптимального варианта региональной цифровой системы, и что же конкретно она из себя представляет из авторского подхода осталось неясным, так же, как и ее возможный вклад в решение задач регионального управления и развития.



Рис. 7. Модель цифровой системы управления экономикой региона (И.Н. Тюкавкин) [9]

Подводя итог сказанному, сформулируем следующие основные выводы: новые возможности в организации региональных социально-экономических процессов и управлении ими, связанные с качественным ростом масштабов внедрения функциональных и системных цифровых технологий означают в ближайшей и среднесрочной перспективе качественный прорыв в реализации государственной функции управления экономикой региона, связанный с резким увеличением доступности фактологической информации о состоянии и деятельности субъектов и объектов народно-хозяйственного управления, скорости ее сбора, верификации, масштабами накопления и первичной переработки в режиме реального времени; лучшие региональные практики внедрения современных цифровых технологий обладают значительным потенциалом масштабирования и могут найти широкое применение в управлении современными российскими регионами на уровне региона, макрорегиона, федерального округа; для прикладной реализации «региональной» цифровой революции и реализации имеющегося фундаментального задела в конкретных управленческих технологиях, функциях и механизмах необходима актуальная цифровая инфраструктура, адаптированная к специфике и содержанию процессов регионального социально-экономического управления и обеспечивающая реальный прирост его функциональности, качества и эффективности.

Литература

1. Благова Е.А., Бугаева И.А., Дубровский А.В. К вопросу создания информационной модели городской агломерации // ИНТЭР-ЭКСПО ГЕО СИБИРЬ. 2018. №1. С. 62-67.
2. Егорычев С.А. Организационно-экономическое моделирование системы управления развитием региона в условиях становления постиндустриальной экономики // Вестник ОГУ. 2009. №8. С. 43-49.
3. Иванов В.А. Имитационное моделирование для управления инновационными процессами в экономике регионов // Труды 6-й Международной научно-практической конференции «Управление инновациями». М., ИПУ РАН, 2011. С. 342-344.
4. Индикаторы цифровой экономики: 2018. статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневецкий, Г. Л. Волкова, Л. М. Гохберг и др. М., НИУ ВШЭ, 2018. – 268 с.
5. Кобяшев В.Г., Юрочкин А.Г. Стратегия улучшения административного управления регионом на основе корреляционных отношений развития экономики и информационных технологий // Информационная безопасность. 2006. №1. С. 25-35.
6. Машунин Ю.К., Машунин И.А. Моделирование развития и организация управления экономикой региона в рыночных условиях // Региональная экономика: теория и практика. 2010. №7. С. 2-9.
7. Мишин В.В. Совершенствование управления экономикой региона Кавказские минеральные воды на основе внедрения информационных технологий // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т.5. №4. Ч. 3. С. 270-274.
8. Соколов А.Ф. Актуальные вопросы совершенствования управления регионом в условиях становления информационной экономики // Фундаментальные исследования. 2009. №4.
9. Тюкавкин И.Н. Цели, принципы и методы управления информатизацией экономики региона // Вестник СамГУ. 2012. №10. С. 196-200.
10. Цифровая экономика Российской Федерации // Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 г. № 1632-р.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

G.V. Deruzhinskij, A.S. Vitvickij

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CREATION AND ACCOMMODATION OF A MULTIMODAL TRANSPORT AND LOGISTICS CENTER IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Ключевые слова: методология, транспорт, логистика, принципы, функции, логистические центры, методологические аспекты, транспортно-логистический центр, Республика Крым.

Keywords: methodology, transport, logistics, principles, functions, logistic centers, methodological aspects, transport and logistics center, Republic of Crimea.

Присоединение Республики Крым к РФ и блокирование Украиной существовавших ранее транспортных магистралей, связывавших Крым с континентальной частью, требуют перестройки транспортной системы Крыма. Рекреационная специфика Крыма накладывает существенные ограничения на использование типовых транспортно-логистических решений. Ввод в октябре 2018 г. грузовой автомобильной части мостового перехода через Керченский пролив и последующее соединение Крыма и основной территории России ж/д магистралью не решит транспортных и экономических проблем региона в отрыве от сложившейся транспортно-логистической инфраструктуры и используемых организационно-технологических решений. В этой связи становится актуальным взаимоувязанное и комплексное решение проблемы интеграции транспортной системы Крыма в общероссийские сети, что должно обеспечить расширение интеграции крымских предприятий и организаций в национальную экономику России и его дальнейшее восстановительное и, в перспективе, опережающее социально-экономическое развитие. Процесс логистизации может приводить к возникновению логистических структур, в которых преобладающая часть деятельности осуществляется с применением современных достижений логистики и направлена на интеграцию и глобальное, с позиций единого целого как системы, аналитическое совершенствование, т.е. рационализацию и оптимизацию потоковых процессов с ориентацией на конечные результаты. Завершающим этапом логистизации и ее высшей формой является создание работоспособных логистических систем (ЛС), [3]. Логистическая система является самоприспосабливающейся сложной и открытой системой с фидбэком, которая обеспечивает осуществление определенных операций и функций, производя при этом обмен с внешней средой. Логистическая система является результатом применения логистических принципов в организации транспортной деятельности и ее создание является вызвано следующим: объединение разнообразных участников транспортного процесса, особенно инновационных, благоприятно сказывается на эффективности работы как каждого элемента, так и всей системы; высокие затраты на логистизацию являются чрезмерными даже для крупных компаний и кооперация в рамках системы, за счет системного эффекта, позволяет достаточно быстро вернуть вложения; современная логистизация неразрывно связана с информатизацией производственных и коммерческих процессов, что позволяет реализовывать эффективные технологии управления, быстро адаптирующиеся к изменениям среды, потребностям и целям участников. Реализация принципов data science позволяет переводить в измеряемую, наглядную и своевременную информацию, ранее недоступные для использования в управленческих решениях, объемные данные, производимые в ходе ведения бизнеса) [2,3,4,8-12]. Внедрение логистических принципов не может являться задачей только одного из подразделений предприятия, а лишь системный и всеобъемлющий подход может существенно снизить значимость или элиминировать сложившиеся ограничения, для каждого уровня и элемента системы управления.



Рис. 1. Макрологистическая система транспортного предприятия [3]

Макрологистические системы предназначены для внутрифирменного уровня и обеспечивают взаимодействие структурных подразделений как между собой, так и с внешней средой. При этом глубина и оперативность обмена информацией и интеграция бизнес-процессов и обеспечивающих их информационных систем выходит на существенно более высокий уровень (рис. 1). В рыночной экономике конкуренция, обладая как положительными факторами, может негативно воздействовать как отдельных субъектов, так и на экономические системы большего порядка. Логистические системы позволяют найти ранее конкурирующим субъектам взаимовыгодное объединение усилий, снижая потребности в государственном вмешательстве и повышая общую устойчивость экономической системы. В РФ проблемы, вызванные распадом единой системы СССР, затем спадом 90-х, были как частично разрешены, так и пополнились, в том числе вследствие снижения конкуренции и укрупнения и огосударствления многих отраслей экономики. Длительное нахождение экономики в текущем ручном (административно-государственном) управлении негативно сказывается на эффективности ее работы и развития. Сегодня не бизнес является источником идей, инновационности и развития экономики, а государство и подконтрольные ему структуры. Однако, отсутствие конкуренции, понижающей и принимаемой всем обществом идеологии, негативно сказывается на реализации государственных проектов. Непрозрачность сделок и бизнес-процессов, процессов принятия управленческих решений часто становится благоприятной средой для роста коррупции и попыток быстрого обогащения в ущерб общим интересам.

Внедрение макрологистических принципов, современных информационных технологий в области обработки данных способно сократить потребность в ручном управлении, активизирует интеграционные процессы, в том числе на постсоветском пространстве. Транспортная стратегия РФ до 2030 г. ставит целью создание единой информационной среды транспортного комплекса (АСУ ТК). Но прошедшие в последние годы изменения в международных отношениях России и предпринимаемые меры по обособлению ИТ-технологий на китайский манер, с построением в перспективе собственного изолированного сегмента Интернет, не способствуют эффективности работы транспорта, который как раз в большей степени заинтересован в открытости, чем в закрытости от внешнего мира. Также проблемой является обособление информационных систем различных ведомств, видов транспорта и предприятий. Каждое из ведомств стремится сохранить контроль над своими данными, даже в ущерб общегосударственным интересам.

Отсутствие взаимодействия или его слабое развитие на макроуровне становится проблемой для развития транспортной отрасли РФ. Несмотря на неоднократные заявления о развитии транзитного потенциала РФ этот процесс нельзя назвать «вставшим на ноги». В РФ, ввиду ее обширных территорий, ж/д транспорт традиционно рассматривается как первостепенный. Превалирующие объемы экспорта, кроме нефти и газа, доставляются зарубежным партнерам с использованием или участием ж/д транспорта. Необходимость высоких капитальных вложений в ж/д транспорт, необходимость централизованного управления не позволили превратить этот вид транспорта в «лебеда, рака и щуку», как это произошло с автомобильным, водным транспортом, морскими и речными портами, где в период 90-х гг. произошло разукрупнение и взаимная конкуренция, стали губительно воздействовать на образовавшиеся предприятия, неспособные на равных конкурировать, особенно на внешних рынках, где им противостоят компании с большим опытом и существенно большей мощностью. Также на ж/д транспорте присутствует и развит столь необходимый сегодня развитый компонент информационных технологий.

В таких условиях разумным представляется осуществлять ставку в развитии межотраслевой автоматизированной системы управления на макрологистическую систему управления ж/д транспорта как системообразующую. Это определяется следующим:

- в рамках системы транспортных коридоров Север-Юг только ж/д транспорт сохранил и развил необходимую инфраструктуру и может быть интегрирован в систему МТК без больших вложений;
- развитие транспортного комплекса в связке с добычей, переработкой, производством и потреблением, при перспективном отходе от сырьевой модели, будет определяться потребностями транспортно-технологических поясов;
- необходимостью государственного регулирования экспорта и его транспортного обеспечения;
- потребностями в снижении транспортных издержек и их доли в цене товаров;
- обеспечением эффективного взаимодействия среди сервисных предприятий транспорта (экспедиторов, агентов, операторов и т.д.);
- приведение транспортного комплекса страны в состояние единого и эффективно работающего механизма, обеспечивающего нужды всех участников и потребителей перевозок.

Концептуально отечественная транспортная макрологистическая система, основанная на каркасе и достижениях ж/д транспорта может быть представлена следующим образом (рис. 2), [3].

При этом логистическая система железнодорожного транспорта рассматривает применение логистики не только как часть управленческого процесса и его результатов, а как всепроникающую идею, оказывающую влияние на проходящие процессы и элементы:

1. Объекты путевой и торговой инфраструктуры (их пространственное размещение).
2. Совокупность поездо- и вагонопотоков (их диспетчеризацию).
3. Результирующие грузопотоки (транспортно-складские сервисные операции по погрузке/выгрузке, складированию, подработке, доставке «до двери» покупателя) [3].

Огромная площадь нашей страны требует системного подхода к формированию сети транспортно-логистических центров. Как уже отмечалось выше, частнособственнические интересы, в том числе и государственных компаний, могут идти в разрез с интересами отрасли и страны. И здесь влияние государства на их размещение и назначение является необходимым, но может стать также и высокоэффективным в случае использования логистических принципов, системности и взаимовыгодности. По предварительным оценкам в РФ в ближайшие десятилетия потребуется создать около 10 центров федерального масштаба, двадцать регионального и около 50 меньшего уровня.

Одной из проблем развития является слабая проработка программ развития, которые либо отдаются на откуп иностранным консалтинговым фирмам, совершенно не отвечающим за то, как их программы реализуются и могут ли

быть реализованы вообще. Либо основываются на недостоверных предположениях, копирования зарубежного опыта без учета отечественной специфики – т.е. без должного подкрепления отечественной наукой и научно-исследовательскими работами (НИР).

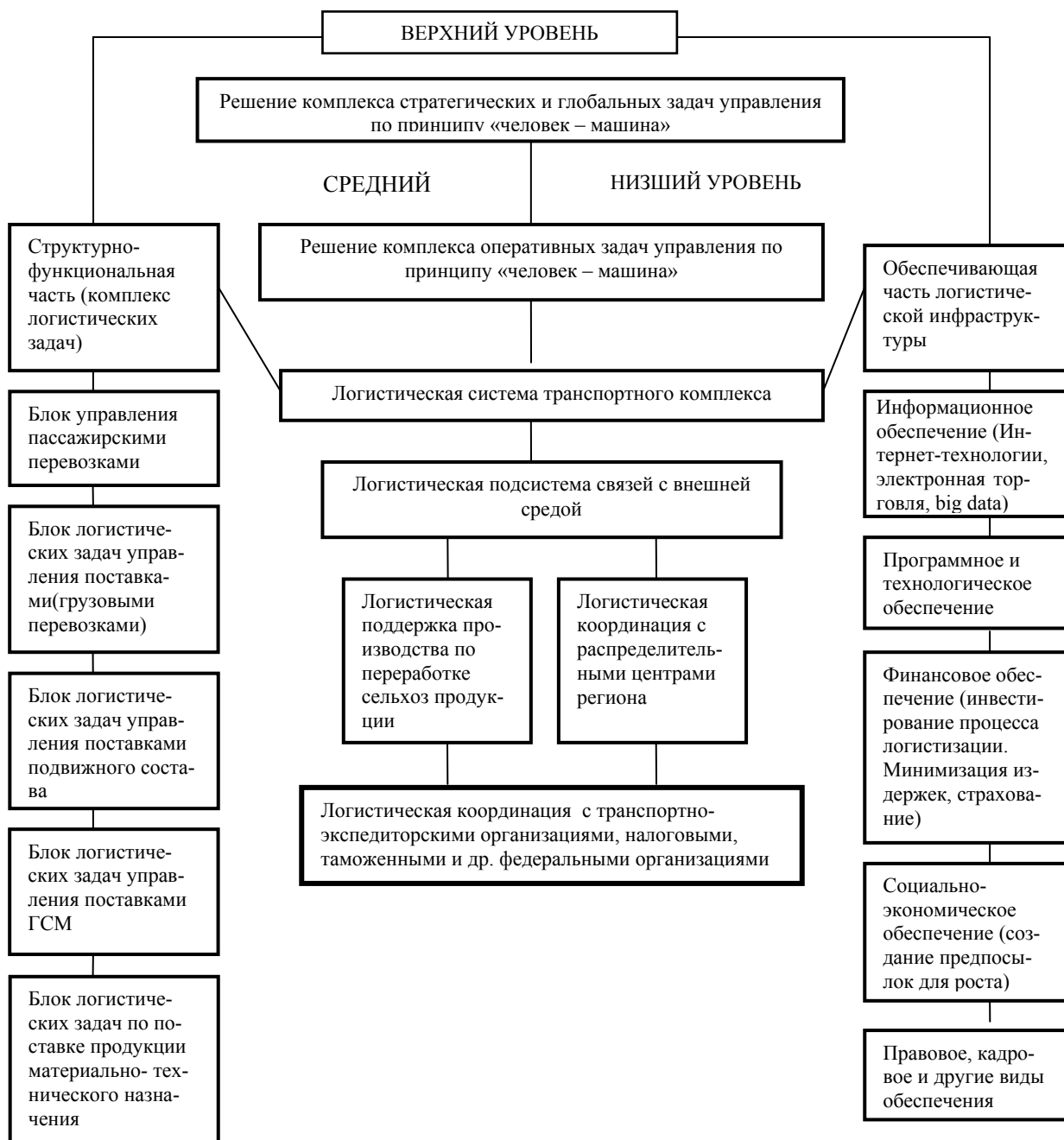


Рис. 2. Макрологическая система транспортного комплекса (инфрасистема) [3]

На основе выполнения НИР по проблеме создания и размещения МТЛЦ может быть осуществлено эффективное развитие данного инструмента, который должен реализовывать следующие функции [4,5,7]:

1. Организация работы предприятий транспортного узла на основе эффективных систем координации, в том числе взаимовыяженного непрерывного планирования, координации технологических процессов работы первичных подразделений взаимодействующих предприятий, автоматизированного обмена информацией о движении транспортных средств и грузов. Системы координации считаются открытыми, т.е. предоставляющими возможность расширения состава задач взаимодействия и увеличения числа предприятий, участвующих в процессе взаимодействия, а также организации интегрированных систем управления совместной работой.

2. Проведение мероприятий, охватывающих экономическую и организационную основу взаимодействия, для улучшения механизма координации. В области экономической политики взаимодействия необходимо совершенствовать систему стимулирования, имея в виду ориентацию взаимодействующих предприятий на достижение конечных результатов. В этих целях необходимо введение соответствующих показателей и условий премирования (например, предоставление судовладельцами своевременной и достоверной информации; практики премирования работников

эксплуатационных групп судов (флотов, fleet-cell) в пароходствах и оперативного персонала перегрузочных комплексов в портах. К экономическим проблемам взаимодействия также относится определение экономической эффективности, получаемой от внедрения автоматизированных систем или отдельных задач координации либо от проведения мероприятий организационного и технического характера.

3. Разработка правовых основ взаимодействия.

Это направление совместной деятельности охватывает правовые аспекты перевозок, единую политику в области капитальных вложений, совместные инженерные решения по развитию и модернизации производственной базы транспортных узлов. В настоящее время внедрены отдельные положения и документы определяющие юридические отношения. Это Положение о транспортном узле, Методические указания о координации работы морского и взаимодействующих с ним видов транспорта и другие, согласованные Минтрансом РФ документы. Однако нужно отметить, что и в действующих документах нашли отражение некоторые вопросы организационного или правового характера. Например, потребность в неравномерной подаче подвижного состава, вызванная неравномерностью подхода судов, с одной стороны, может быть сбалансирована, на основании действующего Устава железной дороги, предусматривающего «сгущенную» подачу вагонов, с другой – сглаживание неравномерности может также обеспечиваться правильной эксплуатацией систем непрерывного планирования работы флота и портов, поскольку в НПГРФ и НПГРП предусмотрен порядок регулирования подачи и обработки судов. Однако эти возможности практически не используются при координации совместной работы. Поэтому целесообразно в таких документах, как узловые соглашения между портом и припортовыми станциями или между портом и автопредприятием, учитывать принципиальные позиции участников систем координации.

4. Совершенствование механизма взаимодействия.

Под механизмом взаимодействия понимается комплекс организационно-технологических мероприятий по обеспечению координации. В рамках таких мероприятий должно совершенствоваться информационное обеспечение. В настоящее время первоочередной задачей следует считать организацию обмена информацией, входящей в состав реквизитов, в объеме, достаточном для качественного планирования. При этом следует учитывать, что повсеместное внедрение АСУ позволяет формировать железнодорожные накладные с подготовкой носителя, содержащего сообщения. Такие сообщения можно передавать в порты назначения.

5. Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания.

Работы в этой сфере должны предусматривать: привлечение к работе координационного совета транспортного узла представителей генеральных заказчиков и экспедиторов; функционирование на местах представителей министерств – заказчиков импортных товаров и сырья; предварительную подготовку грузовой документации и принятие решений на основе разрядок и поручений, по обработке транспортных средств, что позволяет в ряде случаев не приостанавливать перевалку грузов. Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания также предусматривает новое распределение обязанностей между грузоотправителями, транспортно-экспедиторской конторой порта и коммерческой службой пароходства. Например, при автоматизированной обработке грузовых документов предусматривается ввод сведений (например, фрахты и тарифы), необходимых для составления коносаментов или манифестов в порту. Прежде эта функция выполнялась коммерческой службой пароходства.

6. Совершенствование учета, контроля и анализа совместной работы.

На всех этапах работы предприятий транспортного узла должны осуществляться учет, контроль и анализ. Ведение учета, контроля и анализа возможно в оперативном режиме, а также с периодической выдачей результатов, например к совещаниям координационных советов транспортных узлов. Оперативный режим ведения учета осуществляется с помощью АСУ. При этом данные учета должны использоваться при решении задач оперативного планирования совместной работы. Понятно, что в этом случае следует обеспечивать своевременность представления и обработки данных. При подобной организации работы контролируется выполнение согласованных планов по всем показателям. Например, должны сопоставляться плановые и фактические показатели обработки транспортных средств, объемов выполненных работ, выделенных ресурсов. Одновременно должно контролироваться соблюдение требований информационного обеспечения: своевременность представления информации, ее состав и качество.

Материалы по анализу и контролю работы предприятий транспортного узла включаются в ежемесячно составляемую форму учета, контроля и анализа, которая рассматривается на заседании координационного совета местного транспортного узла и представляется в координационный совет регионального транспортного узла.

7. Рационализация перевозок грузов, проходящих через транспортный узел.

Разработка предложений по рационализации предусматривает выявление основных получателей и поставщиков грузов, оценку возможности использования различных видов транспорта. Рационализация перевозок включает и оперативные решения, реализуемые в согласованных планах взаимодействующих предприятий. Например, имея достоверные сведения об организации обработки подвижного состава получателем грузов, можно определить обоснованные сроки последующей поставки грузов.

8. Координация работы предприятий транспортного узла с поставщиками и получателями грузов.

Координация работы предприятий транспортного узла может осуществляться на основании согласованных положений об организации работы транспорта и обслуживаемых им предприятий, договоров между предприятиями или одного из предприятий транспортного узла (как правило, базового) с поставщиками или получателями грузов или договора о творческом сотрудничестве и т.д. Развитие автоматизированных систем управления невозможно без организации постоянного обмена данными как внутри ее, так и с внешними участниками. Современная АСУ МТЛЦ должна быть системой реального времени, оперативного реагирующей на изменяющуюся обстановку. Стандарты обмена данными, показатели, формы и протоколы должны быть едиными для всех участников транспортировки. Примерная структура автоматизированной информационной системы МЛТЦ представлена на рис. 3, обобщающая информационную модель взаимосвязи текущего состояния транспортного узла с информационными потоками и удаленными автоматизированными рабочими местами (АРМ).

Основное оперативное информационное наполнение АСУ должно основываться на: информации о местонахождении судов, ж/д, автотранспорта на ближних и дальних подходах; судозаходах и существующих для них ограничениях; загрузка терминалов и темпы погрузочно-разгрузочных работ; загрузка органов государственного контроля и надзора и темпы обработки транспортных средств и грузов (таможня, пограничный контроль и т.п.); эффективности прохождения «узких мест» и оценка потребности в их расшивке.

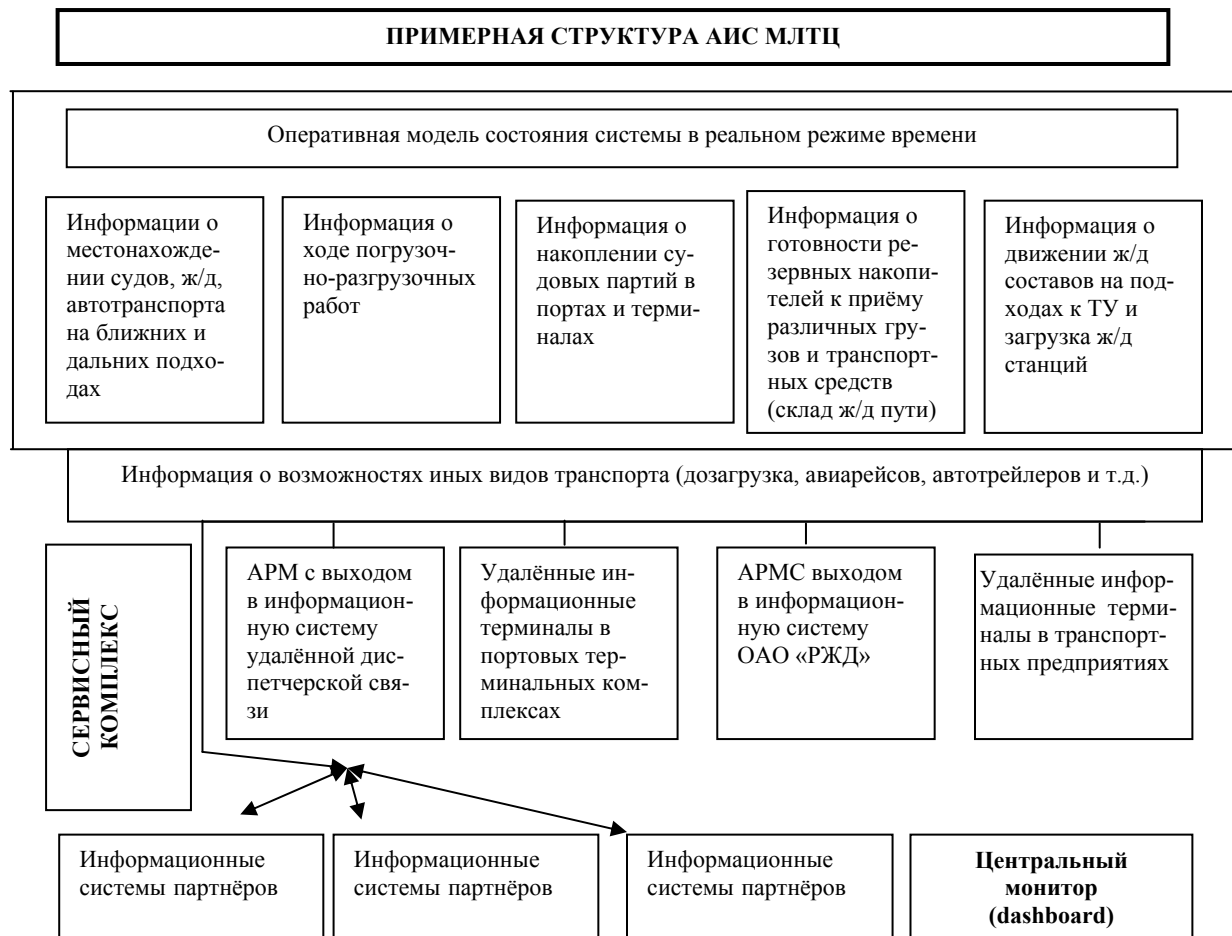


Рис. 3. Примерная структура автоматизированной информационной системы мультимодального транспортно-логистического центра

В соответствии со схемой территориального планирования (СТП) предусматривается строительство МТЛЦ концентрировано в одном месте (рис. 4), [1].

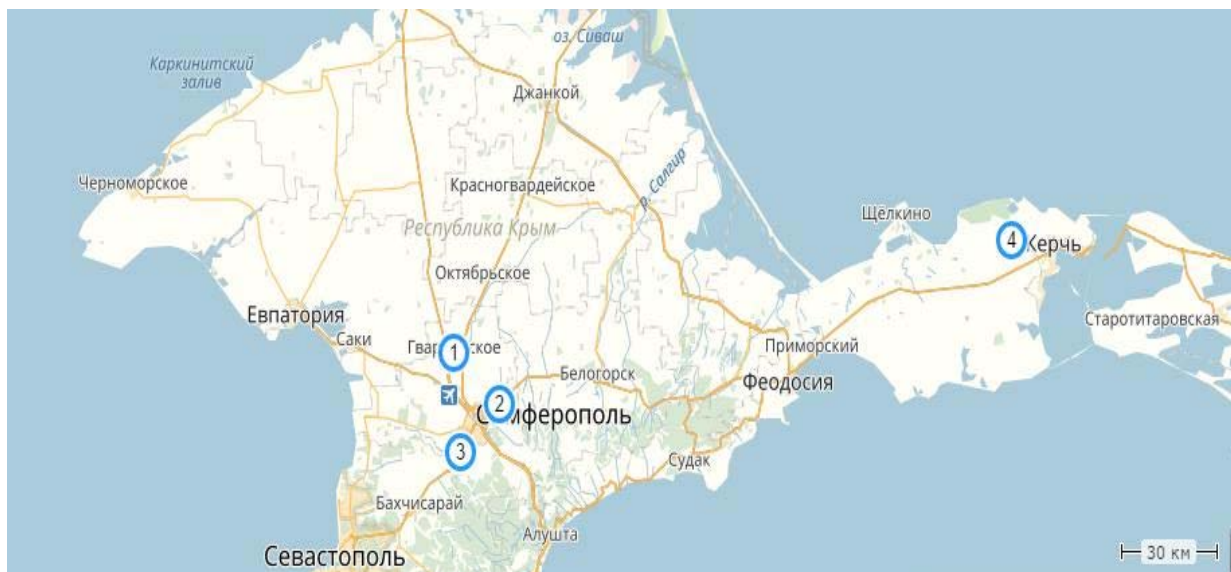


Рис. 4. Схема расположения МТЛЦ на карте в соответствии с СТП [1]

Данное территориальное размещение представляется нецелесообразным. В условиях транспортной блокады со стороны Украины Крым был вынужден осуществлять основную связь с материковой Россией через паромную переправу, имеющую ограниченную и недостаточную пропускную способность и сильную зависимость от погодных условий. Открытие автомобильной пассажирской очереди мостового перехода, а в октябре 2018 г. грузового движения увеличивает пропускную способность связи с основной территорией РФ. Последующий запуск ж/д части закрывает как текущие, так и будущие потребности Крыма в перевозках грузов и пассажиров. Однако для наполнения данных магистралей грузами и развития за счет этого региона необходимо изменить вышеприведенную схему размещения. Изменения должны быть рассмотрены через призму следующих принципов, показавших свою эффективность на международном уровне: МТЛЦ выносятся за пределы городов; к МТЛЦ подходят ж/д и автомагистрали, а также грузовые терминалы аэропортов; МТЛЦ размещаются либо близи крупных потребителей (городов), либо в центре обслуживаемых ими регионов на дистанции около 150-200 км друг от друга; развитие МТЛЦ, использование видов транспорта и технологий должны учитывать рекреационный характер региона и, соответственно, высокие экологические требования; сами МТЛЦ должны предлагать комплексный сервис, как для грузовладельцев, так и для транспортников, включая сервис для их персонала.

В результате такого рассмотрения можно предложить формирование сети МТЛЦ из 4 центров: «Джанкой», «Евпатория», «Симферополь», «Керчь» (рис. 5).

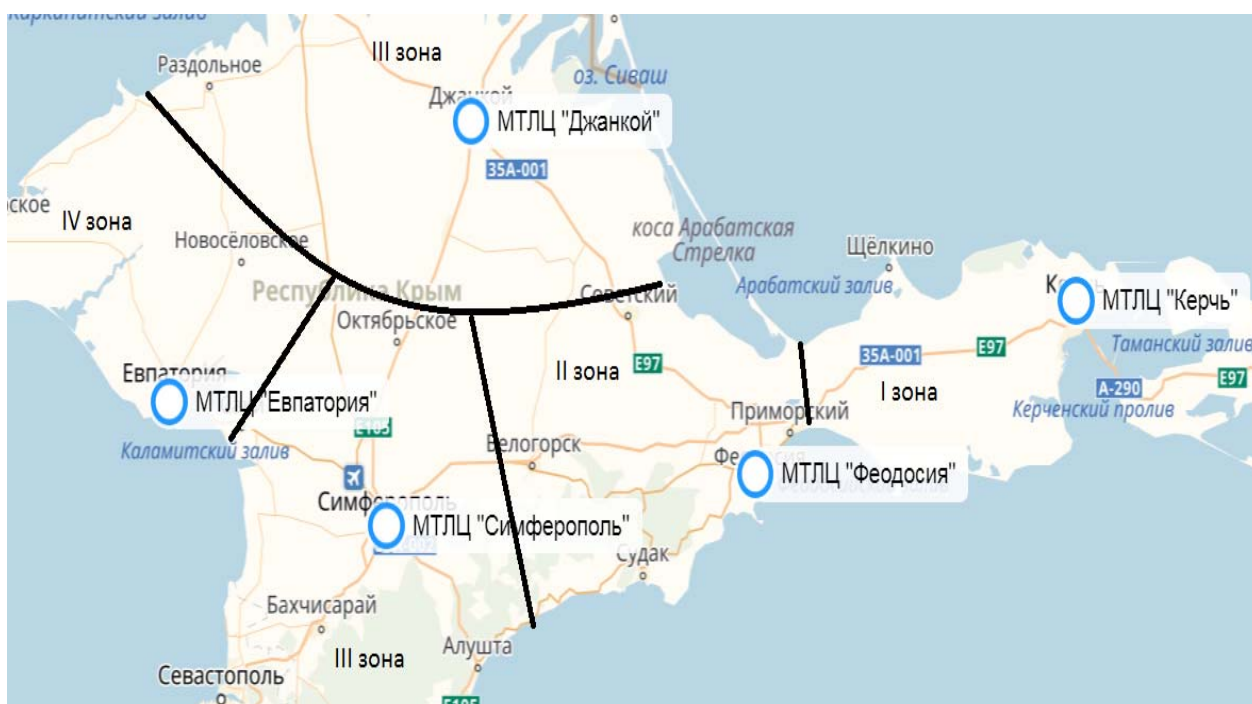


Рис. 5. Схема возможного территориального размещения транспортно-логистических комплексов в Республике Крым

Развитие сети МТЛЦ станет драйвером роста экономики Крыма с достижением мультипликативного эффекта и его полной интеграцией в РФ.

Литература

1. Витвицкий А.С. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым// Вестник ГМУ им. адм.Ф.Ф.Ушакова. 2018. №3(24) С. 5-8.
2. Глобальные логистические системы: учеб. пособие //В.И.Сергеев, А.А.Кизим, П.А.Эльясевич; под общ. ред. В.И.Сергеева.- СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.
3. Голоскоков В.Н. Инновационная логистика на железнодорожном транспорте России: монография. – Москва: Креативная экономика, 2011.
4. Деружинский, Г.В. Методологические проблемы формирования и развития транспортно-логистической системы Юга России: монография. - Новороссийск: МГА им. адм. Ф.Ф.Ушакова, 2008.
5. Елисеев С. КЛЦ - в каждый транспортный узел. // «Морские порты».- 2009.- № 7.
6. Кизим А.А. Концепция построения региональной транспортно-логистической системы: вопросы теории и практики: монография. Краснодар: Куб. гос. ун-т, 2004.
7. Орлов И.Б. Координация работы морского и взаимодействующих с ним видов транспорта //И.Б.Орлов, В.И.Тюрин - М.: В/О "Мортехинформреклама", 1987.
8. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике. - М.: Инф.-изд. дом «ФИЛИНЪ», 1997.
9. Сергеев В.И. Формирование региональной транспортной логистической системы «Северо-Запад» // Терминал.-1997.-№6.
10. Шабарова Э.В. «Логистика - объективная реальность XXI века. Транспортная политика, экономика и образование // Сборник трудов. Государственная морская академия им.адм. С.О.Макарова. - СПб., 2000.
11. Резер С.М., Куренков П.В., Шмугляков Е.П. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым// Вестник ГМУ им. адм.Ф.Ф.Ушакова. 2014. №4(9) С. 11-17.
12. Елисеев С.Ю., Котляренко А.Ф., Куренков П.В. К типологии логистических центров// Логистика. 2003. № 3. С. 15.

ТРАНСПОРТНАЯ СФЕРА И РАЗВЕРТЫВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ТЕОРИИ

TRANSPORT AND MARKETING THEORY DEPLOYMENT

Ключевые слова: маркетинг, методология, эволюция маркетинга, транспорт, маркетинговая теория, транспортный маркетинг, конкуренция, транспортная сфера, холистический маркетинг.

Keywords: marketing, methodology, evolution of marketing, transport, marketing theory, transport marketing, competition, transport, holistic marketing.

Одним из направлений развития маркетинговой теории является холистический маркетинг. В рамках данного подхода делается акцент на покупателе и удовлетворении его нужд, при этом все составляющие бизнес-процесса должны рассматриваться как единое целое, а не совокупность отдельных элементов. Компании выстраивают отношения не только с потребителями, но и с собственными сотрудниками, поставщиками, дилерами и т.п. – все они рассматриваются как заинтересованные в общем результате участники. Иными словами, задача данного маркетинга состоит в том, чтобы заставить каждого сотрудника думать от начала и до конца о потребителе и создавать сервис такого высокого уровня, который подтверждал бы репутацию компании в лучшем ее виде. Промышленная революция и массовое производство изменили систему взаимоотношений между производителями-продавцами и покупателями их продукции. К концу XIX века сбыт товаров становится все более затруднительным, конкуренция обостряется и это потребовало разработки инструментов управления сбытом продукции и их научного оформления [1-18]. В развитии теории маркетинга различными исследователями выделялось несколько концепций (рис. 1).

Ф.Котлер	А.П. Панкрухин	Л.А. Данченко	В.И. Белнев	Г.Л. Багиев
<ul style="list-style-type: none"> • совершенствование производства; • совершенствование продукта; • интенсификация коммерческих усилий; • интегрированный маркетинг; • социально-этический маркетинг. 	<ul style="list-style-type: none"> • совершенствование производства; • совершенствование товара; • сбытовой маркетинг; • общий маркетинг; • стратегический маркетинг. 	<ul style="list-style-type: none"> • производственная; • товарная; • бытовая; • потребительская; • социально-этическая. 	<ul style="list-style-type: none"> • совершенствование производства; • совершенствование товара; • стимулирование сбыта; • маркетинг; • социально-этический маркетинг; • маркетинг партнерских отношений; • маркетинг, ориентированный на стоимость. 	<ul style="list-style-type: none"> • производственная; • товарная; • бытовая; • традиционный маркетинг; • социально-этический маркетинг; • маркетинг взаимодействия.

Рис. 1. Концепции маркетинга в различных школах [12]

Сама история создания маркетинга начиналась в Америке, где в 1908 г. появляется первая коммерческая ассоциация. С течением времени, углубляясь в проблематику маркетинга, возникает необходимость в создании национальной ассоциации маркетинга и рекламы и в 1926 г. данная идея была реализована. В 50-е гг. XX века происходит переворот в промышленности с целью подключить все производственные, трудовые ресурсы в торговом процессе так, чтобы выпускать только ту продукцию, которая будет востребована, которая будет соответствовать требованиям рынка. И уже в 60-х гг. XX века маркетинг рассматривается как особая дисциплина. Чуть позднее в 1970-х гг. XX века появляются маркетинговые службы, основной целью которых является только интересы потребителя, его запросы и потребности, формируется американская ассоциация маркетинга; ее создание приходится на 1970 г. Именно в этот период начинаются поползновения в сторону маркетинга и в нашей стране, однако первые признаки прослеживаются в период царствования Николая II и немного ранее (1880-1917 гг.), когда идет бурный темп роста в промышленности. Классиком маркетинговой теории общепризнанно является Ф. Котлер [13], выделивший 5 концепций в управлении маркетинговой деятельностью (рис. 1). Первой из них является концепция совершенствования производства, когда бизнесмены действуют в условиях превышения предложения над спросом, когда имеются резервы снижения себестоимости за счет эффекта масштаба (снижение затрат на единицу продукции за счет перераспределения постоянных затрат на увеличивающийся объем выпуска). Потребители в такой концепции отдают предпочтение более дешевым товарам. При превышении спроса над предложением – дефиците товаров и слабой покупательной способности совершенствование производства превращается в снижение издержек любой ценой, в том числе и за счет резкого падения качества. Такая ситуация характерна для развивающихся стран. С массовым притоком низкокачественных импортных товаров столкнулись постсоветские государства в 1990-е гг.

Концепция совершенствования товара переносит маятник с одной крайности (самый дешевый и зачастую низкокачественный товар) в другую крайность – самый высококачественный товар. При этом характеристики качества, к которым прилагает усилия производитель, выбраны производителем, а не потребителем. Производитель считает, что он лучше знает, что необходимо и будет цениться покупателем. Однако, так как характеристика качества товара является относительным, то ее придерживание в ситуации, когда все участники рынка начинают вкладываться в качество товаров, приводит к росту затрат и цены на товар. При выборе товаров потребители ориентируются на соотношение цена-качество товаров-конкурентов [13]. Затраты на маркетинг, по мнению Котлера, минимальны. Также выдвигается мнение [11], что выбор определяется не только показателями качества товара, но и его инновационно-

стью. Однако создание новых и усовершенствованных товаров не всегда ведут компанию к успеху, ведь немало важными показателями при этом является цена, распределение товара, реклама и сбыт инновационных товаров. Сбытовая концепция, по мнению Л.А. Данченко [8], делает упор в своей деятельности на агрессивный маркетинг. Концепция интегрированного маркетинга – ставит во главу угла ориентацию на покупателей и их потребности, которые могут быть как изначально присущи потребителям, так и искусственно сформированы маркетинговыми усилиями. В условиях обострения конкурентной борьбы и общего роста благосостояния в развитых странах, ранее бывшие острыми проблемы (и потребность в их разрешении) отошли на второй план. В развитой стране большинство населения уже не испытывает чувства голода, страха насилия, военных действий и т.п. В результате неудовлетворенную потребность в заботе о других и собственной полезности для общества можно удовлетворить покупкой товаров не наносящих ущерба природе и обществу. Это выразилось в концепции социально-этического маркетинга, с декларированием производителями социально-одобряемой политики. Дальнейшее развитие вышеописанных концепций маркетинга выразилось в интегрированном подходе к организации маркетинговой деятельности – холистическому маркетингу. Комплексность, системность всеобщая интеграция стали типовыми целями для многих направлений менеджмента – управления качеством, охрана окружающей среды, управление безопасностью и т.д. При этом, если развитие маркетинга на транспорте шло под влиянием других отраслей и было догоняющим, то в вопросах управления безопасностью, менеджмента качества и т.п. транспортная отрасль традиционно находится на острие прогресса.

Для холистического маркетинга центром приложения маркетинговых усилий становится весь мир, в котором развивается бизнес со своими руководителями и сотрудниками. Холистический маркетинг показывает клиентам всю сложность процесса. В этом маркетинге обращается внимание не к отдельным потребностям человека или общества, а к самому клиенту, к нему как к личности (рис. 2).



Рис. 2. Холистический маркетинг

Для внедрения холистического маркетинга, по мнению Черенкова В.И. [17], необходимо эволюционное развитие, представленное на рис. 2.

ВЫЖИВАНИЕ	национальной экономики, отрасли (вида)	IV Глобальный интегрированно-коммуникативный маркетинг (Спаривание)
	отдельной компании (индивидуума)	III Эмпатический маркетинг (Социальная идентификация) (Благосостояние группы)
Прамаркетинг		II Конкурентно-стратегический маркетинг (Удовольствие)
Временные границы периодизации	Начало XX в. — первая половина 1950-х гг.	I Неоклассический маркетинг (Индивидуальная безопасность и защита)
	Первая половина 1950-х гг. — рубеж 1960–1970-х гг.	Становящийся маркетинг (Физиологические потребности)
	Рубеж 1960–1970-х гг. — рубеж 1980–1990-х гг.	
	Рубеж 1980–1990-х гг. — середина 1990-х гг.	
	Середина 1990-х гг. — по настоящее время	

Рис. 3. Эволюции маркетинговой теории, спроецированная на парадигму выживания Линна [17]

Пространственное распределение экономических объектов, разделение труда, а в целом и развитие человеческой цивилизации были бы невозможны без использования транспорта. Множество привычных современному человеку вещей вошли в нашу жизнь благодаря транспорту – точные часы (хронометры) появились ввиду потребности моряков знать точное время, так как без этого невозможно определить координату – долготу, единое время и часовые пояса появились ввиду необходимости создания расписаний движения судов и поездов, теория вероятностей, изначально вызванная интересам к азартным играм, стала основой страхового дела, без которого мировая торговля не

состоялась бы. Важнейшим элементом, вызванным появлением транспорта, стала транспортная инфраструктура – морские и речные порты, терминалы и склады, железнодорожные и автомобильные дороги, обслуживающие и вспомогательные предприятия и т.д.

В ходе своего научного развития понятие инфраструктуры пополнялось различными элементами: П. Розенштейн-Родан относил к инфраструктуре обустроенные пути (водные, авто и ж/д), коммунальные предприятия, А. Хиршман понимает под инфраструктурой более широкий набор, включая в базе транспорт и его энергоснабжением, а в более широком также связь, правоохранительную и судебные системы, образование и медицины, называя это общественным накладным капиталом [16]. Р. Йохимсен рассматривал инфраструктуру как композицию сооружений и условий, которыми распоряжаются предприниматели, получающие эквивалентную своему вкладу отдачу от вложений [18]. При разнообразии взглядов и экономических школ прослеживается единообразная позиция экономической науки к роли транспорта в инфраструктуре и экономике в целом. Изменения социально-политического устройства, начавшиеся в XX веке – как образование социалистических государств, так и социалистические преобразования в капиталистических, привели к невозможности организации производства дешевых товаров подорожавшей рабочей силой. Развитие транспорта во второй половине XX века позволили перенести производство многих товаров из развитых стран, с сохранением или даже уменьшением их себестоимости. Если до этого периода наиболее распространенной формой грузового судоходства была работа без устойчивого расписания – трамповая (от англ. слова *tramp* – бродяга), то потребности в массовой перевозке готовых товаров разнородных товаров были удовлетворены линейными контейнерными перевозками. И данное преобразование произошло именно благодаря маркетингу, когда произошли смены концепций как в использовании транспорта, так и в конструкции транспортных единиц и транспортной инфраструктуры. Современный транспорт уже не опишешь старой поговоркой «за морем телушка полушка, да рубль перевоз». Телушка в данной поговорке – это молодая корова, а полушка – самая мелкая монета в России (1/4 копейки). Доля транспортных издержек в цене товара снизилась кардинально. При этом на развитие транспорта оказывает влияние территориальная специфика. Поэтому следует рассматривать развитие транспорта в отдельном регионе, национальном образовании, на уровне континента и в мировом масштабе в контексте развертывания маркетинга как научного и практического направления.

Традиционно, согласно признанному мнению ряда отечественных и зарубежных авторов (Голубков Е., Федько В., Котлер Ф. и др.), развитие маркетинга на транспорте шло тем же путем, что и в других отраслях – доминировала концепция совершенствования производства, специализация и кастомизация транспорта под нужды потребителей была минимальна. В период с 1930 по 1950 г. на транспорте на первое место выходит концепция совершенствования товара, теоретическое обоснование которого с точки зрения клиентской лояльности разрабатывалось в трудах Л. Берри, К. Грэнрооса, А. Парасурамана. Появляются доступные автомобили, авиаперевозки выходят на массовый рынок. С 1950-х гг. основной становится концепция маркетинга, что вызвано обострением конкуренции, ростом благосостояния. Наиболее ярко это проявляется в автоиндустрии – автомобили становятся все более комфортными, появляются «дома на колесах». Систематизируя развитие маркетинга на транспорте в XX веке большинство ученых (Аникин Б., Гаджинский А., Альбеков А., Федько В. и др.) выделяют четыре этапа (рис. 3).

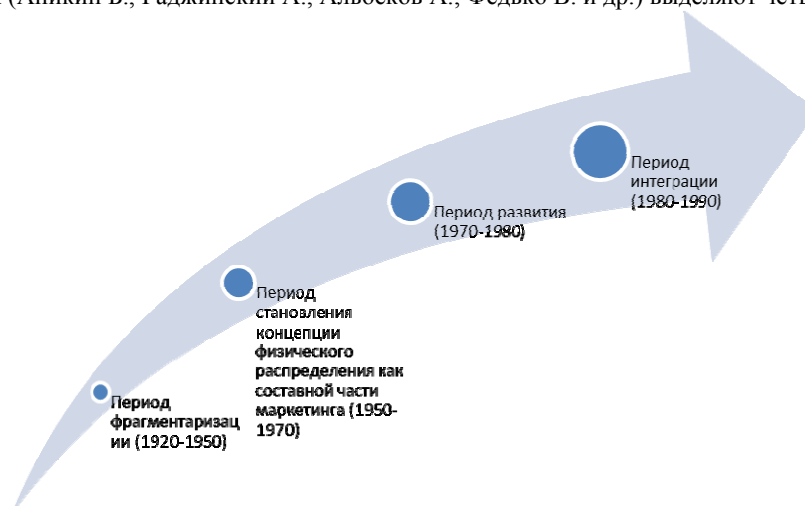


Рис. 4. Периоды развития маркетинга на транспорте

Рассматривая этапы можно отметить следующие ключевые качества транспортной отрасли зародившиеся в середине XX века и ставшими развитыми сейчас: транспортировка с использованием нескольких видов транспорта стала рассматриваться как единый процесс (мультимодальные перевозки) с организацией совместной работы транспорта, терминалов, складов по единым графикам и технологии; унификация транспортно-технологических систем и развитие специализации (контейнерные, лихтерные, пакетные и др. системы); сокращение сроков организации доставки и ее осуществления позволило резко сократить запасы и снизить издержки распределения; кастомизация транспорта под нужды клиентов. Арабо-израильский кризис, внутривосточные и социальные проблемы 70-х годов требовали принятия новых решений в управлении, в том числе в маркетинге. Примером является реализация клиентоориентированного подхода в ЕС (рис. 4). К концу 80-х гг. ориентация на потребителя на транспорте становится доминирующей идеей, если ранее доставка могла быть задержана на несколько дней или недель, то теперь нормой становится доставка точно-в-срок (Just-in-Time) и комплексное обслуживание. Потребительские качества и безопас-

ность перевозок выходят на новый уровень, а рост общей эффективности транспортировки делает возможным организацию интернет-торговли дешевыми, массовыми товарами.

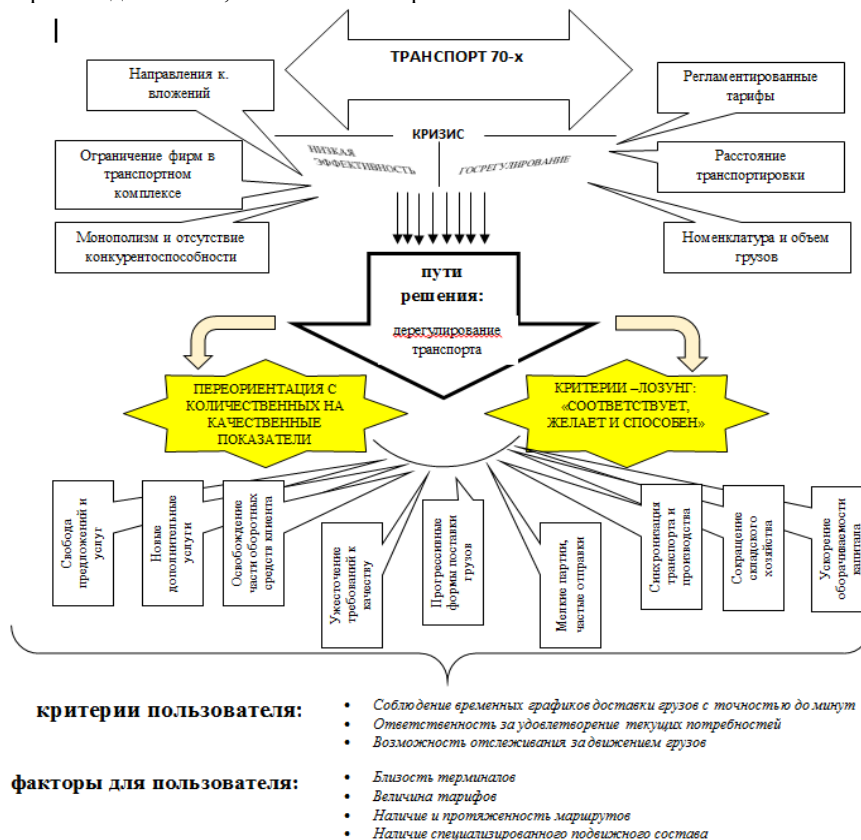


Рис. 5. Реализация клиентоориентированного подхода к организации транспортных услуг на примере рынка ЕС [7]

Благодаря низкой стоимости транспортировки вырастают такие интернет-площадки, как Amazon, Ebay, Aliexpress и др. Без дешевой и надежной транспортировки эти магазины так никогда не стали бы массовыми. Внедрение информационных технологий позволило существенно повысить эффективность использования имеющихся технических средств. Первым примером такого использования может быть блокада Западного Берлина в 1948-1949 гг. СССР предполагал, что западные державы не смогут осуществлять снабжение анклава по воздуху всем необходимым, так как с использованием традиционных средств планирования и организации перевозок, имевшиеся аэропорты не были способны принимать необходимое количество самолетов. Однако, изменения в организации работы аэропортов и полетов (самолеты летели в пяти эшелонах, самолету давалась только одна попытка для посадки и т.п.) позволили сократить время нахождения самолета на земле с 75 до 30 минут. Для организации учета грузов была применена система стандартных коротких обозначений, которые можно было передавать по существовавшим тогда каналам связи. В 1960-е гг., один из авторов системы коротких сообщений, Эд Гилберт, развил это в систему EDI (Electronic data interchange) выросшую в систему стандартов электронного обмена данными UN/EDIFACT. Ведущей целью транспортного маркетинга выделяют поиск и реализацию мероприятий повышающих эффективность работы всей цепи транспортировки или отдельного вида транспорта, а также расширение его доли на рынке перевозок с ростом конкурентоспособности. Функция транспортного маркетинга может быть сформулирована как наилучшее удовлетворение потребностей клиентов в транспортировке. Ввиду того, что транспорт является связующим звеном между производителями и потребителями, вне зависимости от выбранной маркетинговой концепции транспортному предприятию необходимо всегда находить баланс интересов между всеми участниками транспортировки и собственными коммерческими интересами.

На маркетинговую деятельность транспортных предприятий накладывает свои особенности специфика сферы услуг и одновременность производства и реализации транспортной услуги. Для морского и авиатранспорта важным свойством является открытость и глобальность рынков международных перевозок. Большинство стран вносят ограничения только для внутренних (каботажных) перевозок, тогда как выбор перевозчика для внешнеторгового контракта является полностью свободным. В результате в поисках сбыта транспортные предприятия могут свободно перемещать свои транспортные средства по миру и существенно изменять ситуацию спроса и предложения на локальных и глобальных рынках. Для автомобильного, железнодорожного такая территориальная гибкость менее характерна или вообще отсутствует, как у трубопроводного. На современном рынке транспортная услуга это не только сам процесс перемещения груза одним транспортом, это комплекс различных услуг, как с участием нескольких видов магистрального транспорта, так и с множеством сервисных услуг – экспедирования, агентирования, соревья, хранения, подготовки и перевалки грузов и т.д. Чрезвычайно высокая стоимость транспортных средств и перевозимых ими грузов, а также существенные размеры ущерба, который может быть получен ввиду ошибочных действий персонала, приводят к тому, что из всех отраслей экономики внедрение элементов искусственного интеллекта (беспилотных

транспортных средств) происходит в первую очередь на транспорте. Современные морские суда, с погруженным на них грузом, могут иметь стоимость в сотни миллионов долларов и внедрение инновационных информационных технологий здесь является наиболее востребованным и реализуемым при текущем уровне развития науки и техники.

Важной чертой транспортного маркетинга, особенно для грузовых перевозок, является существенно меньшее количество потребителей (десятки и сотни тысяч), принимающих решение в приобретении транспортных услуг, в сравнении с рынками потребительских товаров и услуг, измеряемых миллиардами покупателей. В результате применяемые методы маркетинговых коммуникаций и выбор маркетинговых стратегий на грузовом транспорте ближе к промышленному маркетингу, тогда как пассажирские перевозки схожи с маркетингом потребительских товаров и услуг. Транспортная деятельность, особенно международная морская, была практически нерегулируемой и полностью свободной до XX века. Однако рост размеров судов в XX веке, и, соответственно, размеров, численности и стоимости перевозимых грузов и пассажиров сделали морские катастрофы очень резонансными. Череда таких катастроф привела к постепенному ужесточению регулирования транспортной сферы: гибель «Титаника» привела к принятию Международной конвенции по охране человеческой жизни на море (SOLAS); рост размеров танкеров и катастрофический ущерб от аварий с ними потребовал принятия Международной конвенции по предотвращению загрязнения с судов (MARPOL); столкновение двух самолетов на Тенерифе в 1977 г. приведшее к гибели 583 человек, а также ряд морских катастроф привели к регламентации порядка подготовки экипажей и несения ими вахты (Stew Resource Management); теракты 11 сентября в США привели к появлению комплекса антитеррористических мер на всех видах транспорта.

Рассматривая подробнее эту хронологию и ее влияние на регламентацию работы транспортных предприятий можно отметить, что для транспортной отрасли государственное и международное регулирование с годами становится все сильнее и маркетинговым подразделениям транспортных предприятий, как и ученым прилагающим свои усилия в данной сфере, приходится учитывать это влияние. При этом транспорт и сделал мир, в котором мы живем, таким, какой он есть – глобальным, доступным и быстрым. Транспорт наряду с современными финансовыми и информационными сферами является незаменимым инструментом интеграции и развития нашей цивилизации.

Литература

- 1.Абрамов А.П. Транспортный маркетинг: проблемы становления и функционирования//Ж.-д. трансп. 1991. №4.
- 2.Абрамов А.П., Галабурда В.Г., Иванова Е.А. Маркетинг на транспорте. Под общей редакцией д-ра экон. наук проф. В.Г. Галабурда. Учебник для вузов. М.: Желдориздат, 2001.
- 3.Акулич И.Л. Маркетинг //Мн.: Высшая школа, 2008.
- 4.Ансофф И. Стратегическое управление. М.- 1989.
- 5.Галабурда В.Г. Развитие маркетинговых исследований на железнодорожном транспорте: Серия маркетинг и коммерческая деятельность. ЭИ/ ЦНИИТЭИ МПС. 1999. Вып. 4. С. 1-14.
- 6.Галабурда В.Г., Деружинский В.Е. Транспортный маркетинг: Учебное пособие. - Новороссийск, 1994.
- 7.Голубков Е.П. Основы маркетинга /Е.П. Голубков. - М.: Издательство «Финпресс», 2009.
- 8.Данченко Л.А. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах/Л.А. Данченко. - М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2010. -758 с.-ISBN 5-7958-0082-1.
- 9.Деружинский В.Е. Эволюция маркетинговой теории на транспорте// Вестник ГМУ им. адм. Ф.Ф.Ушакова. 2013. №1(2). С.10-14.
- 10.Джевонс В.С. Теория политической экономии. -1871.
- 11.Еремин, В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации /В.Н. Еремин. - М.: КНОРУС,2006. -565 с.
- 12.Калиева О.М. Роль концепции холистического маркетинга в формировании регионального продовольственного рынка / О.М. Калиева, А.С. Степанов, О.В. Фролова //Теория и практика общественного развития. - 2013. -№5. - С.62-69.
- 13.Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент /Ф. Котлер –СПб.: Питер, 2012. - 816 с.
- 14.Кузьмина Е., Шапкина Н. Теория и практика маркетинга. М.- 2005. - С.10.
- 15.Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Спб. – 1996.
- 16.Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов-на-Дону. – 2000. - с.82 – 93.
- 17.Черенков В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В.И. Черенков // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. -2004. - №2. - С.3-32.
- 18.Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Tuburgen.-1996.

УДК 364.122.5
711.132

Ю.О. Иванова

ВЛИЯНИЕ ДЕЗУРБАНИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Yu. O. Ivanova

IMPACT OF DEURBANIZATION ON THE SOCIO-ECONOMIC PROCESSES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Ключевые слова: дезурбанизация, сельская территория, сельское поселение, сельский туризм, регион, молодежь, безработица, урбанизация, жилищные проблемы.

Keywords: disurbanization, rural territory, rural settlement, rural tourism, region, youth, unemployment, urbanization, housing problems.

На протяжении столетий среди форм производства преобладало натуральное хозяйство и индивидуальный труд ремесленников. Городская форма жизни являлась скорее исключением, так как в экономическом отношении аграрное общество было тесно связано с земельной собственностью и сельским хозяйством. Промышленная революция, начавшаяся в развитых европейских странах в конце 18-го века, серьезным образом изменила характер отноше-

ний между городами и сельскими территориями. Ускорились темпы производства, появлялись мануфактуры, фабрики, менялся облик городов. Во всех странах при прохождении этапа индустриализации менялось соотношение сельского и городского населения в сторону увеличения последнего. В Европе наиболее высокие темпы миграции населения из сельской местности наблюдались в 19-м веке. В первой половине 20-го века Вирт Л. вводит характеризующий данные процессы термин «урбанизация» (от англ. urbanization, латин. urbanus – городской, urbs – город). Обобщая мнения российских и зарубежных учёных, занимавшихся исследованиями в этой сфере (Сакулин Б.В., Милютин Н.А., Шестаков С.С., Ахизер А.С., Коган Л.Б., Яницкий О.Н., Пивоваров Л.Ю., Парк Р., Берджесс Э., Вирт Л., Кастельс М., Харви Д., Сассен С. и др.) можно заключить, что «урбанизация – это процесс становления городского образа жизни и города как доминирующей на Земле формы расселения (проживания) людей, охватывающей экономическую, политическую, духовную и иные подсистемы общества» [8].

Таблица 1

Показатели урбанизации по странам мира в 2018 г. [12,13]

Материк, территория, страна	Численность населения (тыс.)						Доля городского населения (%)			Среднегодовой темп прироста в 2010-2015 гг. (%)
	городское население			сельское население			1990 г.	2018 г.	2050 г. (прогноз)	
	1990 г.	2018 г.	2050 г. (прогноз)	1990 г.	2018 г.	2050 г. (прогноз)				
Весь мир	2290228	4219817	6679756	3040715	3413002	3092067	39	55	68	2,0
Развитые страны	829877	993837	1123972	317122	269363	174096	70	79	87	0,5
Развивающиеся страны	1460351	3225980	5555784	2723593	3143639	2917970	29	51	66	2,6
Наименее развитые страны	109838	344291	1005762	400989	681645	910980	17	34	52	4,0
Развивающиеся страны без наименее развитых стран	1350513	2881689	4550022	2322604	2461994	2006991	31	54	69	2,4
Развивающиеся страны без Китая	1130775	2362379	4434790	1854287	2560440	2642608	33	48	63	2,5

Однако с конца 20-го века в наиболее развитых странах наблюдается процесс оттока населения за пределы городов, получивший название «дезурбанизация». Теоретические предпосылки данного явления начали формироваться ещё в начале 19-го века, одновременно с нарастанием темпов урбанизации. Философы и учёные, предвидя негативные последствия массовой миграции и концентрации населения в городах, в рамках социальных утопий начали предлагать идеи самобытного существования небольших коммун в окружении природы. «Стремительный рост городских поселений во второй половине XIX в., сопровождающийся строительством промышленных предприятий в жилых районах, увеличением плотности застройки, сокращением площади парков в городах, загрязнением воздуха и водоёмов привели к значительному ухудшению санитарно-эпидемиологических условий в мегаполисах, расширению городской периферии и перемещению состоятельной части населения в более экологичные пригородные районы» [6].

В отличие от социальных утопий прошлых веков, современная дезурбанизация характеризуется стремлением к сохранению городских удобств и занятий. В России её наиболее часто встречающимися формами являются летняя дезурбанизация (временный переезд городских жителей в сельскую местность в тёплое время года) и субурбанизация (переезд в пригороды, коттеджные и дачные посёлки рядом с городами, зачастую на постоянной основе). По оценкам профессора Покровского Н.Е. странами, жители которых готовы двигаться в противоположном от городов направлении, в настоящее время являются США, Канада, страны Скандинавии и Западная Европа. «В развивающихся странах пока преобладает процесс чистой урбанизации, роста городов и городских агломераций» [11]. В России же, при незавершённости процесса урбанизации, уже намечились процессы дезурбанизации – по некоторым оценкам, до 7% жителей Москвы «уже желали бы жить за пределами города и внутренне готовы это осуществить». «В целом, для современных горожан характерно определённое раздвоение сознания: с одной стороны, в крупном городе нужно жить, чтобы учиться и работать; с другой стороны – от стрессов мегаполиса хочется сбежать в тихую сельскую местность. Наличие огромной территории и продолжающаяся сельская депопуляция поспособствовали тому, что дезурбанизация в России приобрела специфическую по своей массовости форму: всё больше и больше горожан приобретают второе сезонное жильё или дачи в пригородах и в более удалённых от города районах» [6]. «Официальная статистика говорит о 35 млн дачников в России. Это около 40% всего городского населения. Однако в эту цифру не включены горожане, имеющие в собственности деревенские дома, а также самозахваты земельных участков. Только эти две категории дают ещё минимум 5-10 млн землевладельцев» [14].

Ряд учёных в своих исследованиях уже отмечали, что городские жители могут переселяться в сельскую местность при возникновении финансовых затруднений и общей дестабилизации экономической ситуации в стране. Городское жильё в этом случае либо продаётся, либо сдаётся, и на эти деньги покупается дом в сельской местности и заводится подсобное хозяйство. Эти же учёные «прогнозируют массовое переселение жителей мегаполисов в сельскую местность ввиду ухудшения экологических условий проживания в городах» [1]. Цифровизация экономики, возможность работать удалённо, информатизация всех уровней образования, мобильные пункты медицины в будущем

делают возможным проживание в сельской местности без необходимости быть занятым именно в сельском хозяйстве. В современной России по итогам всероссийской переписи населения, проведённой в 2010 г., соотношение горожан и сельских жителей составило 74% и 26% соответственно. Россияне обитают в 2 тыс. 386 городах и поселках городского типа и в 134 тыс. селах и деревнях. При этом ещё в 2002 г. сельских населенных пунктов было на 8,5 тыс. больше, то есть российская деревня продолжает вымирать [10]. Решение социальных проблем села, основными из которых являются качество жизни и конкурентоспособная оплата труда, – это наиболее важный вопрос экономического развития сельских территорий России. Однако парадоксален тот факт, что при существующей нехватке квалифицированных кадров в аграрном секторе, большая часть сельских жителей и, в частности, молодёжи остаётся нетрудоустроенной.

Главными причинами является низкий уровень квалификации как следствие отсутствия хороших учебных заведений, дефицит рабочих мест и низкие заработные платы в сочетании с тяжёлыми условиями труда. Одной из главных причин безработицы в сельской местности, по мнению профессора Покровского Н.Е., является уход сельскохозяйственных производств из сельской местности. «Страну в основном кормят огромные агрохолдинги, работающие на юге страны и в чернозёмных зонах. Агрохолдингам, предельно механизированным, нужен минимум рабочей силы и им фактически не нужны сельские поселения в их традиционном виде. Иными словами, в современном мире «село» и «сельское хозяйство» теряют логическую связь и взаимозависимость» [11]. На миграцию сельских жителей в города оказывает влияние и отсутствие централизованного жилищного строительства, культурного досуга, квалифицированной медицины, дорожно-транспортные ограничения и неразвитость торговли (при общей скудности ассортимента зачатую товары стоят дороже, чем в городе, на что влияют логистические издержки).

При этом на российском рынке жилья отмечается существенная разница между ценами на жильё в Москве и других крупных городах и ценами на жильё в небольших городах, моно- и исторических городах, в сельской местности. Ценовой диапазон составляет от нескольких миллионов до десятков тысяч рублей. Вследствие этого молодые семьи и молодёжь не могут приобрести собственное жильё в крупных развивающихся городах, в недепрессивных регионах. Таким образом, складывается ситуация, при которой городское население не может позволить себе улучшить жилищные условия, а сельские жители, менее стеснённые в размерах жилья, страдают от безработицы, низкого уровня доходов, отсутствия перспектив. Жители сёл и деревень в поисках лучшей жизни переезжают в города, где большую часть заработанных денег вынуждены тратить на аренду жилья, вследствие чего не могут накопить на собственное жильё и позволить себе обзавестись семьёй. Они также формируют повышенный спрос на рынке жилья, за счёт чего повышаются цены на квартиры и на аренду жилья. В итоге в регионах появляются пустующие квартиры, дома и города-призраки, поскольку продать недвижимость очень сложно из-за отсутствия спроса среди местных жителей и интереса со стороны возможных «переселенцев». Одними из немногих плюсов, всё ещё удерживающих сельских жителей от переселения в города, является наличие собственного дома, земельного участка и приусадебного хозяйства, благоприятная экологическая обстановка, близость природы и возможность безвозмездно пользоваться её дарами. «Не колхозы, как в советское время, и не латифундии, как сейчас, обеспечивают пропитание россиян, а именно вот такие мелкие огороды и делянки по 4-6-10 соток. Даже официальная статистика Росстата показывает, что дачниками, фермерами и на приусадебных участках деревенских жителей производится 90% общего урожая картофеля в России и 80% – овощей. А также 95-97% мёда, шерсти, плодов и ягод» [14].

Во многих регионах горожане проживают в жильё, построенном в разные эпохи советской власти. Срок эксплуатации этих зданий подходит к концу, жилищно-коммунальная инфраструктура ветшает. Около 45 млн россиян по состоянию на 2013 г. проживали в домах, износ которых составлял от 30% до 60%. В настоящее время часть жилищного фонда не просто требует капитального ремонта, но признана ветхим и даже аварийным. Необходимость расселения жителей из подобных строений требует усиления темпов массового жилищного строительства. А обеспечение жильём молодёжи и в частности молодых семей всегда являлось одной из главных проблем в сфере молодёжной политики. От решения данной проблемы во многом зависит сохранение традиционных семейных ценностей, улучшение демографической ситуации в России и социальная активность молодёжи. В настоящее время в науке существует множество взглядов на определение термина «молодёжь». Учёные относят к этой категории как подростков, так и людей, уже завершивших своё обучение, нашедших работу и создавших семью. Размытость границ данной группы позволила российским и зарубежным исследователям сформировать разнообразные возрастные классификации. Нижняя возрастная граница начинается с периода между 14 и 16 гг. и заканчивается между 25 и 30 гг. Советские учёные долгое время не рассматривали молодёжь в качестве обособленной социально-демографической группы, обладающей своими возрастными рамками и социальным статусом. Первые попытки дать определение данному понятию были предприняты в 1968 г. Лисовским В.Т., согласно которому: «Молодёжь – поколение людей, проходящих стадию социализации, усваивающих, а в более зрелом возрасте уже усвоивших, образовательные, профессиональные, культурные и другие социальные функции. В зависимости от конкретных исторических условий возрастные критерии молодёжи могут колебаться от 16 до 30 лет» [5]. В определении Кона И.С. отмечается, что «молодёжь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных тем и другим социально-психологических свойств. Молодость как определённая фаза, этап жизненного цикла биологически универсальна, но её конкретные возрастные рамки, связанный с ней социальный статус и социально-психологические особенности имеют социально-историческую природу и зависят от общественного строя, культуры и свойственных данному обществу закономерностей социализации» [4]. Представители молодёжи, вступая в официальные отношения, образуют понятие «молодая семья». В соответствии с современным законодательством в большинстве субъектов Российской Федерации молодая семья определяется как семья в первые 3 года после заключения брака (без ограничений по продолжительности брака в случае рождения детей), если оба супруга не достигли возраста 30 лет, а также состоящие из одного родителя не старше 30 лет и несовершеннолетнего ребёнка. С начала 1990-х проблема молодых семей особенно обострилась. Лишившись поддержки государства, существовавшей в советские годы, молодые семьи стали создаваться в условиях отсутствия материаль-

ной базы и стабильных доходов. При этом в связи с социальными изменениями, произошедшими в российском обществе в последние несколько десятков лет, возросла потребность молодёжи в собственном жилье. Несмотря на сохранение тесной связи между поколениями и семейные традиции, для современной российской молодёжи всё более важным становится обретение самостоятельности и независимости, что невозможно без отдельного жилья. Однако молодые люди являются наименее обеспеченной частью общества, и зачастую у них нет средств на покупку собственного жилья, ни даже на его долгосрочную аренду. В ряде случаев родители молодой пары принимают решение о приобретении им отдельного жилья, однако такими финансовыми возможностями обладает лишь небольшой процент российских семей. В итоге получается замкнутый круг, порождающий бытовые и межличностные конфликты, социальные проблемы и ухудшение демографической ситуации, поскольку сложно планировать будущее в квартире, где уже живут представители нескольких предыдущих поколений (старшие родственники, братья, сёстры, тёти и дяди, так называемые семьи со сложным составом).

Российские семьи, в которых доход на каждого члена семьи ниже прожиточного минимума, не смогут на протяжении всей своей жизни купить ни одной квартиры. При этом в большинстве регионов к этой категории как раз и относятся молодые и многодетные семьи, являющиеся основой улучшения демографической ситуации. Без помощи государства данным категориям граждан решить свои жилищные проблемы не представляется возможным. Однако в настоящее время очередь на получение жилья от государства сокращается очень медленно, ежегодно не более 5%, при общем количестве свыше 2,5 млн ожидающих семей. Специалисты рассчитали, что даже если очередь не будет пополняться новыми претендентами, то государству всё равно потребуется около 20 лет на решение жилищных проблем всех ожидающих на данный момент. Решая жилищные проблемы молодёжи, государство в первую очередь старается обеспечить жильём молодых учёных и специалистов, задействованных в приоритетных отраслях экономики, эффективном производстве и инновационных секторах.

Распространённым инструментом поддержки молодых семей и молодых специалистов является сниженная процентная ставка по ипотечному кредиту. Для обеспечения льготных условий кредитования государство привлекает финансовые средства из внебюджетных источников, однако даже на таких облегчённых условиях для многих категорий молодых семей ипотека всё равно остаётся неподъёмной ношей. Таким образом, несмотря на свою дискуссионность, идея о переезде в сельскую местность нуждающейся в отдельном жилье молодёжи не лишена здравого смысла и перспектив для разработки. Для ослабления интереса сельских жителей к переезду в города и привлечения молодёжи из городов необходимо возрождение местной промышленности, промыслов, ремёсел и сельского хозяйства. Если ситуация с безработицей, уровнем доходов и перспективами на селе стабилизируется, то и для городской молодёжи приобретение более дешёвого и просторного жилья в сельской местности начнёт представляться интересным вариантом. Специалисты по вопросам развития села отмечают, что на современном этапе экономического состояния России возможны два пути развития сёл и деревень. Во-первых, это отраслевой подход, при котором основой развития сельской местности становится возрождение агропромышленного комплекса и поддержание сельского хозяйства. Во-вторых, это территориальный подход, когда помимо развития агропромышленного комплекса внимание уделяется инфраструктуре, культуре и досугу.

Например, сельские территории обладают значительным природным, историческим и культурным потенциалом для развития сельского туризма. Во многих российских регионах объекты историко-культурного наследия народов сосредоточены именно в сельской местности. Жители сёл и деревень до сих пор являются хранителями традиций и культуры, фольклора, обычаев и праздников. Историко-культурный и природные факторы при эффективном использовании могут обеспечить устойчивое развитие, стабильную занятость, высокий уровень и качество жизни сельского населения. Сельский туризм представляет собой вид туризма, охватывающий широкий спектр видов деятельности и развлечений, находящихся в сельскохозяйственных или неурбанизированных районах. Основными характеристиками сельского туризма являются большие пространства, низкий уровень развития прочих видов туризма в данном регионе и наличие возможности для туристов соприкоснуться с аграрной средой и природой. Он имеет традиционный характер, и прочно связан с местными жителями.

Сельский туризм определяется как поездки на отдых в место, расположенное в сельской местности или за пределами городов и крупных туристских центров. Продолжительность поездки составляет, по крайней мере, одну ночь, и во время поездки турист принимает участие в видах деятельности, отличающихся от его повседневных занятий. Основной причиной для поездок в сельские районы является возможность побыть на природе, заняться внегородскими видами деятельности, изменить темп жизни и распорядок дня. Как правило, сельский туризм относится к туризму за пределами густонаселённых районов и туристских центров. Сельский туризм возможен и в небольших городах, по своим функциям и характеристикам не отличающимся от сельских поселений.

Таблица 2

Преимущества развития туризма в сельских районах

Вид преимущества	Описание
Сохранение рабочих мест	Денежные потоки, привлекаемые в сельский район туризмом, способствуют сохранению рабочих мест в сфере транспортных и медицинских услуг, в розничной торговле, в гостиничном бизнесе. Обеспечивается дополнительный доход для фермеров, лесников, охотников и рыбаков
Создание новых рабочих мест	Создание новых рабочих мест происходит, в первую очередь, в гостиничном и ресторанном бизнесе, в розничной торговле и экскурсионном обслуживании
Новые возможности для бизнеса	Даже предприятия, непосредственно не связанные с обслуживанием туристов, могут получать выгоду, например, от поставок местных продуктов и товаров
Карьерные перспективы для молодых специалистов	В небольших населённых пунктах значительно больше возможностей для непосредственного участия в управлении туристским бизнесом

Вид преимущества	Описание
Социальное оздоровление местных общин	Сельский туризм способствует социальному оздоровлению местных общин, росту личных связей, формированию общих целей и созданию объектов коллективной гордости, например, музеев, которые играют жизненно важную роль в сохранении культурного наследия регионов
Развитие декоративно-прикладного искусства и ремёсел	Взаимодействие между туризмом и искусством является двусторонним процессом. В настоящее время многие общины используют художественные фестивали в качестве инструмента маркетинга для привлечения туристов
Сохранение ландшафта	Пейзаж имеет решающее значение для сельского туризма, и интерес туристов является залогом охраны природного наследия от промышленного воздействия
Улучшение инфраструктуры	Приток туристов стимулирует местное руководство ремонтировать дороги, канализации, трубопроводы, фасады зданий и др. В этих сферах у местного населения появляются возможности для трудоустройства или создания своего малого бизнеса
Использование существующей исторической среды	Многие замки и усадьбы взимают с посетителей плату, которую направляют на реставрацию своих интерьеров и парков. К тому же, некоторые объекты со временем утратили свою практическую ценность: сельские церкви почти никто не посещает, замки не используются как оборонительные сооружения, хозяйственные постройки стали слишком малы для современного оборудования, на старые железнодорожные станции больше не прибывают поезда, а по каналам не идут к складам гружённые товарами баржи. Но благодаря развитию туризма данные сооружения получают современное назначение и становятся достопримечательностями, объектами показа, используются для отдыха и развлечения

Сравнительный опрос среди жителей крупных городов России показал, что для них неотъемлемыми атрибутами сельского туризма являются посещение бани (36%), плавание в близлежащем водоёме (31%), экскурсии к местным достопримечательностям и интересным местам (33%). По мнению респондентов, наиболее подходящим сроком для отдыха в сельской местности являются 3-5 суток. Почти четверть респондентов считает, что такой отдых может продлиться от 6 до 14 суток. Сельский туризм во многих аспектах влияет на современный бизнес и оказывает воздействие на экономическое развитие во всём мире. Правительство США осуществляет ряд региональных и общегосударственных проектов развития с целью повышения эффективности сельского туризма и фермерской активности в этом направлении. Австралийское и британское правительства также предлагают широкий спектр продуктов и услуг для развития туризма в сельской местности. Данный вид туризма рассматривается как способ расширения бизнеса, увеличения доходов, занятости в регионе, содействия социально-экономическому развитию, например, посредством возрождения местных ремёсел. Степень, в которой эти преимущества реализуются, остаётся предметом многочисленных дискуссий.

В научной литературе поддерживается мнение, что как инструмент экономического роста, туризм может внести важный вклад в доходы местных туристических операторов и локальной экономики в целом. Мероприятия, имеющие отношение к сельскому туризму, способствуют поддержанию бизнеса, росту доходов, занятости местного населения и рассматриваются как меры для содействия социально-экономическому развитию сельских территорий. Туризм может стать важным источником рабочих мест для сельских общин. Туризм поддерживает местную культуру в сельских районах путём стимулирования восстановления исторических мест. Туризм не только предлагает бизнес-возможности для местных жителей, но также повышает качество их жизни, оказывая положительное влияние на социально-экономические процессы и устойчивое развитие сельских территорий.

Литература

1. Ramkissoon, H. Relationship between Destination Image and Behavioral Intentions of Tourists to Consume Cultural Attractions / H. Ramkissoon, M. Uysal, K. Brown // Journal of Hospitality Marketing & Management. – 2011. – 20(5). – P. 575-595.
2. Иванова, Ю.О. Взаимосвязь культуры и экономики в контексте международного туризма // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. – М.: Современный гуманитарный университет. – С. 252-257.
3. Иванова, Ю.О. Позитивный имидж рейтинговых образовательных организаций высшего образования и факторы их привлекательности [Электронный ресурс] / Ю.О. Иванова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № (89) УЭКС, 7/2016 - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/4014-2016-07-12-07-22-21> (Дата обращения: 12.07.2016).
4. Коң, И.С. Молодежь // Большая советская энциклопедия. 3-е изд. Т.16. С.478.
5. Лисовский, В.Т. Методология и методика изучения идеалов и жизненных планов молодежи. Автореф. канд. дис. – Л., 1968.
6. Островский Н.А., Власова М.Ф. Дезурбанизация // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам X междунар. науч.-практ. конф. — № 8(10). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 23-29.
7. Псарева, Н.Ю., Левченко, К.В., Иванова Ю.О. Оценка перспектив развития туристско-рекреационной сферы в России // Экономика. Бизнес. Банки. – 2018. - №7. – С.95-104.
8. Сачкова, В.А. Урбанизация как социальный процесс: дис. ... канд. философ. наук: 09.00.11. – М., 213. – 186 с.
9. «Картотека: дезурбанизация. Есть ли жизнь после города?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/218311677.html> (Дата обращения: 20.12.2018).
10. «Росстат опубликовал окончательные итоги переписи населения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/16/12/2011/5703f0a89a79477633d3b2ef> (Дата обращения: 15.12.2018).
11. «Картотека: дезурбанизация. Есть ли жизнь после города?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/218311677.html> (Дата обращения: 20.12.2018).
12. «2018 Revision of World Urbanization Prospects» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.un.org/development/desa/publications/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html> (Дата обращения: 20.01.2019).
13. «Показатели урбанизации по странам мира в 2018 году» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/app/wup2018.php> (Дата обращения: 20.01.2019).
14. «Дезурбанизация, или возврат к традиционной России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.Epochtimes.ru/content/view/83542/9/> (Дата обращения: 20.01.2019).

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ЗНАЧИМЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

SMALL AND MEDIUM BUSINESS AS A SIGNIFICANT THE INSTITUTIONAL FACTOR OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS OF CONTEMPORARY RUSSIAN REGIONS

Ключевые слова: региональная экономика, исследовательский подход, институциональный фактор, малый бизнес, человеческий капитал, средний бизнес, экономическая система, локальный рынок.

Keywords: regional economy, research approach, institutional factor, small business, human capital, medium business, economic system, local market.

Актуальность темы исследования связана с возможностью и целесообразностью применения относительно новых для отечественной теории и практики исследования состава и структуры региональных экономических систем возможностей институционального подхода в части понимания, характеристики и прогноза всех видов эффективности (в первую очередь – региональной и народнохозяйственной), сопровождающих деятельность отдельных типов корпоративных структур – резидентов, а также поиска и описания реакций РЭС на динамику базовых институциональных детерминантов.

Ключевой тенденцией экономического развития Российской Федерации и составляющих ее регионов в 2013-2018 гг. являлось укрупнение размера хозяйствующих субъектов, вызванное целым рядом причин, в том числе и физическим уходом с остроконкурентных локальных рынков структур малого и среднего бизнеса, не нашедших эффективной поддержки со стороны региональных структур государственного управления. В настоящее время малый бизнес практически не имеет реального народнохозяйственного значения, становясь практически «исчезающим видом» базовых институтов, которые в теории призваны обеспечить устойчивое функционирование и сбалансированное развитие местных и региональных сообществ.

В то же время сильно недооцененной, в том числе из-за недостаточной исследованности, остается институциональная роль малого и среднего бизнеса, имеющая, по нашему мнению, фундаментальный характер и проявляющаяся в целом ряде глубинных социально-экономических явлений и процессов, сопровождающих и обеспечивающих эффективное формирование, функционирование и развитие современных региональных экономических систем.

Авторский подход к характеристике институциональных возможностей малого и среднего бизнеса в части развития региональных экономических систем включает в себя:

- формализацию институциональной структуры региональной экономической системы;
- характеристику социально-экономического развития как подфункция развития РЭС;
- рассмотрение человеческого капитала как результата реализации функции социально-экономического развития в пределах РЭС;
- исследование возможностей малого и среднего бизнеса как эффективного института наработки и монетизации человеческого капитала в пределах РЭС;
- определение основных этапов и стратегического результата процесса наработки и монетизации человеческого капитала в институте малого и среднего бизнеса в пределах РЭС.

Авторский подход к визуализации институциональной структуры региональной экономической системы представлен на рис. 1, классификационная характеристика основных типов институтов, представленных в составе РЭС приведена в табл. 1.

В авторском представлении с точки зрения институционального подхода к пониманию сущности и особенностей протекания экономических процессов в региональной экономической системе, необходимо рассматривать РЭС в контексте взаимодействия и взаимозависимости (неотделимости) двух базовых компонентов:

- региональная экономическая среда, включающая в себя, как минимум, компоненты экономических ресурсов территории, все виды инфраструктуры, систему рынков, а также открытая для экономических воздействий со смежными территориями (полностью открытая – в составе страны, частично открытая – в случае соседства с территориями иностранных государств).

Экономический мегаценз институциональных субъектов, формирующий уникальную институциональную структуру региональной экономической системы, который может быть рассмотрен в двух ключевых аспектах:

- с точки зрения расположения экономических субъектов на уровнях РЭС (подход Г.Б. Клейнера);
- с точки зрения их народнохозяйственного и социально-экономического значения, выходящего за рамки простых экономических взаимодействий и затрагивающего все стороны функционирования регионального сообщества (институциональный подход).

В авторской визуализации инфраструктура РЭС выделена отдельным компонентом экономической среды, а субъекты, обладающие инфраструктурным статусом, должны, по нашему мнению, функционировать в особом экономико-правовом режиме, ориентированном на непрерывность и надежность их деятельности даже в условиях волатильной экономической конъюнктуры, что позволяет обеспечить существующие и перспективные региональные институты ресурсной базой для создания, функционирования, развития, воспроизводства. Институциональный срез структуры РЭС позволяет непосредственно и более точно охарактеризовать реальную функциональность и народнохозяйственную значимость региональных экономических субъектов, рассматриваемых в рамках традиционного и системного подхода к организации региональных экономических процессов.

В авторской характеристике основных типов институтов в составе региональной экономической системе нами выделены 6 ключевых типов институтов, причем при рассмотрении домохозяйств подчеркнута их дуалистическое значение как институциональных субъектов потребления и воспроизводства, позволяющее обосновать основные направления социально-экономического развития населения территории региона как подфункции развития РЭС (рис. 1).

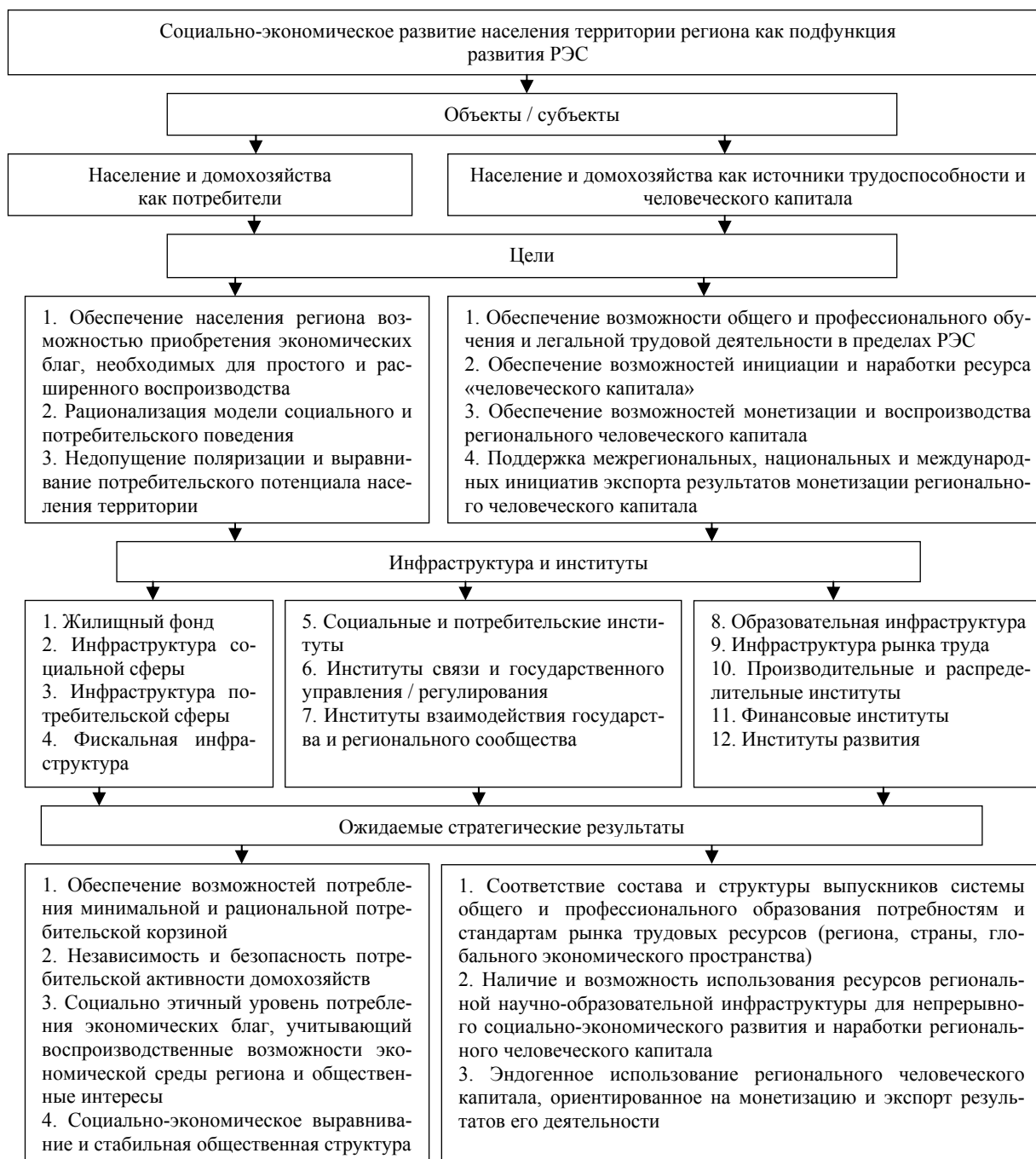


Рис. 1. Социально-экономическое развитие как подфункция развития РЭС (авторская разработка)

При характеристике населения как объекта / субъекта социально-экономического развития РЭС мы разграничили традиционный исследовательский вектор, описывающий потребительский потенциал и особенности соответствующей модели домохозяйств (индивидуумов) – резидентов, и инновационный вектор, направленный на понимание населения и домохозяйств как источников трудоспособности и регионального человеческого капитала.

Отметим, что реализация целей регионального развития в части потребительской активности населения территории уже требует системного взаимодействия инфраструктурных и институциональных структур, причем сама постановка таких целей существенно выходит за пределы узких экономических интересов участников рыночных обменов, и требует учета факторов общественных интересов, экологии, ограниченности ресурсной базы и темпов ее исчерпаемости, нарастания давления проблемы потребительских отходов и связанных с ней процессов (финализация жизненного цикла товаров, проблемы утилизации разных типов отходов и их повторного использования и т.д.)

Самостоятельным направлением социально-экономического развития населения региона, является на наш взгляд, функция создания, монетизации и воспроизводства регионального человеческого капитала (рис. 2), ориентированная на:

- обеспечение возможности общего и профессионального обучения и легальной трудовой деятельности жителей - резидентов в пределах РЭС (при необходимости – адаптация приезжих резидентов и трудовых мигрантов);
- формирование среды для инициации и наработки ресурса «регионального человеческого капитала»;
- создание условий для удержания регионального человеческого капитала и его воспроизводства на основе разумной монетизации наработанного ресурса;

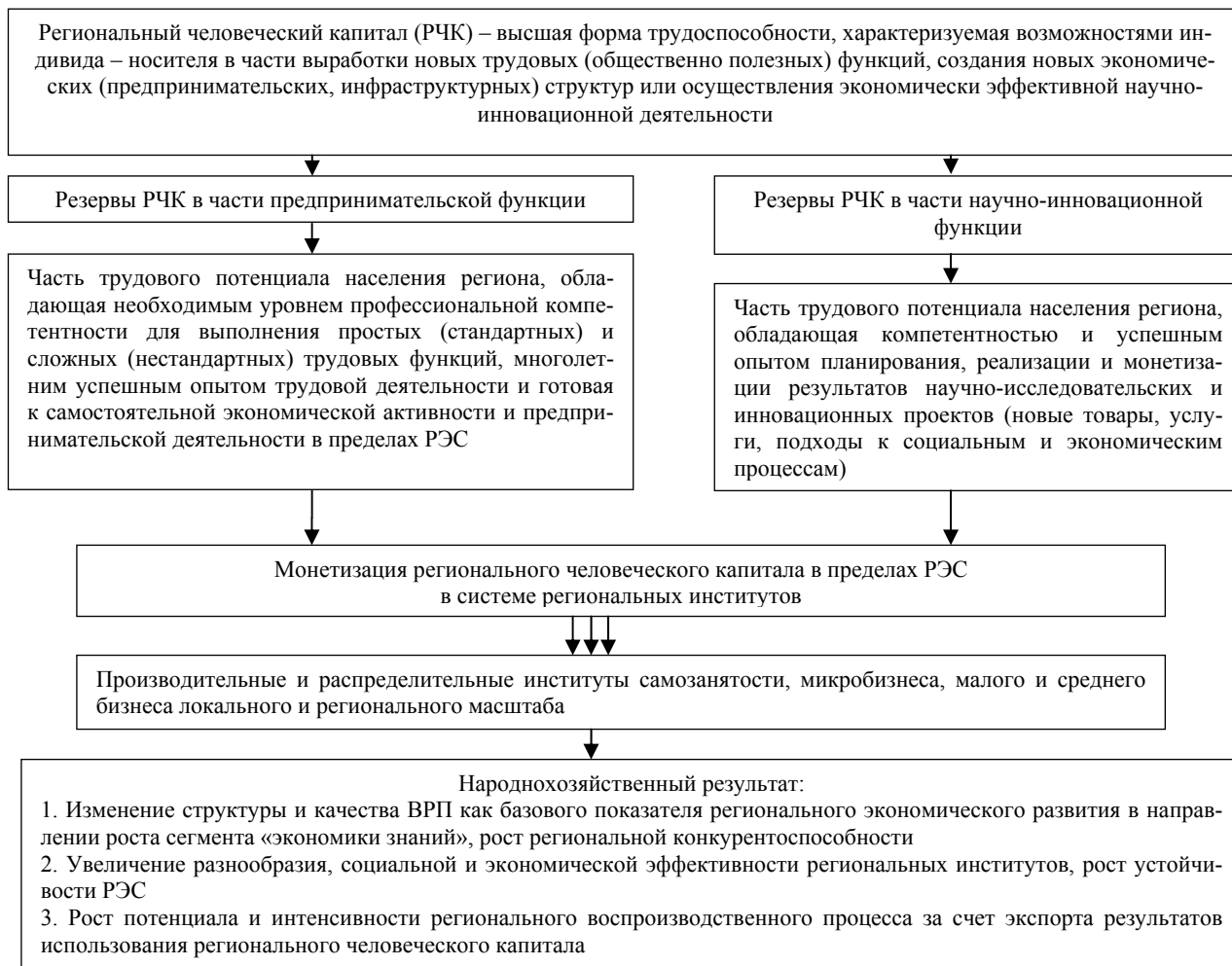


Рис. 2. Региональный человеческий капитал как стратегический результат реализации функции социально-экономического развития в пределах РЭС (авторская разработка)

– развитие конкурентного преимущества в масштабах, качестве и воспроизводимости регионального человеческого капитала на основе системной поддержки межрегиональных, национальных и международных инициатив экспорта результатов его монетизации (которая требует самостоятельной институциональной структуры производительных / распределительных институтов, возможных в форматах самозанятости, микробизнеса, малого и среднего бизнеса локального и регионального масштаба).

Необходимо подчеркнуть, что авторский подход указывает на необходимость системного и сбалансированного развития населения территории не только как потребительского, но и как воспроизводственного субъекта, способного к генерации, пожалуй, самого дефицитного современного экономического ресурса регионов – человеческого капитала. Отметим также, что стратегическим результатом эффективной реализации функции социально-экономического развития в пределах РЭС должен быть устойчивый воспроизводственный процесс трудоспособности и человеческого капитала, направленный на качественное изменение валового регионального продукта в сторону роста народнохозяйственного значения, вклада в итоговые показатели и маржинальности деятельности инновационных, интеллектоемких, прорывных экономических структур, способных к генерации и экспорту передовых разработок, продукции, услуг за пределы территории базирования.

Результаты авторского научного поиска в части возможностей малого и среднего бизнеса как эффективного института наработки и монетизации человеческого капитала в пределах РЭС представлены в табл. 1. Кроме традиционных признаков, описывающих малый и средний бизнес как институт, функционирующий и развивающийся в составе региональной экономической среды, мы рассмотрели институциональные возможности МСБ в части наработки

и монетизации регионального человеческого капитала, позволяющие весьма позитивно оценить роль данного института в этом функциональном воспроизводственном процессе.

Таблица 1

Малый и средний бизнес как институт наработки и монетизации
регионального человеческого капитала (авторская разработка)

Институциональные признаки МСБ в составе РЭС	Содержание и особенности
1	2
1. Традиции	Трудовые династии, обладающие многолетним успешным опытом реализации и модернизации конкретных трудовых функций и операционных процессов, возможностью его передачи и накопившие первоначальный капитал для начала самостоятельной экономической (предпринимательской) деятельности
2. Стереотипы	«Работа на себя», ликвидация непроизводительных потерь на неэффективное централизованное администрирование и управление экономической (предпринимательской) деятельностью Независимость, гибкость форматов занятости, прямая (линейная) связь между предпринимательскими усилиями и результатами
3. Привычки	Ответственность за результаты деятельности прежде всего перед самим собой, привычка доводить начатое дело до конца, самостоятельность, инновационность, цепкость
4. Тип экономического поведения	Предельно рационализированный, гибкий, рискованный, но продуктивный, с возможностью взятия на себя и монетизации потенциала предпринимательского риска и шанса, непрерывный поиск «точки опоры» (биотопа) в лояльности потребителей, а также в «белых пятнах» локальных рынков, повышенная чувствительность к волатильности локальной и региональной экономической конъюнктуры, возможность и готовность к актуальному маневру между трудовой деятельностью по найму / в составе проектной команды / самозанятостью / экономической (предпринимательской) деятельностью в формате микро-, малого и среднего бизнеса
5. Цель экономической деятельности	Монетизация накопленной трудовой компетентности, рост масштабов потребительской активности (индивида, домохозяйства) и качества жизни
6. Цель социальной деятельности	Самореализация в формате самостоятельного значимого субъекта, способного к ответственной многоплановой активности с учетом не только экономических, но и социальных интересов и ограничений
7. Конкурентные преимущества института	Скорость принятия экономических решений и их реализации, наличие и возможность маневра экономическими ресурсами, точность поиска источников извлечения прибыли, преимущества системного характера (интеграция с субъектами создания ценности и материнскими структурами, деятельность в составе мезоструктур РЭС)
8. Специфика в части наработки РЧК	Наиболее доступный формат «пробы сил» и квалифицированного обучения / апробации в части организации предпринимательской деятельности, легкость ее начала и прекращения, возможность применения мультиформатной занятости и экономической активности (работа по найму / участие в проектах / самозанятость / микро, МСБ)
9. Специфика в части монетизации РЧК	Упрощение организации взаимодействия с потребителями, ликвидация агентских издержек, ускорение реакции на волатильность локальных рынков, ликвидация непроизводительных потерь на непроизводительные организационные структуры, штаты и управление, ускорение темпов воспроизводства РЧК, качественно иной уровень вовлечения в экономическую деятельность, качественно иные требования к наличию и эффективности региональной инфраструктуры всех типов, изменение мировоззрения и представлений в части собственной реальной компетентности и конкурентоспособности в статусе экономического агента, а также рыночной и предпринимательской культуры, качественное изменение статуса взаимоотношений с работодателями и государством (переход из объекта в субъекты)

По сути, институт малого и среднего бизнеса представляет собой своеобразную «мембрану», позволяющую разделить совокупность трудовых ресурсов населения региона на две ключевые структурные группы, характеризующиеся уникальной субъектно-объектной ролью и значимостью в экономике региона: работники начального и продвинутого уровня, способные к выполнению трудовых функций определенного состава и сложности (стандартных, нестандартных) в составе корпоративных структур РЭС; работники уровня человеческого капитала, способные к мультиформатной производительной деятельности в пределах РЭС (занятость по найму, самозанятость, микробизнес), а также обладающие потенциалом в части самостоятельного создания структур микро-, малого и среднего бизнеса, опосредующих процессы реализации научно-исследовательских и инновационных проектов (новые товары, услуги, подходы к социальным и экономическим процессам). Авторское видение процессов наработки и монетизации человеческого капитала в институте малого и среднего бизнеса в пределах РЭС, разграниченное в зависимости от функционального значения каждого этапа, представлено в табл. 2.

Процесс наработки и монетизации человеческого капитала в институте малого
и среднего бизнеса в пределах РЭС (авторская разработка)

Этапность процесса наработки, монетизации и воспроизводства регионального человеческого капитала	Возможности института МСБ в пределах РЭС по сопровождению процесса
1	2
1. Профессиональное обучение (обеспечение начального уровня трудоспособности в части общего понимания трудовой функции и умения реализовать стандартные трудовые операции)	Возможность начала трудовой деятельности индивида после прохождения начального и среднего общего образования. Получение практического опыта трудоустройства, трудовой адаптации, трудовой деятельности начального уровня, увольнения, гибкой занятости, социально-трудовых отношений. Осознание перспективной трудовой роли (работник начального уровня – компетентный работник – носитель человеческого капитала). Формирование навыка непрерывного профессионального обучения и развития в ходе трудовой деятельности. Монетизация начальных трудовых навыков, осознание ее масштабов и планирование траектории профессионального развития
2. Достижение профессиональной компетентности (обеспечение продвинутого уровня трудоспособности в части полного понимания условий начала, содержания и финализации трудовой функции и навыков ее реализации в стандартных и нестандартных операционных условиях)	Глубокое вовлечение в операционный процесс, выполнение смежных трудовых функций, понимание содержания трудовых функций на всех стадиях процесса создания стоимости, понимание исходных и финальных требований к инициации и содержанию операционного процесса, апробация профессиональной компетенций в условиях вариативности входящих, процессных и финальных ресурсов, параметров и характеристик. Опыт работы в условиях недостатка квалифицированных трудовых ресурсов, дефицита времени, но необходимости полной и квалифицированной реализации трудовой функции и процесса создания стоимости в целом. Возможность профессионального роста в условиях дифференцированных бизнес-моделей с разными требованиями к входящим, процессным и финальным ограничениям. Опыт многократного трудоустройства, увольнения, гибкой и мультиформатной занятости
3. Достижение организационной и маркетинговой компетентности (способности к модификации действующих и генерации новых трудовых общественно полезных функций в рамках перспективных предпринимательских и инновационных структур)	Дополнительное организационное обучение. Опыт реализации организационных и маркетинговых функций в системе управления предприятиями МСБ на локальных / региональных рынках. Быстрая карьера в качестве функционального / линейного руководителя в простых организационных структурах одного-двух уровней иерархии. Опыт приема на работу, увольнения работников, создания условий для осуществления гибкой и мультиформатной трудовой деятельности
4. Финализация процесса наработки регионального человеческого капитала	Неоднократный опыт реализации трудовой функции в формате самозанятости с одновременным выполнением маркетинговых, организационных и трудовых функций и охватом всего процесса создания стоимости. Опыт взаимодействия с институтами государственной власти и управления в режиме поддержки инициатив МСБ. Осознание возможностей и рисков МСБ на локальных и региональных рынках. Поиск биотопа (участка региональной экономической среды, благоприятного для развития в формате самозанятости, микро-, малого и среднего бизнеса)
5. Монетизация регионального человеческого капитала	Участие в деятельности предприятий микро-, малого и среднего бизнеса на условиях партнера, соучредителя, учреждение перспективных предпринимательских и инновационных структур в формате МСБ
6. Воспроизводство регионального человеческого капитала	Перенаправление воспроизводственных ресурсов на нужды первоначального и продвинутого обучения кадрового резерва, инициация стратегических процессов воспроизводства РЧК во взаимодействии с имеющимися региональными субъектами, институтами и инфраструктурой. Реализация сетевого принципа развития в пределах локальных и региональных рынков РЭС, рынков смежных территорий и больших масштабов на основе собственного ресурса человеческого капитала, выход в формат крупного и крупнейшего бизнеса

Подчеркнем, что институциональные возможности и особенности малого и среднего бизнеса как раз позволяют носителям трудоспособности осуществлять планирование карьеры на основе непрерывного обучения в ходе всего профессионального жизненного цикла, последовательно двигаться от начального к продвинутому уровню трудоспособности и профессиональной компетентности с перспективой выхода на уровень человеческого капитала. Итогом финализации процесса создания регионального человеческого капитала, является на наш взгляд, апробированный и успешный опыт индивидов – резидентов РЭС в части реализации мультиформатной трудовой функции с одновременным охватом всего объема маркетинговых, организационных и прочих функций и управлением полным циклом процесса создания стоимости. Кроме того, качество человеческого капитала в масштабе РЭС, требует, на наш взгляд, успешного опыта взаимодействия с институтами государственной власти и управления в режиме поддержки инициатив МСБ, а также поиска, нахождения и занятия «биотопа» – участка региональной экономической среды, благоприятного для развития в формате самозанятости, микро-, малого и среднего бизнеса). Реализация процессов наработки и монетизации регионального человеческого капитала позволяет перейти к его кругообороту в воспроизводственном цикле, перераспределив региональные экономические ресурсы и обеспечив взаимодействие с имеющимися и перспективным региональными и инорегиональными экономическими, управленческими и социальными субъектами, институтами и инфраструктурными объектами и организациями. В свою очередь, перспективными целями института малого и среднего бизнеса регионального масштаба, обладающего необходимым наличием и притоком ресурса регионального человеческого капитала, являются: освоение и занятие устойчивой конкурентной позиции на рынках смежных регионов / территорий; переход в масштаб крупного / крупнейшего бизнеса на основе реализации сетевого принципа экономического развития; возможности по формированию эндогенных мезоуровневых структур (индустриальных парков, кластеров, стратегических групп и других форматов территориально-пространственного развития), способных к операционной деятельности как на национальном, так и международном рынках.

Подводя итог сказанному, сформулируем следующие выводы в части перспектив рассмотрения малого и среднего бизнеса в качестве значимого институционального фактора развития современных региональных экономических систем: методология институционального подхода, пока еще мало распространенная в исследованиях регио-

нальных экономических систем, позволяет непосредственно и более точно охарактеризовать реальную функциональность и народнохозяйственную значимость региональных экономических субъектов, рассматриваемых в рамках традиционного и системного подхода, в качестве институтов функционирования и развития РЭС, формализовать цепочки институционального взаимодействия в пределах региона, оценить качество региональных экономических процессов и перспективы их активизации на основе мобилизации институциональных факторов воспроизводства; характеристика населения как субъекта социально-экономического развития РЭС позволила разграничить особенности управленческого воздействия на индивидуумов и домохозяйства, рассматриваемые как потребительские институты, и выделить самостоятельное значимое направление реализации региональной социально-экономической функции – наработку и монетизацию регионального человеческого капитала, требующее скоординированной деятельности практически всех инфраструктурных и институциональных субъектов – резидентов РЭС; роль института малого и среднего бизнеса в качестве фактора развития РЭС раскрыта нами на основе его возможностей по сепарации совокупности трудовых ресурсов населения региона по уровню профессиональной / организационной компетентности и возможности изменения субъектного статуса работников уровня человеческого капитала, способных к мультиформатной производительной деятельности в пределах РЭС (занятость по найму, самозанятость, микробизнес), а также обладающих потенциалом в части самостоятельного создания структур микро-, малого и среднего бизнеса, опосредующих процессы реализации научно-исследовательских и инновационных проектов (новые товары, услуги, подходы к социальным и экономическим процессам); институциональные возможности малого и среднего бизнеса регионального масштаба в части устойчивого и сбалансированного регионального развития связаны, на наш взгляд, с формированием устойчивых позиций на локальных / региональном рынке, экспансией на рынки смежных территорий, масштабированием бизнес-модели на основе фактора регионального человеческого капитала с использованием сетевого принципа организации, а также возможностями по формированию эндогенных мезоуровневых структур, конкурентоспособных в пределах как национального, так и международных рынков.

Литература

- 1.Савоскина Е.В. Механизм обеспечения финансовой безопасности субъектов малого и среднего бизнеса // Научное обозрение. 2016. № 3. С. 102-106.
- 2.Карташов К.А., Овчаренко Н.А., Глушенко Т.Е. Конкурентоспособная национальная экономика: проблемы малого и среднего бизнеса в современных условиях хозяйствования // Экономика устойчивого развития. – №4 (24). – 2015. – С.77.
- 3.Толстова А.З., Гуслиякова К.А. Анализ проблем малого бизнеса в современной экономике. Экономика и предпринимательство. 2017. № 2. С. 364.
- 4.Джум Т.А., Ксёэнз М.В. «Актуальные тренды ресторанного бизнеса на базе сложившейся рыночной ситуации в отрасли», Региональный научный журнал «Экономика устойчивого развития» № 3 (31) 2017 – с. 62 – 67.
- 5.Лаврова Т.Г. Развитие системы поддержки малого бизнеса в сельских муниципальных образованиях. // Научно-методический журнал «Наука и образование: новое время» №4 (11), 2018 С.11-15.

УДК 338

А.А. Кизим, В.А. Назаренко, Т.В. Хаблюева

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТА И ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТАБАЧНОЙ ОТРАСЛИ

А.А. Kizim, V.A. Nazarenko, T.V. Khablieva

THE CURRENT STATE OF MARKETING MANAGEMENT AND LOGISTICS STRUCTURES OF TOBACCO INDUSTRY ENTERPRISES

Ключевые слова: маркетинг-менеджмент, логистические структуры, промышленные предприятия, табачные изделия, табачная отрасль, индекс табака, динамика производства, дивидендная доходность, ритейлеры.

Keywords: marketing management, logistics structures, industrial enterprises, tobacco products, tobacco industry, tobacco index, production dynamics, dividend yield, retailers.

Российский табачный рынок один из самых крупных в мире. Табачная промышленность России в составе пищевой промышленности АПК является одной из устойчивых отраслей экономики, имеет большое социальное и экономическое значение. Табачная промышленность функционирует устойчиво и эффективно. Особенностью табачного рынка России в настоящее время является стабильное снабжение населения курительными изделиями в соответствии с потребительским спросом, соотношение цены и качества и положительная динамика акцизной выручки.

Мониторинг промышленного выпуска табачных изделий в 2015-2017 гг. показывает, что производство табачных изделий составило более 300 млрд шт. Из-за сокращения российского табачного рынка, снижения спроса на продукцию в связи с проведением антикурительных мероприятий, объём производства табачной продукции, начиная с 2013 г., снижается [1]. В 2016 г. в целом по России производственный выпуск составлял 336, 2 млрд шт. папирос и сигарет. Производство сократилось на 8,3 млрд шт. по сравнению с уровнем 2015 г., снижение производства составило 2,4% (рис. 1).

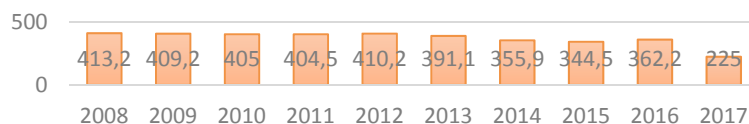


Рис. 1. Динамика производства табачных изделий в России, млрд шт. [1]

На мировом рынке все крупные табачные компании испытывают резкое снижение цен на акции. К концу 2018 г. запасы табака постепенно сокращались в течение 2018 г., даже когда рынок в целом достиг максимума. В течение года, в период с сентября 2017 г. по сентябрь 2018 г., акции Imperial Brands упали более чем на 16%, а акции Philip Morris International упали на 27%. История в British American Tobacco была похожа, его акции упали с 49 до 37 фунтов за год к сентябрю 2018 г., в то время как компания Japan Tobacco сообщила о продолжающемся снижении выручки. Данные падения были отражены в Индексе табака S & P 500 на рис. 2, который упал более чем на 23% в течение года до сентября 2018 г. [2]. Любая повышенная дивидендная доходность, предоставленная этими компаниями, не компенсировала разрыв в ценовой доходности с более широким рынком, который зафиксировал рост примерно на 15% за год к сентябрю против примерно 20% падения для табачных компаний, включая дивиденды. Также следует отметить, что согласно источнику [3], ограничения, вводимые на продажу табака в крупных розничных торговых сетях (ритейлерах), которые в России имеют большую долю рынка реализации такой продукции, приводят к прямому и существенному сокращению объемов продаж табачной продукции.

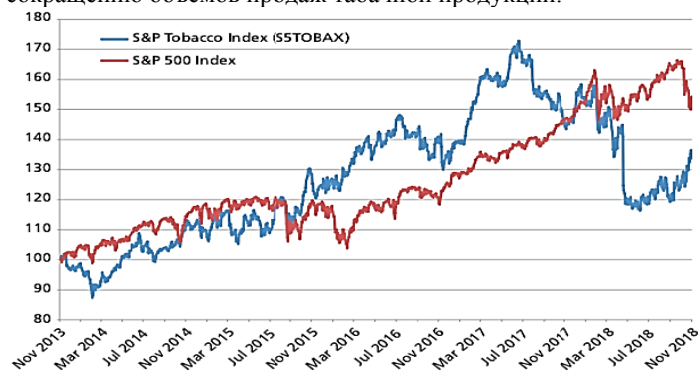


Рис. 2. Индекс табака S&P 500 [2]

Согласно статистике, постоянные потребители табака умирают и не заменяются более молодыми людьми, многие из которых были потрясены воздействием сигарет на здоровье, а также ростом цен. Продажи товаров-заменителей, предназначенных для потребителей с сообщением о «сниженном вреде», таких как электронные сигареты (пары никотина), несмотря на рост, составляют очень небольшой процент от общих продаж табачных компаний и не соответствуют ожиданиям продаж (заявление о плохих продажах продукта IQOS был значительным фактором, обусловившим однодневное падение акций Philip Morris на 16% в апреле 2018 г. [4]). В октябре 2018 г. British American Tobacco сократила годовой объем продаж продуктов-альтернатив курению на 10%. Жесткие правила и высокие налоги на эти продукты-заменители, а также дополнительные меры контроля и налоговые меры в отношении табака разрабатываются для каждой отдельной страны и на глобальном уровне. Во всех странах развивающегося мира, рассматриваемых как единственный надежный рост в будущем в данной области для промышленности, налоги на табак растут. Для долгосрочных институциональных инвесторов, ориентированных на получение прибыли для бенефициаров через тридцать или сорок лет, растущие риски и ускоренный спад затрагивает вопросы о текущих инвестициях и будущих рисках. Эти проблемы стали особенно актуальными, так как показатели табака снизились до 2018 г. Совокупное употребление табака является результатом сложного взаимодействия между силами, нацеленными на увеличение потребления, и силами, нацеленными на снижение потребления, баланс которых может зависеть от политических рамок правительства. Первичные отношения в табачной отрасли возникают между промышленностью и курильщиком. Эта связь изменилась с той, в которой курильщики стимулировали спрос, и отрасль, по существу, удовлетворяла этот спрос (рис. 3, путь 1), и в которой современный маркетинг влияет на курящих и потенциальных курильщиков, чтобы увеличить спрос (рис. 3, путь 2).



Рис. 3. Взаимодействие Правительства и Потребителя на табачном рынке (составлено авторами на основе [5])

По мере нарастания проблем, вызванных употреблением табака, правительства вынуждены были вмешаться. Первоначальные вмешательства были неадекватными – употребление табака было слишком распространенным, а индустрия была слишком мощной, чтобы можно было принять решительные меры – таким образом, искоренение употребления табака стало долгосрочной целью, а не непосредственной политикой. Правительства стран постепенно внедрили правила для управления отраслью (рис. 3, путь 3), такие как ограничения на рекламу и другие формы продвижения. Они также создали или поддержали создание программ (рис. 3, путь 4) для предоставления общественной информации о помощи в прекращении курения и вреде употребления табака (рис. 3, путь 5). Они также действовали более непосредственно на курящих через налоги и законы, чтобы ограничить, где они могут курить (рис. 3, путь 6). На сегодняшний день эти действия правительств были в значительной степени навязаны системе, и об изменениях договорились между несколькими правительственными департаментами и министерствами (например, в области экономики, здравоохранения, окружающей среды и торговли).

Существование специального законодательства по борьбе против табака и создание программ по ограничению употребления табака делают полезным расширение перспективы открытых систем и характеризуют борьбу против табака как систему управления употреблением табака. Рис. 4 предлагает более полное описание того, как работает система управления употреблением табака. Цель состоит не в том, чтобы построить полную модель, а в том, чтобы определить наименьший набор элементов, которые необходимо учитывать, чтобы понять, как работает система (каждая подсистема может быть доработана по мере необходимости). Выходы (действия или поведение) каждой подсистемы управляются или мотивируются 3-мя видами процессов: (1) влияния из более широкой среды, (2) влияния выходов других подсистем и (3) влияния процессов, присущих характер каждой подсистемы, которая может как мотивировать действия независимо, так и смягчать последствия затрат. Эти внутренние возможности в настоящее время определяются в основном за пределами системы управления употреблением табака.

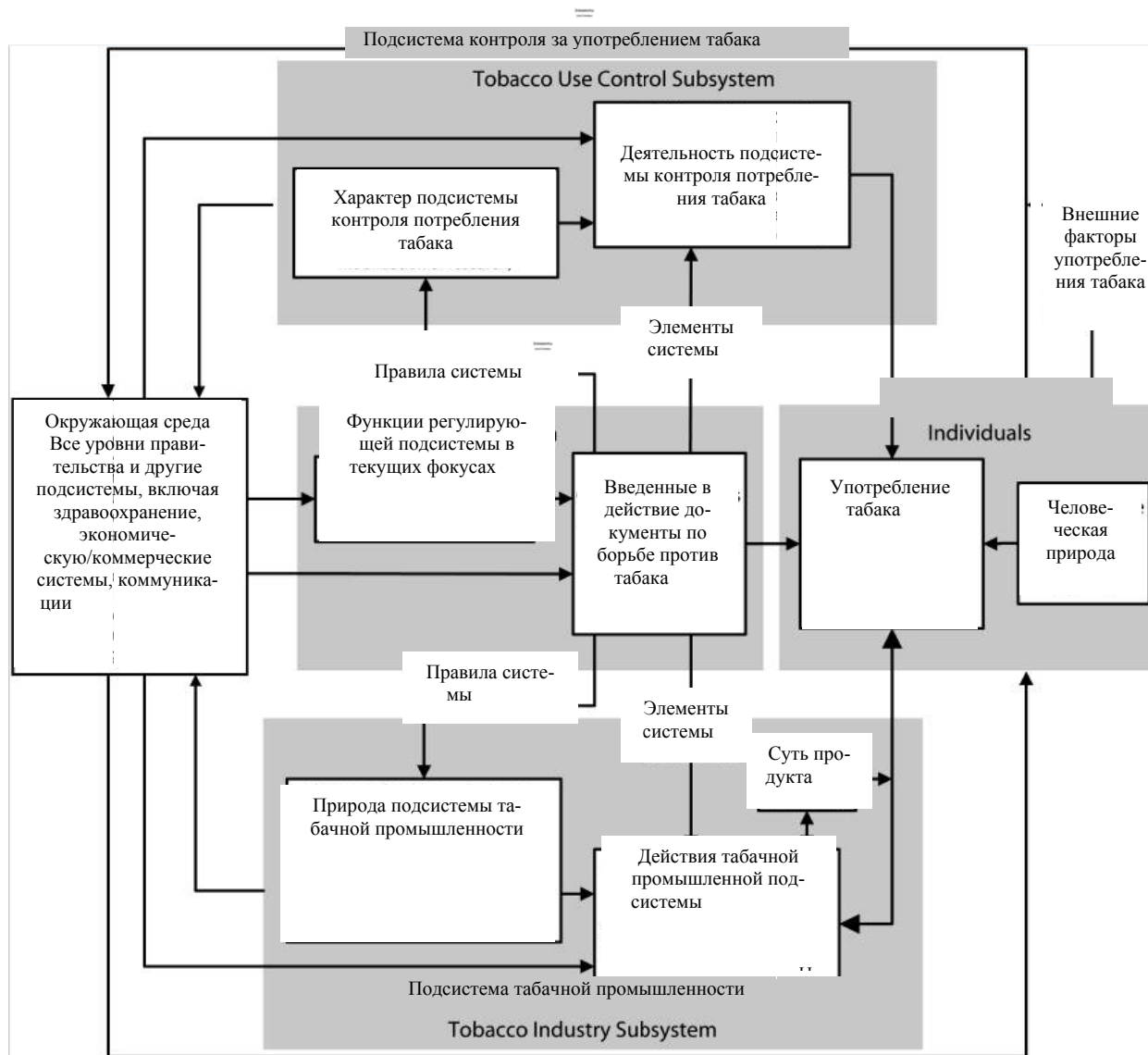


Рис. 4. Система управления потреблением табака (составлено авторами на основе [10])

Согласно вышесказанного, разумным является предположение, что в условиях сокращения численности потребителей табачной продукции, а также жесткого законодательного барьера, ограничивающего распространение

табачной продукции среди новых потенциальных потребителей одним из эффективных путей по оптимизации затрат и повышения финансовых показателей для табачных компаний является Lean-менеджмент, диджитализация логистических процессов и реинжиниринг текущей системы бизнес-процессов в систему нового поколения, имеющую предельно возможную, в условиях современной экономической среды, эффективность [6-9]. Для противостояния факторам, влияющим на общие продажи в табачной отрасли, необходимо рассмотреть основные изменения, которые происходят в логистических структурах компаний. Иерархию логистической структуры промышленных предприятий табачной отрасли можно рассмотреть на рис. 5:

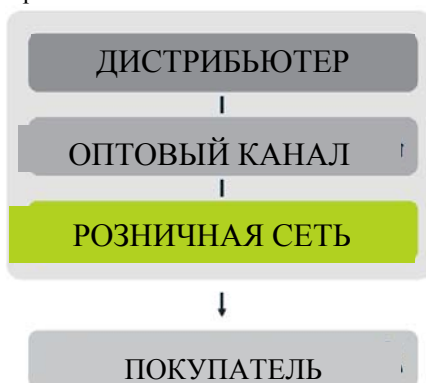


Рис. 5. Логистическая структура промышленных предприятий табачной отрасли [11]

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 28 апреля 2018 г. № 792-р и изменениями в статье 18 Федерального закона № 15 «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствия потребления табака» с 01.03.2019 г. вводится обязательная маркировка табачной продукции [12]. Благодаря внедрению системы маркировки легальный бизнес получит защиту от контрафакта, а его «честное имя» на рынке будет ограждено от репутационных потерь, связанных с некачественной продукцией, реализуемой под его брендом. Регистратор эмиссии генерирует коды, которые на производстве наносятся на каждую пачку и блок. Код блока содержит в себе информацию обо всех кодах пачек в нем. При упаковке блоков в короба, а коробов в паллеты на производстве создаются коды, которые содержат в себе информацию обо всех кодах внутри транспортной упаковки. В дальнейшем информация передается в систему документооборота и МОТП (маркировка оборота табачной продукции). При отгрузке со складов табачных фабрик на региональный склад паллеты сканируются и информация о передаче прав на коды передается в информационную систему. То же самое происходит при отгрузке дистрибьютору / оптовику / ключевому клиенту и розничной торговой точке. Розничная торговая точка при продаже конечному потребителю обязана отсканировать код и вместе с чеком передать информацию в систему, что является подтверждением вывода кода из оборота. Более подробно рассмотреть последовательность перехода маркировочной продукции от производителя к конечному потребителю можно рассмотреть на рис. 6.

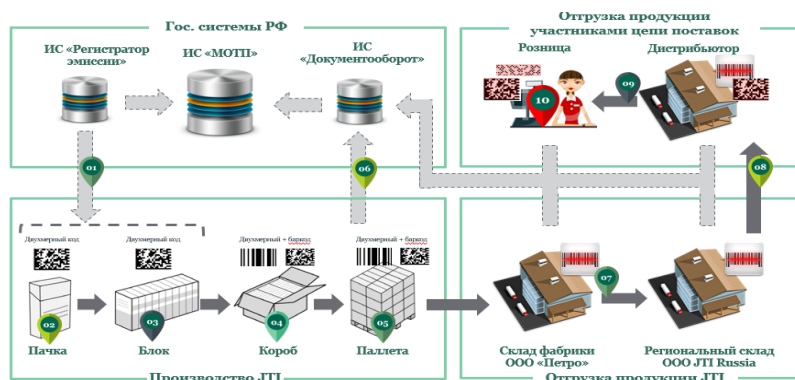


Рис. 6. Логистическая система маркировки оборота табачной продукции [13]

Консалтинговое агентство McKinsey рассмотрело несколько сценариев для дальнейшего развития табачного рынка: 1. Стратегия «Положительный сценарий». В соответствии с данным прогнозом предполагается, что отраслевые тенденции способствуют общему увеличению доходов как в развивающихся, так и в развитых странах, а затраты и стоимость капитала будут снижаться. Статистические расчёты данного прогноза можно наблюдать в табл. 1.

Таблица 1

Изменение акций табачных компаний, в случае реализации стратегии №1 (составлено авторами на основе [14])

Производитель	Цена за акцию 29.10. 2018 г.	Цена за акцию в сценарии №1	% Динамика
British American Tobacco	£ 48,19	£ 50,6	+5%
Imperial Brands	£ 28,98	£ 92,57	+219%

Производитель	Цена за акцию 29.10. 2018 г.	Цена за акцию в сценарии №1	% Динамика
Philip Morris International	\$107,23	\$125,37	+16,8%
Japan Tobacco Intenational	¥ 3612	¥ 7972,31	+120,7%

В соответствии с прогнозом общие затраты должны были увеличиваться как в развитых, так и в развивающихся странах, а стоимость капитала будет увеличиваться умеренно по мере увеличения волатильности денежных потоков. Старт данного исследования был в конце 2017 г., возможно, такой сценарий выглядел как возможный, но маловероятный результат для отрасли. Однако, учитывая колебания цен на акции в 2018 г. и действия по урегулированию табачного рынка и его сокращению, которые в последнее время становятся все жестче (принятые меры по борьбе против табака в качестве цели ООН в области устойчивого развития), данный сценарий выглядит нереальным.

2. Стратегия «Низкий рост». По состоянию на 30 октября 2018 г. все четыре табачные компании едва ли не на полпути к сценарию низкого роста. Это подразумевает, что даже скромные предположения о росте, лежащие в основе этого сценария, могут быть слишком либеральными. Исследователи предполагали, что общие затраты будут увеличиваться как в развитых, так и в развивающихся странах, и что стоимость капитала также будет увеличиваться постепенно по мере увеличения волатильности денежных потоков (табл. 2).

Таблица 2

Изменение акций табачных компаний, в случае реализации стратегии 2(составлено авторами на основе [14])

Производитель	Цена за акцию 29.10. 2018 г.	Цена за акцию в сценарии №2	% Динамика
British American Tobacco	£ 48,19	£ 35,34	-26,7%
Imperial Brands	£ 28,98	£ 49,15	+69,6%
Philip Morris International	\$107,23	\$89,48	-16,6%
Japan Tobacco Intenational	¥ 3612	¥ 5308	+47,0%

Согласно текущим оценкам экспертов, можно сделать вывод, что даже низкие темпы роста слишком оптимистичны для табачной отрасли. Это может быть объяснено тем фактом, что сегодня законодательство по борьбе с табаком разрабатывается развитым миром, и основа глобальной политики была ратифицирована. Налоги на табак неуклонно растут в развитых и некоторых развивающихся странах, и нет никаких признаков того, что эта тенденция уменьшится. Денежные средства предоставляются неправительственным организациям по борьбе с табаком, а также активно проводятся антитабачные кампании на развивающихся рынках, таких как, например, вклад бывшего мэра Нью-Йорка Майкла Блумберга в глобальные кампании на 1 млрд долл. Ряд развитых стран мира изучают возможность снижения или легализации каннабиса, что может повлиять на будущее потребление табака и стоимости акций. Существует мало доказательств увеличения числа курильщиков в группах с более низким доходом, компенсирующих снижение числа курильщиков в группах с более высоким уровнем дохода в развитых странах, учитывая, что показатели курения снижаются по всему развитому миру. Поэтому данный сценарий можно считать вполне реализуемым.

3. Стратегия «Спасение». Предполагается, что общие доходы табачных фирм в мире уменьшатся, а общие затраты, а также стоимость капитала значительно возрастут (табл. 3). Кроме того, согласно данной стратегии, табачные компании сделают основной упор не на сами сигареты с табаком, а на все возможные товары-заменители: электронные сигареты, устройства по нагреву табака, вейпы (технические устройства). Это, вероятно, ускорит тенденцию к продаже, но не заменит снижение продаж сигарет в развитых странах, в следствии чего регулирующие органы будут усиливать надзор. Так, в конце 2018 г. Федеральное агентство по наркотикам США отклонило заявления Philip Morris International о том, что их продукт по нагреванию табака менее вреден, чем традиционные сигареты [4], а правительство Великобритании пригрозило судебным иском, если компания не прекратит маркетинг IQOS.

Таблица 3

Изменение акций табачных компаний, в случае реализации стратегии №3
(составлено авторами на основе [14])

Производитель	Цена за акцию 29.10. 2018 г.	Цена за акцию в сценарии №3	% Динамика
British American Tobacco	£ 48,19	£ 21,29	-55,8%
Imperial Brands	£ 28,98	£ 20,75	-28,4%
Philip Morris International	\$107,23	\$57,37	-46,5%
Japan Tobacco Intenational	¥3612	¥3237	-10,1%

4. Стратегия «Чрезвычайный сценарий». Этот сценарий был задуман исследователями в попытке понять, как будет выглядеть наихудший исход для табачной промышленности. Годовой доход снизится в период с 2022 по 2032 гг. на пять процентных пунктов больше, чем в сценарии продолжающегося снижения. Исследователи также

увеличили на пять процентных пунктов ежегодные расходы между 2018-2022 гг. и увеличил на два процентных пункта учетную ставку за период до 2032 г. (табл. 4).

Таблица 4

Изменение акций табачных компаний, в случае реализации стратегии № 4 (составлено авторами на основе [14])

Производитель	Цена за акцию 29.10. 2018 г.	Цена за акцию в сцена- рии №4	% Динамика
British American Tobacco	£48,19	£12,36	-75%
Imperial Brands	£28,98	£ -	-
Philip Morris International	\$107,23	\$28,94	-73%
Japan Tobacco Intenational	¥3612	¥1026	-71,5%

Исследователи утверждают, что это будет результатом, если правительства предпримут «серьезные действия против табака». Данный сценарий снижения продаж является примером того, как инвесторы будут подвергаться риску в случае наихудшей ситуации для табачной промышленности. Исследователи также говорят, что «постоянное снижение рыночной капитализации табачных компаний в долгосрочной перспективе» вполне вероятно. Производители табака вряд ли вернуться в мир слабого или несуществующего регулирования, низких налогов и отсутствия социального или инвестиционного давления, которое позволило бы увеличить прибыль. По мнению исследователей, даже низкий темп роста, предусмотренный в сценарии II, выглядит оптимистичным в свете траектории странового и глобального уровня в отношении налога на табак и регулирования. Однако у табачных компаний по-прежнему есть возможность активного использования маркетинговых активностей в контексте инновационного ареала их применения – цифровой среды, активное использование которых в бизнес-планировании может несколько сократить негативную динамику финансовых показателей бизнеса [15-17].

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что на сегодняшний день на мировом рынке наблюдается сокращение потребления табачной продукции. Рост ставки акциза на табак, и соответственно, рост цен на сигареты, спровоцировал рост нелегальной торговли. Покупатели стали охотно переключаться на более дешевые сигареты вне зависимости от законности их происхождения. Вследствие чего был принят закон о обязательной маркировки табачной продукции в РФ. А пропаганда здорового образа жизни населения стала причиной перехода потребителей с классических сигарет на электронные устройства по нагреву табака. Только развитие каналов сбыта, увеличение доступности устройств и сигарет, а также маркетинговая активность помогут табачным компаниям увеличить объемы продаж своей продукции в ближайшие годы.

Литература

1. Динамика производства табачных изделий в России – [Электронный ресурс] – www.tobaccoreporter.com/2018/08/jts-domestic-sales-falling (Дата обращения 19.03.2019 г.).
2. Индекс табака S&P 500 – [Электронный ресурс] – www.imperialbrandspc.com/Investors/Shareprice/LSE/Share-chart.html (Дата обращения 19.03.2019г.).
3. Кизим А.А., Березовский Э.Э. Инфраструктурные аспекты вектора финансового развития крупнейших игроков ритейла// Экономика: теория и практика. 2016. № 4 (44). С. 26-30.
4. Динамика продаж PMI – [Электронный ресурс] – [www.hl.co.uk/shares/shares-search-results/p/ philip-morris-international-inc-prv/share-charts](http://www.hl.co.uk/shares/shares-search-results/p/philip-morris-international-inc-prv/share-charts) (Дата обращения 20.03.2019 г.).
5. Взаимодействие Правительства и потребителя на табачном рынке – [Электронный ресурс] – [www.researchandmarkets.com/reports/4457267/- global-ecigarette-market-analysis-and-forecast](http://www.researchandmarkets.com/reports/4457267/-global-ecigarette-market-analysis-and-forecast) (Дата обращения 20.03.2019 г.)
6. Березовский Э.Э., Пасенов И.Л. Совершенствование системы управления рисками предприятия на основе Lean-менеджмента// В сборнике: Институциональные преобразования в экономике России Материалы международной научной конференции . 2018. С. 58-64.
7. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Пономаренко Л.В. Информационные технологии в ареале развития логистического кластера региона// Эксплуатация морского транспорта. 2018. № 2 (87). С. 13-20.
8. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Марченко А.Г. Система менеджмента бизнес-процессов предприятия в рамках реализации концепции бережливого производства и повышения качества// Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2019. № 3 (106). С. 36-42.
9. Кизим А.А., Кайфеджан Д.П. Интеграция традиционных маркетинговых коммуникаций и DIGITAL-МЕДИА : проблемы, тенденции и перспективы. В сборнике: Проблемы и перспективы формирования маркетинговых стратегий в условиях нестабильных рынков. Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Кубанский государственный университет; Отв. ред. А.Н. Костецкий. 2018. С.182-188.
10. Стратегии табачной индустрии – [Электронный ресурс] – [www.msci.com/www/blog-posts/ quitting-tobacco-stocks-without/](http://www.msci.com/www/blog-posts/quitting-tobacco-stocks-without/) 01135 038467 (Дата обращения 20.03.2019 г.).
11. Сборник статистических и оценочных показателей по табачному бизнесу Российской Федерации. - М.: Ассоциация производителей табачной продукции «Табакпром». – М., 2016. – 205 с.
12. Федеральный Закон от 30.11.2016 г. № 401-ФЗ «О внесении изменений в налоговый кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // "Официальном интернет-портале правовой информации" (www.pravo.gov.ru) 30 ноября 2016 г.; "Российская газета" от 5 декабря 2016 г. N 275; Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. N 49 ст. 6844).
13. Как работает маркировка табака? – [Электронный ресурс] – <https://scanberry.ru/markirovka/tabak> (Дата обращения 19.03. 2019)
14. Обзор стратегий для табачных компаний – [Электронный ресурс] – www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/valuation-measuring-and-managing-the-value-of-companies.
15. Кизим А.А., Березовский Э.Э. Маркетинговые активности в эффективной реализации бизнес-планирования компании// В сборнике: Инвестиционный менеджмент и государственная инвестиционная политика-2 Материалы международной научной конференции . 2018. С. 228-236.
16. Кайфеджан Д.П., Кизим А.А. Маркетинговые стратегии в условиях импортозамещения: тенденции и перспективы// Экономика устойчивого развития. 2017, №2(30). С.295-300.
17. Кизим А.А., Хабльева Т.В., Даниелян А.Г. Человеческий фактор в развитии логистических активностей предприятий табачной отрасли. В сборнике: Научные меридианы-2018; сборник материалов IX-й Международной научно-практической конференции. 2018. С.186-189.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.И. Kovaleva, M.A. Krotova

THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF ACTUAL
ISSUES OF REGIONAL ECONOMY

Ключевые слова: региональная экономика, регион, инвестиционная привлекательность, экономические методы, макроэкономические показатели, региональные проблемы, территории, производственные силы, инфраструктурная составляющая, экономическая стабильность.

Keywords: regional economy, region, investment attractiveness, economic methods, macroeconomic indicators, regional problems, territories, productive forces, infrastructural component, economic stability.

Разнообразие отечественных регионов нуждается в развитии теоретико-методической платформы, а не только в их изучении как компонентов национальной экономики. Скоординированная и целенаправленная региональная политика способствует сбалансированному развитию внутри страны и заключается в продвижении отдельных регионов, что помогает обеспечить нивелирование уровней экономического развития различных регионов (рис. 1).

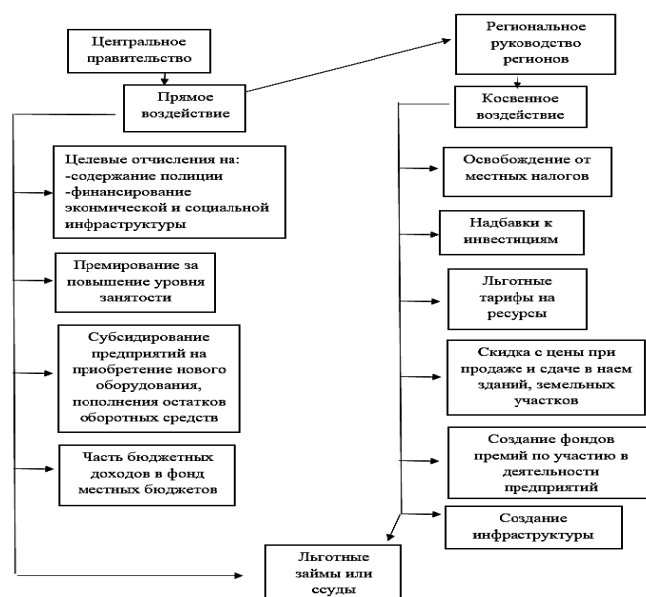


Рис. 1. Экономические методы поддержки депрессивных регионов

По нашему мнению, именно инвестиционная привлекательность территорий предопределяет сегодня темпы их экономического развития. Инвестиционная привлекательность региона зависит от определенных условий (рис. 2).



Рис. 2. Инвестиционная привлекательность региона

На рис. 3 и 4 отразим основные социально-экономические показатели Центрального и Южного федеральных округов РФ.

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность населения (оценка на конец года), тыс. человек	38109,0	38445,7	38537,6	38678,9	38819,9	38951,5	39104,3	39209,6	39311,4
в том числе:									
мужчины	17454,7	17581,7	17634,9	17712,9	17791,7	17865,1	17939,6	17998,6	18059,9
женщины	20654,3	20864,0	20902,7	20966,0	21028,2	21086,4	21164,7	21211,0	21251,5
Из общей численности – население в трудоспособном возрасте, тыс. человек	23807,1	23567,0	23401,6	23225,5	23022,7	22795,9	22534,8	22296,7	22084,6
Естественный прирост, убыль (-) на 1000 человек населения	-8,4	-4,5	-3,2	-2,5	-2,3	-2,2	-1,8	-1,9	-2,5
Среднегодовая численность занятых ¹⁾ , тыс. человек	18354,6	18692,6	18710,3	18814,1	18894,7	19008,3	21178,0	21181,9	21259,7
Численность работников, занятых в государственных органах и органах местного самоуправления, тыс. человек	347,1	385,8	373,8	362,3	355,6	525,9	503,6	492,8	495,2
Численность безработных, тыс. человек	852,3	960,8	857,6	658,9	697,8	655,1	744,9	755,0	691,1
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в органы службы занятости населения (на конец года), тыс. человек	285,0	291,4	250,6	189,6	170,8	182,4	226,2	193,0	162,4
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	10902	24645	27089	30006	33467	34970	38767	39371	40843
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	108,8	105,2	101,7	104,4	104,7	96,8	95,7	94,7	99,8
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	7797	16907	19663	22052	24320	26937	27696	28851	30774
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	9622	25377	28449	32466	36213	39945	41961	45943	48593
Средний размер назначенных пенсий ²⁾ , руб.	2537	7616	8307	9201	10095	10961	12178	12539	13456
Реальный размер назначенных пенсий ³⁾ , в процентах к предыдущему году	113,0	113,1	104,8	103,3	103,1	97,0	100,4	97,7	104,4
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации, тыс. человек	10584	10791	10897	10994	11094	11187	11314	11426	11525
Потребление продуктов питания на душу населения в год, кг:									
мясо и мясопродукты, включая субпродукты II категории и жир-сырец	59	83 ³⁾
молоко и молочные продукты	223	206 ³⁾
хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	115	118	117	118	117	119	120	119	119
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) ⁴⁾ , м ²	22,0	24,0	24,4	24,8	24,3	25,1	26,1	26,5	26,5
Валовой региональный продукт:									
всего, млн. руб.	6278360	13444440	16062124	17432295	19160906	20866362	22663758	24135019	...
на душу населения, руб.	164888	350204	417288	451517	494483	536608	580707	616366	...
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	964158	2099824	2458312	2961584	3331629	3570432	3578186	3795422	4172962
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	108,4	104,4	107,2	112,9	105,2	102,8	94,1	98,7	106,6
Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)	1879575	1870987	1933634	1991669	1900574	1883549	1930934	1748045	1714654
Число малых предприятий ⁵⁾ (на конец года)	484476	545540	564565	571966	574148	643037	939107	939107	974172
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности, млн. руб.:									
добыча полезных ископаемых								1186132	1502691
обрабатывающие производства								11707198	13217385
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха								1606876	1691479
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений								298053	312144
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	292952	1308459 ³⁾	1304767 ³⁾
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, в процентах к предыдущему году	102,9	104,0 ³⁾	103,5 ³⁾
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	517238,7	1159676,1	1270451,8	1417963,4	1492522,7	1593876,3	1780675,5	1842119,0	1930833,1
Индекс физического объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	112,0	104,2	98,8	102,2	98,8	102,9	102,1	101,1	99,2
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ² общей площади жилых помещений	15257	17461	18064	18179	20255	24547	25550	23982	24285

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Удельный вес жилых домов, построенных населением за счет собственных и привлеченных средств, в общем вводе жилья, процентов	33,8	39,0	38,9	39,3	35,8	32,6	37,5	35,4	40,2
Ввод в действие мощностей:									
дошкольных образовательных организаций, мест	2962	7867	10596	17508	27058	34125	32759	16754	12753
общеобразовательных организаций, ученических мест	20081	14266	13989	18678	20168	23463	17860	35912	35420
больничных организаций, коек	2260	1346	2359	2877	2665	492	939	1070	2012
амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену	6187	7060	5279	5182	3176	4722	6752	7394	6405
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах):									
всего, млн. руб.	2600705	5644616	6594386	7287582	8036407	9016551	9278380	9531830	10140136
на душу населения, руб.	68302	147032	171320	188757	207394	231873	237737	243426	258278
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	109734	224328	255078	284591	321183	346881	364175	363470	389013
Объем платных услуг населению (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	858524	1701293	1872211	2017122	2340150	2511429	2692079	2979150	3180229
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования (на конец года), км	17004	16981	17015	17014	17011	17011	17011	17008	17057
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года) ⁴⁾ , км	116458	150293	155938	207589	219098	224006	226730	231011	232988
Грузооборот автомобильного транспорта, млн. т·км	19554	31086	37857	36168	38553	39339	38555	38429	55824
Пассажирооборот автобусного транспорта общего пользования, млн. пассажиро-километров	41994	35343	34509	32941	30630	29965	28928	27826	27995
Число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 человек населения (на конец года), шт.	953,2	1823,4	1990,2	2045,8	2206,0	2158,8	2219,7	2295,0	2409,9
Число активных абонентов широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения (на конец года):									
фиксированного			13,9	15,8	18,7	19,7	20,5	21,1	24,6
мобильного			52,8	57,9	64,8	73,5	79,2	83,0	92,1
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, млрд. руб.	1224	2540	3067	3366	3407	3643	3968	4306	4931
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций ⁵⁾ , млн. руб.	1443931	3102029	3186498	3646515	2900853	1663899	2895720	5849633	3643400
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	110,5	108,9	106,0	106,9	106,7	112,0	113,7	105,9	103,2
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года):									
руб.	5059,9	9471,0	10182,1	10985,5	11986,0	13481,6	14978,2	15769,4	16678,9
в процентах к среднероссийской стоимости	107	109	111	111	112	112	112	111	113

¹⁾ Начиная с 2015 г. данные рассчитаны в соответствии с актуализированной методикой расчета баланса трудовых ресурсов и оценки затрат труда.
²⁾ Данные за 2016-2017 гг. приведены не включая единовременную денежную выплату в размере 5 тысяч рублей, назначенную в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016 г. № 385-ФЗ. Средний размер назначенных пенсий, включая единовременную денежную выплату, составил по состоянию на 1 января 2017 г. – 17539 рублей, реальный размер назначенных пенсий по состоянию на 1 января 2017 г. – 136,6%, по состоянию на 1 января 2018 г. – 74,6%.
³⁾ Первая оценка данных с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. Окончательные данные, пересчитанные с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, будут опубликованы в официальных изданиях Росстата 2019 года.
⁴⁾ В связи с отсутствием нормативно-правового акта, устанавливающего порядок государственного учета жилищного фонда в Российской Федерации, в том числе его государственного технического учета (включая техническую инвентаризацию), официальная статистическая информация о жилищном фонде за 2013-2017 гг. сформирована не по полному кругу единиц учета.
⁵⁾ Данные 2010 и 2015 гг. приведены по итогам сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.
⁶⁾ С 2012 г. – включая протяженность улиц.
⁷⁾ По данным бухгалтерской отчетности.

Рис. 3. Социально-экономические показатели Центрального федерального округа

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность населения (оценка на конец года), тыс. человек	13837,1	13851,3	13884,0	13910,2	13963,9	14003,8	14044,6	16428,5	16441,8
в том числе:									
мужчины	6415,5	6427,0	6448,0	6460,3	6487,3	6506,4	6523,3	7624,8	7634,6
женщины	7421,6	7424,3	7436,0	7449,9	7476,6	7497,4	7521,3	8803,7	8807,2
Из общей численности – население в трудоспособном возрасте, тыс. человек	8484,4	8354,8	8306,8	8227,7	8158,5	8068,2	7967,5	9183,2	9087,7
Естественный прирост, убыль (-) на 1000 человек населения	-5,7	-2,3	-1,9	-0,8	-0,6	-0,8	-0,8	-1,2	-1,8
Среднегодовая численность занятых ¹⁾ , тыс. человек	6058,0	6114,2	6130,9	6201,1	6197,8	6161,2	7442,5	7402,8	7455,0
Численность работников, занятых в государственных органах и органах местного самоуправления, тыс. человек	128,2	146,8	142,6	138,9	137,7	197,4	222,4	221,7	223,5
Численность безработных, тыс. человек	561,8	529,7	489,8	433,9	452,0	434,2	546,0	520,6	494,0
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в органы службы занятости населения (на конец года), тыс. человек	113,9	116,1	100,8	84,2	79,9	81,1	98,1	82,9	74,4
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	5757	15114	16584	18864	21842	24328	25458	26291	26928
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году		109,2	101,0	107,0	108,7	103,3	96,4	96,7	99,0
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	4512	11927	13696	15696	17434	19569	19974	21083	22149
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	6204	15560	17237	19823	22497	24311	25130	26964	28712
Средний размер назначенных пенсий ²⁾ , руб.	2390	7055	7661	8445	9216	9964	11041	11405	12224
Реальный размер назначенных пенсий ²⁾ , в процентах к предыдущему году	110,9	111,5	104,0	102,8	102,9	96,6	101,5	97,4	105,2
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации, тыс. человек	3745	3853	3889	3930	3978	4024	4762	4827	4873
Потребление продуктов питания на душу населения в год, кг:									
мясо и мясные продукты, включая субпродукты II категории и жир-сырец	55	75 ³⁾
молоко и молочные продукты	209	216 ³⁾
хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	122	124	123	122	122	120	119	118	119
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) ⁴⁾ , м ²	19,7	21,9	22,2	22,6	22,9	23,4	23,9	23,4	24,1
Валовой региональный продукт:									
всего, млн. руб.	936057	2337937	2777792	3185420	3574075	4146212	4636315	4896269	...
на душу населения, руб.	67566	168773	200307	229215	256445	255076	283856	298586	...
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	245104	907962	1079284	1254958	1506034	1383658	1296200	1152832	1397320
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	107,9	119,2	110,3	107,4	114,6	88,3 ⁵⁾	85,6	84,9	116,4
Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)	352185	311626	310244	308641	309042	338163	363775	359312	348715
Число малых предприятий ⁶⁾ (на конец года)		135299	147379	151984	155705	179143	200250	226320	209659
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности, млн. руб.:									
добыча полезных ископаемых								263229	374342
обрабатывающие производства								2358288	2615541
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха								364141	384785
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений								74955	83770
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	208111	899153 ³⁾	892457 ³⁾
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, в процентах к предыдущему году	102,7	108,7 ³⁾	103,5 ³⁾
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	123158,0	449688,2	561058,9	628863,0	731522,8	587574,9	598496,4	555063,2	628320,6
Индекс физического объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	109,6	121,0	114,9	103,9	111,5	77,6 ⁵⁾	90,9	93,2	108,2
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ² общей площади жилых помещений	4409	6803	6931	7934	7706	10098	9320	8962	9622

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Удельный вес жилых домов, построенных населением за счет собственных и привлеченных средств, в общем вводе жилья, процентов	62,6	59,8	59,0	55,1	59,6	54,6	51,3	47,2	48,1
Ввод в действие мощностей:									
дошкольных образовательных организаций, мест	90	120	2220	2205	5547	7696	12981	5804	3002
общеобразовательных организаций, ученических мест	2744	2816	2004	1200	2200	1419	996	3725	4130
больничных организаций, коек	276	1202	678	134	440	78	68	170	10
амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену	2391	2036	1819	516	1447	1172	632	671	1588
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах):									
всего, млн. руб.	559263	1482638	1702429	1919622	2134592	2405182	2597810	2994484	3120255
на душу населения, руб.	40368	107030	122762	138131	153160	171997	185238	182610	189852
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	19799	68982	79466	91139	98479	113376	120988	141779	151446
Объем платных услуг населению (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	171113	415199	469854	523100	629607	714471	874205	938393	1004338
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования (на конец года), км	6478	6474	6500	6500	6548	7178	7182	7175	7254
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года) ¹⁾ , км	31182	55530	60768	78759	86067	99806	101674	102682	104035
Грузооборот автомобильного транспорта, млн. т.км	11640	13418	13618	14983	16014	16615	15837	16616	16817
Пассажирооборот автобусного транспорта общего пользования, млн. пассажиро-километров	12913	13537	13938	13855	16508	18872	18019	19946	20221
Число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 человек населения (на конец года), шт.	1167,4	1686,9	1794,5	1803,3	1863,4	1919,0	1758,5	1748,4	1787,2
Число активных абонентов широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения (на конец года):									
фиксированного			9,3	11,1	13,0	12,2	13,8	13,6	16,7
мобильного			51,0	58,3	62,6	69,3	61,9	65,0	72,4
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, млрд. руб.	173	351	411	487	513	559	678	787	927
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций ²⁾ , млн. руб.	59262	160734	168089	269959	165107	-78173	203549	613828	469727
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	113,0	109,0	106,1	106,6	106,6	111,9	112,6	105,7	102,1
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года):									
руб.	4381,6	8393,1	8528,3	9099,6	9834,9	11362,3	12735,0	13353,6	13898,8
в процентах к среднероссийской стоимости	93	96	93	92	92	94	95	94	94

¹⁾ Начиная с 2015 г. данные рассчитаны в соответствии с актуализированной методикой расчета баланса трудовых ресурсов и оценки затрат труда.

²⁾ Данные за 2016-2017 гг. приведены не включая единовременную денежную выплату в размере 5 тысяч рублей, назначенную в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016 г. № 385-ФЗ. Средний размер назначенных пенсий, включая единовременную денежную выплату, составил по состоянию на 1 января 2017 г. – 16405 рублей, реальный размер назначенных пенсий по состоянию на 1 января 2017 г. – 140,2%, по состоянию на 1 января 2018 г. – 73,1%.

³⁾ Первая оценка данных с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. Окончательные данные, пересчитанные с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, будут опубликованы в официальных изданиях Росстата 2019 года.

⁴⁾ В связи с отсутствием нормативно-правового акта, устанавливающего порядок государственного учета жилищного фонда в Российской Федерации, в том числе его государственного технического учета (включая техническую инвентаризацию), официальная статистическая информация о жилищном фонде за 2013-2017 гг. сформирована не по полному кругу единиц учета.

⁵⁾ В целях обеспечения статистической сопоставимости показатель рассчитан без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю.

⁶⁾ Данные 2010 и 2015 гг. приведены по итогам сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

⁷⁾ С 2012 г. – включая протяженность улиц.

⁸⁾ По данным бухгалтерской отчетности.

Рис. 4. Социально-экономические показатели Южного федерального округа

Судя по данным двух последних рисунков, отечественные регионы сегодня переживают сложные времена. Вместе с тем именно инновационное развитие теории и методики региональной экономики как области научного знания способно дать мощный импульс процессам мониторинга и диагностики ключевых проблем отдельных территорий, что, бесспорно, будет способствовать нивелированию уровней экономического развития отечественных регионов.

Литература

1. Проскурин, С.Д. Перспективы развития наукоградов, как территорий интенсивного научно-технологического развития [Электронный ресурс] / С.Д. Проскурин. // Региональная экономика и управление: электронный журнал. – 2017. - №1. - Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4909/>.
2. Региональная экономика и пространственное развитие. Т.1.: Учебник для бакалавриата и магистратуры / Под общ. ред. Л.Э. Лимонова. М.: Изд-во Юрайт. 2014. С. 81-110.
3. Региональная экономика: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. М.: ЮНИТИ, 2013. 463 с.
4. Андреев, А.В. Региональная экономика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. СПб.: Питер, 2012. 464 с.
5. Дружинин А.Г. Региональная экономика и экономическая география: особенности, проблемы и приоритеты развития // Изв. вузов Сев.-Кавк. регион. Обществ.науки. 2000. № 4. С. 29-35.

**УСТАНОВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ РЕСУРСНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА
С ПРОБЛЕМАМИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ
НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ**

L.V. Kozhemyakin, G.A. Pushkarev

**ESTABLISHING THE DEPENDENCE OF THE PREVALENCE OF THE RESOURCE COMPLEX WITH
THE PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC MODEL
ON THE EXAMPLE OF THE PERM REGION**

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, ресурсная зависимость, «голландская болезнь», модель развития, «ресурсное проклятие», ресурсно-сырьевой комплекс, экспортно-сырьевая модель, «суперциклы», страны ОПЕК.

Keywords: oil and gas complex, resource dependence, "Dutch disease", development model, "resource curse", resource and raw materials complex, export-raw material model, "super-cycles", OPEC countries.

Российские реалии снова порождают базовые аспекты теоремы Хекшера-Олина о невостребованности человеческого капитала. Существует предположение о влиянии высококвалифицированного труда как главного фактора, формирующий развитие экономики. Несмотря на противоречие, существует факт негативного воздействия избытков минерально-сырьевой базы на социально-экономические показатели государства в целом, проявившийся впервые на примере экономики Голландии. В статье представлены результаты исследования зависимости ресурсно-сырьевой базы с проблемами развития социально-экономической модели на примере Пермского края. На основе проведенного теоретико-методологического анализа сформулированы основные положения, указывающие на уровень и специфику воздействия нефтегазодобывающего комплекса на социально-экономические показатели. Рассмотрено наличие связи динамики валового внутреннего продукта и добычи нефти. Предпринята попытка формулировки и анализа понятия «суперцикл» на примере отдельного региона.

На протяжении всего периода с 70-х годов, экономика развивающихся стран характеризовалась положительной динамикой, которую можно было описать как экономику экспортно-сырьевой модели развития. Быстрый процесс социально-экономического перехода к промышленному производству и развал колониальной концепции формирования общества способствовало к установлению независимости процесса смены спроса на черное золото и прочие виды полезных ископаемых. Есть предположение, что любой процесс смены вида производства экономики страны на этапе его завершения порождает основную причину суперциклов ценового роста и падения на сырьевые товары, что подтверждается событиями минувшей эпохи условного суперцикла. В 1825 г. Англия стала первой, кто ощутил кризис перепроизводства, что привело к промышленному перевороту [1,9]. Самостоятельное проявления нефтяного рынка нельзя характеризовать ни строго регулируемым, ни свободным в действиях в сырьевой структуре, несмотря как на соглашение 1928 г. между семью крупнейшими нефтяными компаниями, так и на создание ОПЕК в 1960 г. Неоднозначность влияния обилия природных ресурсов давно исследуется экономистами на мировой арене.

С одной стороны, реализация избытка природных ресурсов является дополнительным доходом в бюджет страны, тем самым оказывая положительное влияние на развитие социально-экономической структуры государства, но известен другой факт, когда в 60-е годы, в Голландии, при росте экспорта нефти и газа, ее экономическое развитие ухудшалось, что существенно отражалось на социально-экономических показателях. Впоследствии аналогичную ситуацию в экономике трактуют как феномен «голландская болезнь» [4]. Что касается отечественной экономики, ярким проявлением феномена в последние годы явился тот факт, что быстрое понижение мировых цен на нефть в 2014 г. отразилось на ухудшении Российской экономике вдвое больше, чем от введенных санкций. В статье рассматриваются механизм взаимодействия ресурсно-сырьевой базы Пермского края с социально-экономическим развитием. Исследования социально-экономических показателей Пермского края выполнены по статистическим данным «Пермский край в цифрах. Краткий статистический сборник» (по годам) [11].

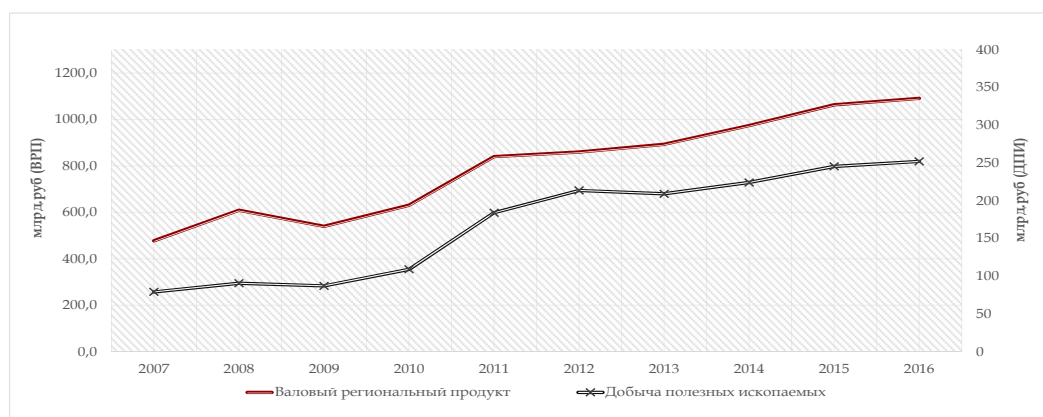


Рис. 1. Динамика валового регионального продукта (ВРП) Пермского края и добычи полезных ископаемых (ДПИ) (выраженной в объеме отгруженных товаров собственного производства)

Нет общих критериев, показывающих, что данное государство или отдельный регион переживает феномен «голландской болезни». К базовым симптомам, по которым можно косвенно судить наличие данного феномена – спад уровня отечественного производства при повышении добычи и экспорта природных ресурсов, относительное ухудшение социально-экономических показателей.

На рис. 1 прослеживается тенденция зависимости между уровнем добычи полезных ископаемых, выраженным в объеме отгруженных товаров собственного производства, и валовым региональным продуктом. Несмотря на то, что добыча полезных ископаемых в разрезе структуры валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности уступает лишь обрабатывающему производству, говорить о том, что Пермский край ориентирован в большей степени на обрабатывающую промышленность не совсем верно, в виду того, что обрабатывающая промышленность включает в себя часть переработки и реализации различных нефтепродуктов.

Таблица 1

Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности

%	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Обрабатывающие производства	30,7	34,9	26,8	29,9	32,6	31,1	30,3	30,6	31
Добыча полезных ископаемых	14	12,4	13,4	13,5	15,7	18,1	17,1	15,5	16,4
Оптовая и розничная торговля	12	12,4	13	15	13,1	12,1	13	12,5	12,1
Недвижимое имущество	9,2	8	9,8	8,5	7,6	7,6	8,3	8,6	10,4
Транспорт и связь	9,2	7,9	9,6	6,9	8,7	8,7	6,9	7,6	6,9
Гос. управление обязательное соц. обеспечение	4	4	5,2	5,3	3,8	4,7	5,1	5	4,4
Здравоохранение и социальные услуги	4,7	4,1	4,8	4,2	3,6	4,2	4,9	4,1	3,9
Строительство	6	6,6	5,7	5,6	4,1	3,8	4,4	4,7	4
Образование	2,8	2,6	3,3	2,6	2,3	2,6	3,2	3,1	3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,8	3,5	4	4,3	3,8	3,1	3	3,5	3,1
Сельское и лесное хозяйство	2,6	2,5	2,9	2,8	3,3	2,7	2,6	2,6	2,5
Гостиницы и рестораны	0,9	1	1,2	1,1	1	0,9	1	0,9	1
Финансовая деятельность	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2

При отсутствии единого определения среди экспертов, феномен «голландская болезнь» часто связывают с понятием «ресурсного проклятия», в итоге представляющий негативный эффект, выражающийся в укреплении реального курса национальной валюты, что существенным образом влияет на экономическое развитие в результате «нефтяного шока» в добывающем секторе. Это не свидетельствует о том, что наличие природных ресурсов – негативное проявление, в то время как их доминирование в национальном хозяйстве порождает «перетягивание» на себя инвестиции и рабочую силу из-за способности формировать более высокий уровень капитала.

Таблица 2

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (тыс. р.)

Тыс. р.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сельское и лесное хозяйство	5,17	6,99	7,58	8,54	9,68	10,59	11,41	13,41	15,18
Добыча полезных ископаемых	21,17	25,13	25,44	29,54	31,87	35,18	39,39	44,96	44,08
Обрабатывающие производства	13,49	16,61	16,50	19,65	21,71	24,23	26,10	28,91	31,25
Обеспечение эл. энергией, газом	14,36	16,95	18,61	20,40	23,21	24,64	27,33	29,46	31,70
Строительство	12,92	16,25	14,62	16,94	19,00	19,08	20,28	22,20	24,77
Оптовая и розничная торговля	13,07	16,49	13,34	12,97	12,82	14,46	16,61	17,43	19,08
Гостиницы и предприятия общественного питания	6,20	10,25	9,95	11,06	9,67	12,76	14,22	14,82	15,51
Недвижимое имущество	12,35	15,94	15,06	18,02	17,73	21,45	23,88	27,15	29,81
Гос. управление и соц. обеспечение	15,15	18,75	20,84	21,72	23,45	31,01	35,72	37,17	36,96
Образование	7,41	9,10	10,37	11,64	13,72	16,72	21,57	23,73	24,85
Здравоохранение и социальные услуги	8,58	10,50	11,60	12,57	13,94	17,52	22,35	25,05	24,78
Среднее значение по всем видам деятельности за год	11,81	14,81	14,90	16,64	17,89	20,69	23,53	25,84	27,09

Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности в Пермском крае базируется на тенденции большего уровня заработной платы населения, которая связана с добывающей отраслью, обрабатывающим производством и отраслью государственного управления и обязательного социального обеспечения.

Это так же подтверждается тем, что более 46% валового регионального продукта сформированы добывающей и обрабатывающей промышленностью (табл. 1). Уровень оплаты труда населения, которое не занято в нефтедо-

бывающем секторе (в частности: образование, здравоохранение) ниже уровня трудящихся в нефтяной отрасли. Очевидно, что большую часть капитала приходится на сферу производства и реализации нефтепродуктов.

Таблица 3

Уровень среднемесячной заработной платы работников организаций относительно среднего по всем видам деятельности

%	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сельское и лесное хозяйство	36,50	38,91	42,57	47,07	47,10	49,41	47,12	45,31	48,05
Добыча полезных ископаемых	170,76	159,39	153,12	157,99	162,89	162,72	156,53	156,38	161,17
Обрабатывающие производства	102,14	101,58	101,20	102,48	108,34	110,86	107,81	103,60	103,63
Обеспечение эл. энергией, газом	109,82	108,15	103,28	115,56	112,46	118,51	109,61	108,48	105,59
Строительство	87,80	97,27	99,01	90,82	93,43	97,01	84,89	80,51	79,59
Оптовая и розничная торговля	96,44	98,39	100,49	82,87	71,50	65,47	64,34	65,94	62,48
Гостиницы и предприятия общественного питания	58,50	46,72	62,47	61,78	60,99	49,39	56,75	56,46	53,13
Недвижимое имущество	89,76	93,01	97,16	93,54	99,38	90,55	95,44	94,79	97,31
Гос. управление обязательное соц. обеспечение	112,17	114,06	114,29	129,42	119,77	119,75	137,94	141,81	133,23
Образование	55,86	55,82	55,44	64,40	64,20	70,05	74,38	85,64	85,06
Здравоохранение и социальные услуги	63,46	64,63	64,01	72,05	69,33	71,18	77,94	88,71	89,78

Заработная плата работников нефтяной отрасли значительно выше среднего значения заработной платы работников организации по всем видам деятельности. Наименьшую заработную плату получают люди занятые в сферах образования, на предприятиях общественного питания. На протяжении долгого времени в развитии государства в целом, российский нефтегазовый комплекс являлся главным фактором. Многие аналитики прогнозируют отсутствие сдвигов в изменении неблагоприятной конъюнктуры мирового рынка нефти. Существует ряд мнений, что эпоха нефти заканчивается, как и в свое время закончился каменный век.

Пермский край – один из старейших нефтедобывающих регионов России, нефтяная промышленность которого повременному периоду делится на 4 этапа: первый – 1929-1948 гг.; второй – 1949-1976 гг.; третий – 1977-1993 гг.; четвертый – с 1994 г. Первый этап связан с открытием в 1929 г. месторождения нефти в Верхнечусовских Городках. Высокая разведанность начальных извлекаемых запасов нефти составляет 72%, что позволило освоить 38% начальных суммарных ресурсов; степень выработанности разрабатываемых месторождений составляет 54%. Ожидать, что столь высокие показатели темпа прироста добычи нефти как в 70-80-е гг. XX в. в будущем не стоит, т.к. более 73% эксплуатационных объектов по степени освоения находятся на третьей и четвертой стадии разработки [7]. Нефтяные компании России вынуждены нести дополнительные расходы для добычи трудноизвлекаемых запасов. Инвестиции в новый нефтегазовый проект поступают все с большей осторожностью. Основным показателем инвестиционного проекта, влияющим на принятие решения в пользу того или иного проекта – чистый дисконтированный доход (NPV). В работе предпринята попытка анализа степени влияния уровня добычи полезных ископаемых на формирование привлекательности реализации инвестиционного проекта. Рассмотрим выборку из 93 наиболее значимых и крупных нефтегазовых месторождений Пермского края. Основные показатели инвестиционного проекта (без учета затрат) добыча углеводородного сырья и чистый дисконтированный доход рассматривались за период 2004-2017 гг. Исключим из выборки месторождения с добычей природного газа и месторождения с отсутствием операционных расходов по искусственному воздействию на пласт, т.к. при дополнительных расходах на воздействие на пласт вероятность увеличения дебита нефти растет, что на первый взгляд улучшает экономические показатели проекта путем последующей реализации нефти на рынок.

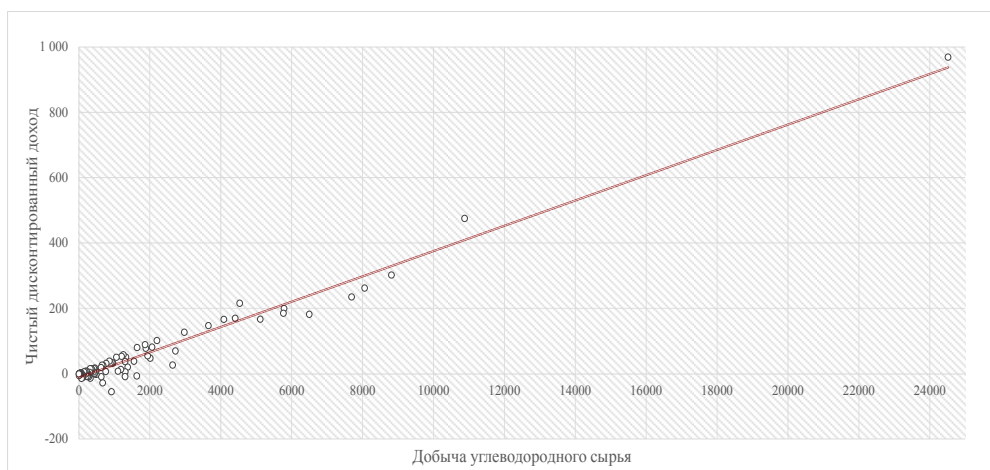


Рис. 2. Рассеяние: чистый дисконтированный доход (NPV) и добыча углеводородного сырья

Очевидно, что чистый дисконтированный доход зависит от уровня добычи углеводородного сырья, т.к. реализация нефти и газа формирует всю выручку в инвестиционном проекте. Любое предприятие при разработке место-

рождений нефти и газа сталкивается с задачей оптимального управления капитальными и операционными затратами при, как минимум сохранении уровня объема добычи углеводородного сырья, максимум-увеличении объема добычи. Большинство объектов обустройства разрабатываемых нефтегазовых месторождений, используемые и в наше время нуждаются в усовершенствовании и обновлении, что несет дополнительные затраты. В результате увеличение себестоимости добытой нефти несет снижение дополнительных доходов государства, полученных с налогообложения реализации нефти. По исследованиям РБК крупнейшими налогоплательщиками России, занимающие первые пять позиций являются нефтяные компании: Роснефть, Газпром, Лукойл. Единственным, кто создает конкуренцию из другого экономического сектора – Сбербанк России (по данным 2017 г.), [10].

Результатом анализа степени зависимости добычи углеводородного сырья и чистого дисконтированного дохода в Пермском крае стала аппроксимирующая функция вида:

$$y = 0,0387x - 12,327, R^2 = 0,979$$

дов. инт.: -95,00% +95,00%

0,0372 0,0402

Величина достоверности аппроксимации на высоком уровне, что говорит о достаточной точности аппроксимируемой функции.

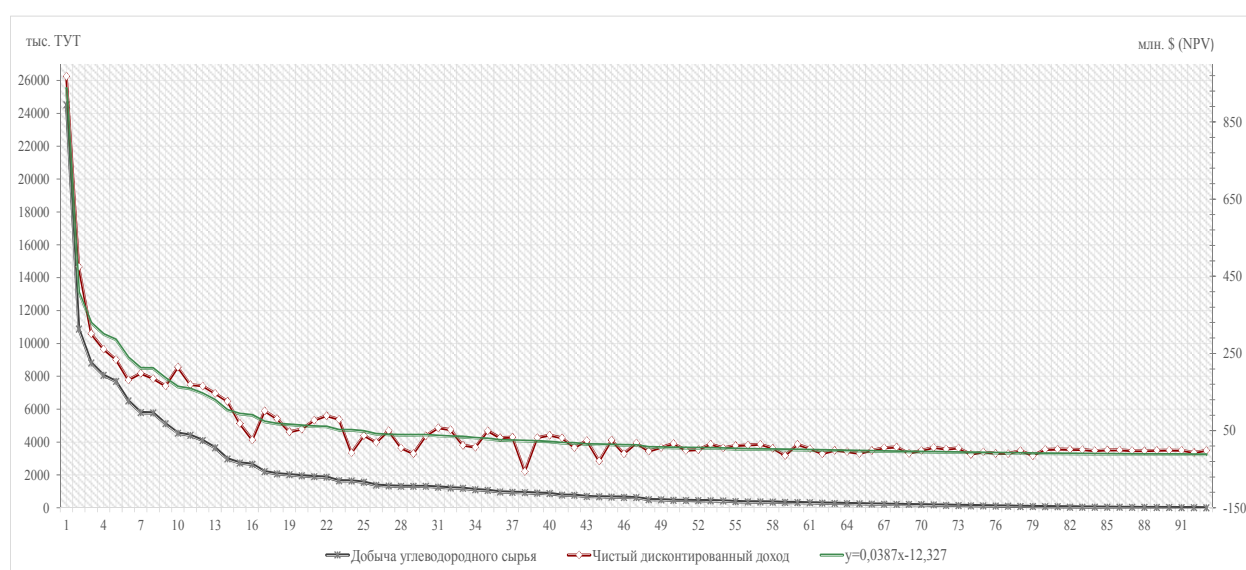


Рис. 3. Зависимость чистого дисконтированного дохода и добычи углеводородного сырья

Так, в Пермском крае, главным источником, формирующим валовый региональный продукт, и базисом формирования социально-экономической модели является нефтяная отрасль. Превосходство нефтяной отрасли в регионе неоднозначно сказывается на социально-экономических показателях. Предпосылки для подтверждения гипотезы наличия «голландской болезни» проявляются в зависимости уровня влияния добычи полезных ископаемых на социально-экономические показатели. Есть ряд предположений о том, что качество управления института (страны, региона) влияет на проявление феномена «голландская болезнь» [3,4].

Устранение перекоса, возникающего из-за неэффективного использования и распределения природной ренты, диверсифицирование экономики ослабит влияния феномена голландской болезни. Импортзамещение изменит внешнеторговый оборот, что снизит влияние нефтяной отрасли на формирование большей части валового продукта и даст развитие другим отраслям промышленности. Понимание высокой ресурсозависимости на ранних этапах развития общества в странах с переходной и развивающейся экономикой, которые отстают в развитии технологий, приведет к снижению влияния феномена и позволит ускорить развитие экономики в других направлениях.

Литература

1. Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки современной России. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006. 440 с.
2. Гурвич, Е.Т. Эволюция российской макроэкономической политики в трех кризисах // Журнал НЭА. – 2004. – № 1 (29), 2016 с. 174-181. URL: <http://www.eeg.ru/files/lib/2016NEA-29.pdf>.
3. Карташов Г.Р. Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран / Г.Р. Карташов. – М.: Российская Экономическая Школа, 2006.
4. Кожемякин Л.В., Осечкина Т.А. Ранжирование субъектов РФ по определяющим показателям ресурсного проклятия // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №4. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=14202> (дата обращения: 17.12.2018).
5. Кожемякин Л.В. Толстоброва Н.А. «Ресурсное проклятие» национальной модели экономического развития // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11308> (дата обращения: 20.02.2019).
6. Колмогоров А.Н. Теория вероятностей и математическая статистика. – изд. Главная редакция физико-математической литературы издательства «Наука», – 1974.
7. Лядова Н.А., Яковлев Ю.А., Распопов А.В. Геология и разработка нефтяных месторождений Пермского края. – М.: ОАО «ВНИИОЭНГ», 2010. 335 с.
8. Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» / В.М. Полтерович, В. В. Попов, А.С. Тонис. Изд-во «ГУ ВШЭ», 2007.

9. Толстоброва Н.А., Осипова М.Ю., Толстобров Д.А. Установление зависимости «суперциклов» с проблемами развития отечественной социально-экономической модели // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2015. № 3 (26). С. 6-13.

10. Исследования РБК: крупнейшие налогоплательщики России. URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9ac187c> (дата обращения 18.03.2019).

11. Пермский край в цифрах: Краткий статистический сборник/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (по годам).

УДК 334.012

С.И. Крецу

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ И ГОТОВНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СУБЪЕКТОВ
ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ К ВВЕДЕНИЮ ЦИФРОВЫХ
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

S.I. Krechy

**RESEARCH OF RELATIONS AND READINESS OF CORPORATE SUBJECTS OF THE ECONOMY
OF KRASNODAR REGION TO INTRODUCING DIGITAL
ECONOMIC MANAGEMENT TECHNOLOGIES**

Ключевые слова: региональная экономика, социально-экономические процессы, цифровая революция, Краснодарский край, экономико-управленческие технологии, корпоративные субъекты, скрининг респондентов, сектор ИКТ.

Keywords: regional economy, socio-economic processes, digital revolution, Krasnodar region, economic and managerial technologies, corporate actors, screening of respondents, ICT sector.

Сегодня существуют и могут быть мобилизованы весьма значительные инфраструктурные возможности частных и корпоративных субъектов экономики регионов РФ к цифровым возможностям и ресурсам сети Интернет, позволяющим эффективно трансформировать документооборот и региональные социально-экономические процессы в цифровой вид, добившись их сплошного охвата, системного роста скорости, надежности и безопасности. В то же время нынешний уровень использования цифровых возможностей субъектов экономики регионов связан преимущественно с частными и корпоративными цифровыми инициативами, и в определенной степени – с общенациональной цифровой инициативой «Государственные услуги». Региональные цифровые системы и сервисы сегодня находятся на исходном уровне своего развития и скорее лежат в плоскости научного поиска, нежели прикладного внедрения и максимально возможного расширения масштабов цифровой активности. Реализованное исследование получило свое развитие в виде полевого исследовательского компонента, содержащего результаты авторских изысканий в части оценивания потенциала участия корпоративных субъектов, локализованных в пределах Краснодарского края, в организации и реализации процессов региональной цифровой экономики (план и методика – табл. 1).

Таблица 1

План и методика исследования особенностей использования цифровых технологий экономики и управления корпоративными субъектами экономики Краснодарского края (январь – март 2019 г.) (авторский результат)

Этап исследования	Содержание этапа
1	2
1. Разработка концепции исследования	
1.1. Определение проблемы	Определить особенности восприятия и использования цифровых технологий на корпоративном уровне региональной экономики, выделить проблемы массированного внедрения ИКТ на региональном уровне и охарактеризовать возможные пути и перспективы их решения
1.2. Постановка целей	1.2.1. Скрининг организаций – участников исследования 1.2.2. Оценка значимости и функциональности сектора ИКТ в экономике Краснодарского края 1.2.3. Оценка наличия, состояния и функциональности региональной цифровой инфраструктуры 1.2.4. Наличие и эффективность внутрикорпоративного электронного документооборота 1.2.5. Опыт использования электронного документооборота во взаимодействии с корпоративными контрагентами экономики региона 1.2.6. Опыт использования электронного документооборота во взаимодействии с муниципальными и государственными контрагентами экономики региона 1.2.7. Планы развития цифровой корпоративной культуры в 2019-2020 гг.
1.3. Формулирование рабочей гипотезы исследования	Экономика Краснодарского края характеризуется достаточным уровнем формирования и развития цифровой инфраструктуры, позволяющей реализовать задел перехода к цифровой форме региональных экономических процессов на основе внедрения концепции регионального электронного документооборота и обеспечения функциональности цифровых локализованных узлов «банк – хозяйствующий субъект»
2. Отбор источников информации	
2.1. Вторичная информация	Сведения территориального управления Федеральной службы государственной статистики РФ по Краснодарскому краю. Сведения статистического сборника по результатам исследования Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, Росстата, НИУ ВШЭ «Индикаторы цифровой экономики: 2018 г.» [4].

Этап исследования	Содержание этапа
1	2
2.2. Первичная информация	Источники первичной информации – сведения, полученные от руководителей коммерческих организаций Краснодарского края, оформлявших в 2018-2019 гг. электронную цифровую подпись для осуществления конкретных видов экономической активности в пределах региона
	3. Сбор информации
	Массив эмпирической информации был сформирован на основе опроса 121 организации – субъектов экономики Краснодарского края, обладавших внутренней цифровой структурой, системой управления и использовавших элементы электронного документооборота (электронную цифровую подпись) в хозяйственной деятельности
	4. Полевой этап
	Период проведения полевого этапа исследования – январь-март 2019 г.
	5. Анализ информации, разработка выводов и рекомендаций
	После получения первичной информации, соответствующей проблеме и целям авторского исследования, она была подвергнута процедурам верификации, первичной статистической обработки, шкалирования и обобщения. Полученные оценки позволили подтвердить рабочую исследовательскую гипотезу, добиться решения массива исследовательских целей, охарактеризовать проблемы и перспективы цифровизации региональной экономики Краснодарского края в ближайшей и среднесрочной перспективе

В составе выборки основная часть респондентов являлись резидентами экономики региона (80,17%), инорегиональные локализованные структуры составили 19,83% участников. В сформированной выборке были представлены практически все типы корпоративных структур по фактору численности персонала и сфере деятельности, что позволило повысить репрезентативность полученных выводов. Скрининговые характеристики организаций – респондентов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Скрининг респондентов – участников исследования (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
1. Статус организации – респондента в экономике Краснодарского края		
1.1. Резидент	97	80,17
1.2. Нерезидент	24	19,83
2. Среднесписочная численность персонала организации – респондента в 2018 г.		
2.1. До 50 чел.	25	20,66
2.2. 51-100 чел.	25	20,66
2.3. 101-300 чел.	25	20,66
2.4. 301-1000 чел.	25	20,66
2.5. 1001 чел. и более	21	17,36
3. Сфера деятельности в экономике региона		
3.1. Промышленность	19	15,70
3.2. Сельское хозяйство	17	14,05
3.3. Строительство	19	15,70
3.4. Услуги	54	44,63
3.5. Другое	12	9,92
4. Масштаб операционной деятельности, млн. р. в год, по результатам 2018 г.		
4.1. До 50 млн р.	5	4,13
4.2. 50,1-100 млн р.	7	5,79
4.3. 100,1-400 млн р.	27	22,31
4.4. 400,1-1000 млн р.	69	57,02
4.5. 1001,1 млн р. и более	13	10,74
5. Срок функционирования, организации, лет		
5.1. до 1 года	8	6,61
5.2. 1-3 года	19	15,70
5.3. 3-10 лет	58	47,93
5.4. более 10 лет	36	29,75
6. Срок функционирования организации в экономике Краснодарского края, лет		
6.1. до 1 года	8	6,61
6.2. 1-3 года	15	12,40
6.3. 3-10 лет	62	51,24
6.4. более 10 лет	36	29,75
7. Финансовый результат функционирования в 2018 г.		
7.1. Чистая прибыль	57	47,11
7.2. Чистый убыток	64	52,89
8. Размер годового ИТ-бюджета в 2018 г.		
8.1. До 1 млн р.	5	4,13
8.2. 1-5 млн р.	54	44,63
8.3. 5-10 млн р.	38	31,40
8.4. более 10 млн р.	24	19,83
9. Метод формирования годового ИТ-бюджета		
9.1. Процент от продаж	6	4,96

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
9.2. Процент от чистой прибыли	2	1,65
9.3. Фиксированная сумма, определенная потребностями развития организации	78	64,46
9.4. Другое	35	28,93
10. Перспективы динамики ИТ-бюджета в 2019-2020 гг.		
10.1. Стабильное увеличение	79	65,29
10.2. Ситуационное увеличение	16	13,22
10.3. Стабильный размер	19	15,70
10.4. Уменьшение	7	5,79

Проблемами цифровизации, в том числе региональных экономических процессов, были озабочены, прежде всего, средние (57,02%) предприятия, хотя структура выборки охватила и микро-, и малые, и крупные предприятия. К проблемам цифровизации корпоративные структуры подошли в определенном возрасте: по данным критерия бизнес-демографии, 47,93% опрошенных охарактеризовали срок функционирования своей организации в 3-10 лет, еще 29,75% – более 10 лет. Респонденты весьма позитивно охарактеризовали размеры корпоративного ИТ бюджета (1-5 млн. р. – 44,63% опрошенных, 5-10 млн р. – 31,40%, более 10 млн р. – 19,83%), при этом основным методом его формирования являлась фиксированная сумма, определенная потребностями развития организации (64,46% ответов). На 2019-2020 гг. 65,29% планировали его системное увеличение, еще 13,22% – ситуационное увеличение, 15,70 – стабильный размер. Оценки респондентов в части значимости и функционирования сектора ИКТ в экономике Краснодарского края представлены в табл. 3.

Таблица 3

Оценка респондентами значимости и функционирования сектора ИКТ
в экономике Краснодарского края (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов					Средний балл
	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7
1. Оцените, пожалуйста, экспертным путем цифровые возможности Вашей организации в экономике Краснодарского края (1-низкие возможности, 5 - большие возможности)						
1.1. Доступ к цифровому пространству экономики региона	87	22	9	3	0	1,40
1.2. Доступ к цифровым технологиям и сервисам экономики региона	89	21	11	0	0	1,36
1.3. Уровень использования возможностей цифрового пространства экономики региона	75	44	2	0	0	1,40
1.4. Уровень использования цифровых технологий и сервисов экономики региона	94	11	15	1	0	1,36
1.5. Прикладные возможности использования цифрового пространства экономики региона со стороны						
1.5.1. Организации – респондента	92	24	5	0	0	1,28
1.5.2. Организаций – контрагентов	87	32	2	0	0	1,30
1.5.3. Муниципальных и региональных структур государственного управления	65	53	3	0	0	1,49
2. Оцените, пожалуйста, экспертным путем безопасность цифровой экономики Краснодарского края (1-низкий уровень, 5 – высокий уровень)						
2.1. Региональные законодательные аспекты	119	2	0	0	0	1,02
2.2. Региональные технические аспекты	115	5	1	0	0	1,06
2.3. Региональные организационные аспекты	114	6	1	0	0	1,07
2.4. Навыки региона в формировании системы кибербезопасности	120	1	0	0	0	1,01
2.5. Сотрудничество региона и федерации в части кибербезопасности	121	0	0	0	0	1,00
2.6. Международное сотрудничество в части кибербезопасности	121	0	0	0	0	1,00
3. Оцените, пожалуйста, экспертным путем уровень развития отдельных функциональных областей цифровой экономики Краснодарского края (1 – низкий уровень, 5 – высокий уровень)						
3.1. Целостность (автономность) региональной цифровой экономики	117	4	0	0	0	1,03
3.2. Интегрированность местного и регионального уровней	115	6	0	0	0	1,05
3.3. Интегрированность регионального и национального уровней	65	34	19	3	0	1,67
3.4. Кадры и человеческий капитал	0	0	13	76	32	4,16
3.5. Доступность сети Интернет	0	0	5	62	54	4,40
3.6. Использование информационных возможностей Интернет	54	62	5	0	0	1,60
3.7. Использование коммуникационных возможностей Интернет	61	51	9	0	0	1,57
3.8. Использование возможностей Интернет в части организации совместной деятельности	116	4	1	0	0	1,05
3.9. Интеграция корпоративных возможностей и региональных цифровых технологий	101	17	3	0	0	1,19
3.10. Доступ к цифровым государственным услугам регионального уровня	67	49	5	0	0	1,49
3.11. Качество цифровых государственных услуг регионального уровня	62	54	5	0	0	1,53

Оценки респондентов в части цифровых возможностей представляемых ими организаций в экономике Краснодарского края были исключительно пессимистичными практически во всех оцениваемых областях, за исключением кадров и человеческого капитала (средний балл 4,16) и собственно доступа к сети Интернет на территории региона (средний балл 4,4). Остальные оценки (ни разу не превысившие средний балл 2,00) указывали на зачаточный уровень развития цифровой экономики региона и отсутствие реальных возможностей корпоративных субъектов по использованию ее ресурсов. Оценки респондентов в части наличия, состояния и функциональности региональной цифровой инфраструктуры представлены в табл. 4.

Таблица 4

Региональная цифровая инфраструктура: наличие, состояние, функциональность (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
1. Наличие региональной цифровой инфраструктуры		
1.1. Технологическая платформа	0	0,00
1.2. Региональный центр обработки данных	0	0,00
1.3. Региональный диспетчер информационных потоков	0	0,00
1.4. Региональные системы электронного документооборота	11	9,09
1.5. Региональный портал услуг и сервисов	8	6,61
2. Оценка функциональности региональной цифровой инфраструктуры		
2.1. Технологическая платформа	0	0,00
2.2. Региональный центр обработки данных	0	0,00
2.3. Региональный диспетчер информационных потоков	0	0,00
2.4. Региональные системы электронного документооборота	9	7,44
2.5. Региональный портал услуг и сервисов	6	4,96
3. Опыт использования региональной цифровой инфраструктуры		
3.1. Технологическая платформа	0	0,00
3.2. Региональный центр обработки данных	0	0,00
3.3. Региональный диспетчер информационных потоков	0	0,00
3.4. Региональные системы электронного документооборота	11	9,09
3.5. Региональный портал услуг и сервисов	8	6,61
4. Удовлетворенность уровнем функциональности региональной цифровой инфраструктуры		
4.1. Технологическая платформа	0	0,00
4.2. Региональный центр обработки данных	0	0,00
4.3. Региональный диспетчер информационных потоков	0	0,00
4.4. Региональные системы электронного документооборота	6	4,96
4.5. Региональный портал услуг и сервисов	5	4,13

Инфраструктурное обеспечение процессов цифровизации региональной экономики в Краснодарском крае по состоянию на 2019 г. практически отсутствует, основные элементы региональной информационной системы не сформированы, что повлияло на практически всеобщий пессимизм респондентов в части наличия и оценки функциональности региональной цифровой инфраструктуры, а также опыта и удовлетворенности уровнем функциональности региональной цифровой инфраструктуры. Характеристика наличия и функциональности внутрикорпоративного электронного документооборота представлена в табл. 5. Все опрошенные респонденты подтвердили наличие в представляемых ими организациях электронного документооборота, хотя только в 14,88% эта система являлась основной (в 73,55% случаев дополнительной), а корпоративные электронные подписи были присвоены только в 19,83% случаев.

Таблица 5

Наличие и эффективность внутрикорпоративного электронного документооборота (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
1. Существует ли в Вашей организации система электронного документооборота?		
1.1. да	121	100,00
1.2. нет	0	0,00
2. По отношению к бумажному документообороту она является		
2.1. основной	18	14,88
2.2. дополнительной	89	73,55
2.3. самостоятельного значения не имеет	14	11,57
3. Присвоены ли работникам Вашей организации корпоративные электронные подписи?		
3.1. да	24	19,83
3.2. нет	97	80,17
4. Существует ли в Вашей организации регулярный цифровой обмен информацией?		
4.1. да	34	28,10
4.2. нет	87	71,90
5. Есть ли в вашей организации корпоративный ЦОД?		
5.1. да	76	62,81
5.2. нет	45	37,19
6. Есть ли в Вашей организации корпоративный цифровой архив?		
6.1. да	31	25,62
6.2. нет	90	74,38

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
7. Внедрены ли в Вашей организации автоматизированные программы электронного документооборота?		
7.1. да	12	9,92
7.2. нет	109	90,08
8. Если внедрены, то какие:		
8.1. Системы продвинутого информационного хранения, накопления и обработки данных	12	9,92
8.2. Поточковые системы социально-экономической информации	0	0,00
8.3. Системы накопления знаний и поддержки сценарных прогнозов	2	1,65
8.4. Системы и сервисы совместной деятельности	9	7,44
9. Общая оценка эффективности внутрикорпоративного электронного документооборота:		
9.1. Высокая эффективность	30	24,79
9.2. Средняя эффективность	89	73,55
9.3. Низкая эффективность	2	1,65
10. Перспективы расширения сферы и масштабов электронного документооборота в Вашей организации в 2019-2020 гг.		
10.1. Расширение масштабов	115	95,04
10.2. Стабильный уровень	6	4,96
10.2. Снижение масштабов	0	0,00

28,1% опрошенных подчеркнули наличие в представляемых ими организациях регулярного цифрового обмена информацией, 62,81% отметили наличие корпоративного ЦОД, 25,62% – корпоративного цифрового архива, 9,92% подчеркнули факт внедрения автоматизированных программ электронного документооборота. В целом внутренним электронным документооборотом полностью довольны были 24,79% опрошенных, его эффективность как среднюю отметили 73,55% респондентов, при этом 95,04% подчеркнули необходимость и актуальность расширения сферы и масштабов электронного документооборота в представляемой организации в 2019-2020 гг. Опыт респондентов в части использования электронного документооборота во взаимодействии с корпоративными структурами экономики региона охарактеризован в табл. 6.

Таблица 6

Опыт использования электронного документооборота во взаимодействии с корпоративными структурами экономики региона (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
1. Тип корпоративного документооборота с контрагентами региональной экономики		
1.1. Централизованный	111	91,74
1.2. Децентрализованный	8	6,61
1.3. Смешанный	2	1,65
2. Экспертная оценка доли электронного документооборота с региональными контрагентами		
2.1. до 10%	87	71,90
2.2. 10,1-25%	24	19,83
2.3. 25,1-50%	8	6,61
2.4. 50,1% и более	2	1,65
3. Оценка динамики электронного документооборота с региональными контрагентами за 2018 г.		
3.1. Положительная	102	84,30
3.2. Стабильная	19	15,70
3.3. Понижительная	0	0,00
4. Наличие корпоративных почтовых ящиков сотрудников организации		
4.1. Да	95	78,51
4.2. Частично	26	21,49
4.3. Нет	0	0,00
5. Статус документооборота с корпоративных ящиков сотрудников организации		
5.1. Заверяется ЭЦП	14	11,57
5.2. Не заверяется ЭЦП	107	88,43
6. Опыт получения ЭЦП в 2018 г.		
6.1. Для руководителей предприятия	121	100,00
6.2. Для работников предприятия	14	11,57
7. Основные причины получения ЭЦП		
7.1. Работа в коммуникационных системах "банк-клиент"	121	100,00
7.2. Предоставление цифровой отчетности в ФНС	121	100,00
7.3. Участие в государственных закупках	117	96,69
7.4. Электронный документооборот с корпоративными контрагентами региональной экономики	54	44,63

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
7.5. Электронный документооборот со структурами муниципального и регионального управления	8	6,61
8. Общая оценка эффективности электронного документооборота с корпоративными контрагентами в экономике региона		
8.1. Высокая	34	28,10
8.2. Средняя	78	64,46
8.3. Низкая	9	7,44
9. Общая оценка эффективности электронного документооборота со структурами управления экономикой региона		
9.1. Высокая	0	0,00
9.2. Средняя	14	11,57
9.3. Низкая	107	88,43

91,74% опрошенных отметили централизованный тип документооборота как основу взаимодействия представляемой ими с корпоративными структурами экономики региона, при этом доля электронного документооборота не превышала 10% общего объема переписки более чем в 71,9% случаев (хотя в 84,3% случаев была зафиксирована положительная динамика указанного формата). 78,51% опрошенных подчеркнули наличие корпоративных почтовых ящиков сотрудников организации, хотя возможность заверения переписки ЭЦП существовала только у 11,57% респондентов.

К числу основных причин получения ЭЦП респонденты отнесли необходимость работы в коммуникационных системах «банк-клиент» и предоставление отчетности в ФНС (100% ответов), еще 44,6% отметили рост востребованности электронного документооборота с корпоративными контрагентами региональной экономики, и только 6,61% – со структурами муниципального и регионального управления. Общая оценка эффективности электронного документооборота с корпоративными контрагентами в экономике региона, высказанная респондентами, была средней, об этом заявили 64,46% опрошенных, о недостаточной эффективности электронного документооборота со структурами управления экономикой региона заявили 88,43% респондентов. Опыт респондентов в части использования электронного документооборота во взаимодействии с муниципальными и государственными структурами экономики региона охарактеризован в табл. 7.

Таблица 7

Опыт использования электронного документооборота во взаимодействии с муниципальными и государственными структурами экономики региона (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
1. Наличие электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти в 2018 г.		
1.1. Да	118	97,52
1.2. Нет	3	2,48
2. Доля электронного документооборота такого типа в общем объеме документооборота с муниципальными / региональными органами власти		
2.1. До 10%	114	94,21
2.2. 10,1-25%	4	3,31
2.3. 25,1-50%	0	0,00
2.4. 50,1% и более	0	0,00
3. Основные функциональные области электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти в 2018 г.		
3.1. Справки	14	11,57
3.2. Юридически значимые действия	0	0,00
3.3. Отчетность	6	4,96
3.4. Участие в государственных закупках муниципального и регионального уровня	108	89,26
3.5. Участие в муниципальных/региональных программах совместной деятельности	5	4,13
3.6. Участие в муниципальных / региональных программах поддержки	2	1,65
4. Экспертная оценка электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти		
4.1. Высокая	2	1,65
4.2. Средняя	43	35,54
4.3. Низкая	76	62,81

1	2	3
5. Перспективы увеличения электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти в 2019-2020 гг.		
5.1. Планируется увеличение	23	19,01
5.2. Планируется на текущем уровне	67	55,37
5.3. Планируется снижение	31	25,62

Практически все респонденты (97,52%) заявили о попытке организации электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти Краснодарского края в 2018 г., при этом реальные масштабы подобного взаимодействия в 94,21% не превысили 10% общей переписки. Основной функциональной областью электронного документооборота со структурами муниципальной и региональной власти в 2018 г. респонденты назвали участие в государственных закупках муниципального и регионального уровня (89,26% ответов), 62,81% были уверены в низкой эффективности подобного взаимодействия, 55,37% планировали сохранение подобного состояния дел в 2019-2020 гг.

Планы развития цифровой корпоративной культуры в организациях экономики Краснодарского края, представляемых респондентами, в 2019-2020 гг. представлены в табл. 8.

Таблица 8

Планы развития цифровой корпоративной культуры в организациях респондентов в 2019-2020 гг. (авторский результат)

Вопрос/ответ	Количество ответов	Процент ответов
1	2	3
На 2019-2020 гг. запланированы:		
1. Обновление корпоративной цифровой инфраструктуры	119	98,35
2. Получение ЭЦП сотрудниками организации	23	19,01
3. Создание корпоративного электронного архива	7	5,79
4. Создание отдела / службы кибербезопасности	5	4,13
5. Собственные ИКТ-разработки	2	1,65
6. Участие в отраслевых ИКТ-разработках	54	44,63
7. Внедрение систем электронного документооборота	34	28,10
8. Внедрение систем управления электронным документооборотом	11	9,09
9. Кадровый резерв специалистов ИКТ	56	46,28
10. Повышение квалификации специалистов организации в части ИКТ	99	81,82
11. Создание собственного подразделения разработки и продаж ИКТ	3	2,48
12. Участие в региональной программе развития цифровой экономики	4	3,31
13. Участие в муниципальных программах развития цифровой экономики	1	0,83
14. Рост масштабов использования облачных сервисов	105	86,78
15. Рост масштабов сотрудничества со специализированными организациями ИКТ региона	99	81,82

Респонденты весьма позитивно оценивали планы развития цифровой корпоративной культуры в представляемых ими организациях в ближайшей и среднесрочной перспективе, считая наиболее перспективными направлениями обновление корпоративной цифровой инфраструктуры (98,35% ответов), рост масштабов использования облачных сервисов (86,78%), повышение квалификации специалистов организации в части ИКТ (81,82% ответов), развитие корпоративного кадрового резерва специалистов ИКТ (46,28%). Отметим, что оптимизм в отношении перспектив развития цифровой экономики Краснодарского края практически отсутствовал: только 3,31% опрошенных планировали в 2019-2020 гг. участие в региональной программе развития цифровой экономики, 0,83% – в соответствующих муниципальных программах. Подводя итог сказанному, отметим существующий реальный дефицит усилий и финансирования развития цифровой экономики Краснодарского края со стороны структур муниципального и регионального управления, который выражен практически в полном отсутствии специализированной региональной цифровой инфраструктуры, ситуационных попытках организации электронного документооборота, концентрации цифровых взаимодействий преимущественно в пределах корпоративного сектора экономики региона. На наш взгляд, подобное состояние дел требует разработки и реализации долгосрочной региональной целевой программы цифрового экономического развития, в том числе с использованием новаций теоретического и методического характера, предлагаемых нами в авторском диссертационном исследовании. Отметим также прогрессивность и оптимизм корпоративного сектора экономики региона, давно оценившего преимущества цифровой организации взаимодействия региональных экономических процессов и активно внедряющего его конкретные формы в собственную операционную деятельность. Администрация Краснодарского края может и должна проявить роль инициатора процессов создания и развития региональной цифровой экономики, от которой напрямую зависит перспективное социально-экономическое развитие и региональная конкурентоспособность Краснодарского края.

Литература

1. Бондаренко В.А., Азизов В.В. Social media marketing: вопросы актуальности применения // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. № S17. С. 1-5.
2. Воронов А.А. Конкуренция и конкурентоспособность: количественные методы оценки. Монография / Краснодар, 2002.

3.Федько В.П., Бондаренко В.А. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития // В. П. Федько, В. А. Бондаренко. Ростов н/Д, 2004.

4.Индикаторы цифровой экономики:2018. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/ice2018>.

УДК 332

М.А. Кротова, Е.И. Ковалева

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

М.А. Кротова, Е.И. Ковалева

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

Ключевые слова: региональная экономика, экономика, регион, экономические методы, метод, региональные задачи, управление, факторы, устойчивость.

Keywords: regional economy, economy, region, economic methods, method, regional objectives, management, factors, sustainability.

Сегодня возросла роль территориальных аспектов развития экономики. Безработица, экологические проблемы, нерациональное использование природных ресурсов – все эти проблемы нуждаются в инновационных подходах к их решению. Основную область изучения региональной экономики представим на рис. 1.

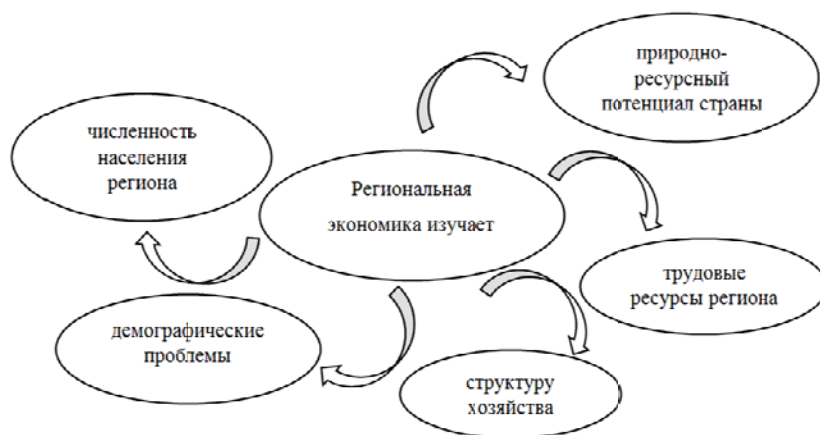


Рис. 1. Региональная экономика

Региональная экономика – это отдельная отрасль науки. В современной России появилась новая учебная дисциплина – «Региональная экономика и управление» (рис. 2).



Рис. 2. Региональная экономика и управление

Для более подробного описания методических подходов к исследованию региональной экономики как области научного знания на рис. 3 представим дисциплины, которые пересекаются с региональной экономикой.

Науки	Информация
Общая экономическая теория (политэкономика, микро- и макроэкономика)	Экономические законы и категории, методы хозяйствования
Экономическая география	Общие закономерности, пропорции и связи территориального разделения труда, размещение по стране ресурсного потенциала и отраслей хозяйства
Управление экономикой (общий и специальный менеджмент)	Научные основы управления производством, рыночный механизм, государственное регулирование рынка, принципы и методы разработки макро- и микроэкономических прогнозов, балансов, нормативов, целевых программ
Отраслевые экономики (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта и т.д.)	Направления научно-технического прогресса, сырьевая, энергетическая, производственная база, формы организации (обобществления) производства, факторы размещения, технико-экономические показатели и др.
Финансы	Принципы образования и распределения денежных средств в отраслевом и территориальном разрезе
Экономика труда	Направления и методы использования трудовых ресурсов
Экономическая статистика	Система и методы расчета статистических показателей
Экономическая кибернетика	Методы экономико-математического моделирования
Демография	Особенности воспроизводства населения по регионам

Рис. 3. Науки, пересекающиеся с региональной экономикой

Основной задачей региональной экономики остается нивелирование различий в уровне экономического развития различных территорий. В контексте упомянутого визуализируем региональные задачи (рис. 4) и общие факторы, влияющие на экономику региона (рис. 5).



Рис. 4. Общие региональные задачи



Рис. 5. Факторы, влияющие на устойчивость экономики региона

В региональной экономике применяются разнообразные методы исследований. Рассмотрим балансовый метод, основная задача которого состоит в формировании региональных балансов. Применяется он для формирования

балансов производств, а также для распределения ресурсов. Картографический метод служит источником получения информации о размещении производительных сил по регионам. Для исследования региональной экономики применяются карты, картосхемы, картограммы. Метод системного анализа ориентирован на поэтапность. Это метод познания, который позволяет изучить структуру отраслей хозяйства и их внутренние взаимосвязи. Метод экономико-математического моделирования ориентирован на применение современных электронных средств для развития региона. Данный метод позволяет при минимальных затратах обрабатывать разнообразные статистические материалы. Основная функция метода систематизации связана с разделением исследуемых явлений и определенных критериев на совокупности, относящиеся к определенной общности и имеющие отличительные признаки.

Указанные выше методы целесообразно использовать для исследования региональных экономических систем. Нам представляется, что наиболее убедительным примером, иллюстрирующим затронутый круг проблем, выступает Краснодарский край, в котором проживают и работают авторы статьи (рис. 6).

**ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ**

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
НАСЕЛЕНИЕ									
Численность населения (оценка на конец года), тыс. человек	5127,3	5230,0	5284,5	5330,2	5404,3	5453,3	5513,8	5570,9	5603,4
в том числе:									
мужчины	2377,7	2425,1	2451,0	2473,1	2508,2	2530,0	2557,0	2582,9	2597,5
женщины	2749,6	2804,9	2833,5	2857,1	2896,1	2923,3	2956,8	2988,0	3005,9
Из общей численности – население в трудоспособном возрасте, тыс. человек	3110,2	3121,9	3134,9	3129,0	3138,9	3120,4	3108,3	3105,6	3089,5
Число родившихся на 1000 человек населения	10,2	12,2	12,2	13,0	13,1	13,5	13,5	13,2	12,0
Число умерших на 1000 человек населения	15,6	13,5	13,5	13,2	12,8	12,9	13,0	12,9	12,5
Естественный прирост, убыль (-) на 1000 человек населения	-5,4	-1,3	-1,3	-0,2	0,3	0,6	0,5	0,3	-0,5
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет:									
все население	67,55	70,95	71,15	71,74	72,29	72,28	72,53	72,83	73,42
мужчины	61,59	65,63	66,03	66,64	67,16	67,20	67,55	67,85	68,58
женщины	73,91	76,22	76,16	76,70	77,27	77,23	77,35	77,64	78,04
ТРУД									
Среднегодовая численность занятых ¹⁾ , тыс. человек	2189,4	2274,2	2288,5	2328,3	2330,8	2322,4	2546,1	2553,2	2599,1
Численность работников, занятых в государственных органах и органах местного самоуправления, тыс. человек	41,3	47,9	46,6	45,6	45,2	71,2	68,6	68,7	67,8
Численность безработных, тыс. человек	178,6	173,1	153,2	146,8	160,0	148,8	162,5	159,5	157,8
Уровень безработицы, процентов	7,4	6,7	5,9	5,6	6,1	5,7	6,0	5,8	5,7
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в органы службы занятости населения (на конец года), тыс. человек	21,2	37,0	35,5	29,9	29,7	31,8	32,5	26,1	24,7
из них признаны безработными	20,4	25,7	25,5	20,4	18,0	18,3	20,2	16,9	15,2
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА									
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	5545	16892	18796	21686	25777	28788	31375	32798	33136
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	110,7	115,1	102,7	107,6	112,4	103,5	95,4	98,7	97,9
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	4848	13969	15862	18257	20295	23334	25238	27018	28381
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	6462	16330	18416	21409	24063	25777	26767	28734	30343
Средний размер назначенных пенсий ²⁾ , руб.	2378	7049	7659	8451	9232	9984	11081	11408	12267
Реальный размер назначенных пенсий ²⁾ , в процентах к предыдущему году	111,9	111,2	103,7	102,8	102,4	96,4	101,7	97,6	105,1
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации, тыс. человек	1372	1451	1469	1489	1515	1541	1571	1598	1625
Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, процентов	26,3	15,2	13,5	11,2	10,4	10,1	11,7	11,6	11,1
Потребление продуктов питания на душу населения в год, кг:									
мясо и мясные продукты, включая субпродукты II категории и жир-сырец	54	83 ³⁾
молоко и молочные продукты	205	224 ³⁾
хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	129	133	133	132	133	132	132	132	132

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) ⁴⁾ – всего, м ²	19,3	22,4	22,6	23,1	23,3	23,8	24,4	25,0	25,7
в городских поселениях	19,4	23,1	23,3	23,8	24,0	24,6	25,4	26,1	27,1
в сельской местности	19,2	21,5	21,9	22,2	22,6	22,9	23,3	23,6	24,0
Численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, тыс. человек	987,3	1212,5	1244,4	1267,7	1270,3	1270,6	1268,8	1157,3	1152,0
Среднемесячный размер социальной поддержки на одного пользователя, руб.	164	393	454	474	523	508	559	647	665
Число семей, получивших субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, тыс.	63,5	48,5	56,7	55,4	59,1	52,4	58,1	55,4	52,7
Среднемесячный размер субсидий на одну семью, руб.	300	799	903	943	1076	962	1139	1270	1325
Численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные организации ⁵⁾ :									
всего, человек	42567	87455	91695	96069	114159	141619	114367	130501	127274
на 1000 детей в возрасте 1-6 лет	145	261	267	271	307	366	284	313	295
Охват детей дошкольным образованием, в процентах от численности детей соответствующего возраста	51,5	57,2	59,0	60,1	61,9	63,4	67,1	65,3	63,8
Число организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования (на начало учебного года)	1433	1263	1252	1246	1238	1236	1226	1249	1245
Численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования, тыс. человек	543	501	506	513	523	551	576	611	639
Численность студентов, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования, тыс. человек									
в том числе по программам подготовки:									
квалифицированных рабочих, служащих	36,2	33,8	30,4	27,8	27,6	24,8	23,1	23,2	23,3
специалистов среднего звена	89,7	79,4	81,3	83,1	81,8	86,4	89,7	93,2	96,7
Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры – всего, тыс. человек	178,4	186,2	174,3	164,4	152,9	143,6	130,5	119,5	117,4
Численность врачей, человек:									
всего, тыс.	21,7	21,9	22,2	21,8	22,2	22,0	22,1	22,3	24,0
на 10 000 человек населения	42,3	41,9	41,9	40,9	41,2	40,3	40,0	40,1	42,8
Численность среднего медицинского персонала, человек:									
всего, тыс.	47,3	47,5	47,0	47,2	47,6	46,7	49,8	50,1	51,5
на 10 000 человек населения	92,2	90,8	89,0	88,5	88,1	85,6	90,4	90,0	91,9
Число больничных организаций	314	183	174	163	156	144	142	133	142
Число больничных коек:									
всего, тыс.	49,2	42,7	44,0	44,2	44,1	41,3	40,7	41,1	42,0
на 10 000 человек населения	96	82	83	83	82	76	74	74	75
Число амбулаторно-поликлинических организаций	605	320	314	349	335	314	320	336	387
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену:									
всего, тыс.	107,8	115,0	118,2	120,8	121,7	122,2	123,7	124,4	131,4
на 10 000 человек населения	210	220	224	227	225	224	224	223	235
Число зарегистрированных преступлений:									
всего, тыс.	63,5	65,8	66,4	66,0	64,1	69,0	75,0	71,5	67,7
на 100 000 человек населения	1239	1260	1262	1243	1195	1270	1369	1290	1211
ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ									
Валовой региональный продукт:									
всего, млн. руб.	372930	1028308	1244653	1459491	1662969	1784833	1933512	2015935	...
на душу населения, руб.	72794	196914	236751	274996	309838	328771	352601	363731	...
Индекс физического объема валового регионального продукта, в процентах к предыдущему году	106,1	106,2	107,6	103,7	103,9	100,7	98,4	100,1	...

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИНВЕСТИЦИИ									
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	113917	589623	711720	798476	955208	750236	586903	435095	484105
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году	104,3	141,5	111,5	102,3	113,6	78,9	73,6	71,7	106,1
Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, процентов	18,0	17,8	20,9	23,3	22,9	10,2	13,3	27,7	23,7
в том числе за счет федерального бюджета	10,2	11,7	14,8	19,4	19,1	7,0	10,3	23,9	20,4
ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ									
Наличие основных фондов ⁶⁾ (на конец года; по полной учетной стоимости), млн. руб.	1079840	2139060	2471453	2821779	3639608	4208926	4770758	5481558	5937791
Ввод в действие основных фондов, млн. руб.	145549	174329	303795	346664	789538	598096	462633	378496	317905
Степень износа основных фондов ⁷⁾ (на конец года), процентов	33,7	40,2	40,0	38,0	30,7	31,7	33,1	35,2	37,2
Удельный вес полностью изношенных основных фондов ⁸⁾ (на конец года; по полной учетной стоимости; в процентах от общего объема основных фондов)	10,6	12,0	10,8	11,0	8,0	7,8	8,4	8,7	9,3
ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ									
Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)	138270	130889	132681	135717	134477	141784	146267	144864	141322
Число малых предприятий ⁹⁾ (на конец года)		56539	54654	54886	59009	62814	81783	90252	81061
ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО									
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности, млн. руб.:									
добыча полезных ископаемых								42327	53142
обрабатывающие производства								813908	923476
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха								106586	110399
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений								24732	28504
Индекс промышленного производства ⁹⁾ , в процентах к предыдущему году	109,2	104,2	107,1	108,3	102,5	105,3	102,9	103,7	104,4
Индекс производства по видам деятельности, в процентах к предыдущему году:									
добыча полезных ископаемых							89,8	90,0	106,3
обрабатывающие производства							103,2	103,9	104,5
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха							97,9	103,6	98,0
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений							108,3	109,2	106,0
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО									
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	97106	370983 ³⁾	364531 ³⁾
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, в процентах к предыдущему году	102,5	105,2 ³⁾	101,7 ³⁾

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Посевная площадь всех сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, тыс. га	3531,7	3615,1	3596,1	3570,3	3622,9	3619,5	3636,3	3648,8	3658,2
Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, в процентах от всей посевной площади:									
зерновые и зернобобовые культуры	55,0	59,6	60,4	60,5	65,8	66,4	67,2	67,7	67,1
технические культуры	24,6	24,1	23,3	24,5	21,6	22,3	21,9	21,7	22,8
картофель и овощебахчевые культуры	3,2	3,4	3,3	3,2	2,8	2,7	2,7	2,5	2,4
кормовые культуры	17,1	12,9	12,9	11,7	9,8	8,6	8,2	8,1	7,7
Поголовье скота в хозяйствах всех категорий (на конец года), тыс. голов:									
крупный рогатый скот	682,5	649,1	633,5	592,4	563,2	542,9	539,3	546,4	543,3
в том числе коровы	269,5	258,8	255,0	241,0	225,3	218,2	216,5	215,1	213,4
свины	1299,1	1000,9	834,8	310,7	289,2	333,8	433,6	367,1	410,1
овцы и козы	100,0	151,5	153,9	156,1	180,0	197,1	207,9	227,0	224,4
Производство в хозяйствах всех категорий, тыс. т:									
зерно (в весе после доработки)	8257,9	9937,2	11440,7	8821,6	12016,3	12845,7	13682,3	13945,8	14080,8
сахарная свекла	4062,3	7094,5	9282,0	8177,5	6715,6	6747,0	7172,5	9984,5	9956,9
семена подсолнечника (в весе после доработки) ¹⁰⁾	1169,2	975,7	1015,3	1056,9	1119,2	1055,4	1014,4	1069,5	1075,1
бобы соевые (в весе после доработки) ¹⁰⁾	203,0	201,3	230,6	288,9	298,2	268,1	254,9	317,5	339,7
картофель	505,8	435,7	458,3	435,0	388,4	393,0	377,1	358,0	364,2
овощи	436,5	609,5	684,1	659,1	610,3	641,6	730,5	732,7	754,1
скот и птица на убой (в убойном весе)	297,0	394,0	428,6	411,8	336,3	339,7	361,8	364,3	373,1
молоко	1303,6	1396,7	1376,6	1389,2	1319,4	1302,1	1327,6	1357,0	1380,9
яйца, млн. шт.	1523,8	1802,0	1681,2	1679,1	1484,6	1399,3	1543,2	1722,4	1785,9
СТРОИТЕЛЬСТВО									
Число действующих строительных организаций	3479	3884	4216	4143	4261	4634	5740	5938	5461
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	57818,6	299575,2	399396,9	442396,7	480663,6	316186,5	275549,8	252093,4	273919,5
Индекс физического объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в процентах к предыдущему году	100,9	131,6	121,4	99,3	104,9	69,6	82,8	91,4	100,8
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ² общей площади жилых помещений	1940	3606	3692	4371	3949	4759	4644	4502	4728
Удельный вес жилых домов, построенных населением за счет собственных и привлеченных средств, в общем вводе жилья, процентов	69,7	55,2	51,4	43,8	55,8	50,3	43,7	40,3	38,3
Ввод в действие мощностей:									
дошкольных образовательных организаций, мест	-	80	695	1460	2724	3391	6142	1507	1030
общеобразовательных организаций, ученических мест	745	1628	1500	-	875	-	564	1000	1400
больничных организаций, коек	-	185	458	44	340	-	48	-	-
амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену	980	250	880	85	568	306	316	85	517
ТОРГОВЛЯ И УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ									
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах):									
всего, млн. руб.	214121	646284	731408	816298	916570	1068889	1160566	1247914	1306894
на душу населения, руб.	41795	123759	139124	153806	170772	196892	211644	225159	233909
Индекс физического объема оборота розничной торговли, в процентах к предыдущему году	115,7	110,2	104,2	106,1	105,7	107,1	93,0	100,2	101,1
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	9704	35480	41927	48217	51699	61096	65622	70283	73148
Индекс физического объема оборота общественного питания, в процентах к предыдущему году	117,1	104,6	105,5	108,7	103,6	110,8	100,3	100,9	102,0
Объем платных услуг населению (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	74197	186095	214282	241536	315014	360832	408126	446299	479806
Индекс физического объема платных услуг населению, в процентах к предыдущему году	110,8	107,0	106,7	107,7	102,5	106,9	106,5	102,7	100,9

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ТРАНСПОРТ									
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования (на конец года), км	2088	2088	2088	2088	2136	2136	2140	2140	2140
Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года) ¹⁾ , км	10239	21130	22313	31641	32291	33035	33751	34288	34967
Грузооборот автомобильного транспорта, млн. т-км	5697	7535	7411	7872	7524	7013	6541	7547	7421
Пассажирооборот автобусного транспорта общего пользования, млн. пассажиро-километров	3076	3537	4260	4524	4329	4208	4332	4316	4232
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ									
Удельный вес домашних хозяйств, имевших широкополосный доступ к сети Интернет, в общем числе домашних хозяйств, процентов						57,9	67,4	71,7	68,1
Удельный вес населения, использовавшего сеть Интернет, в общей численности населения, процентов						66,8	68,7	75,1	80,9
Удельный вес организаций, использовавших широкополосный доступ к сети Интернет, в общем числе обследованных организаций, процентов		58,8	67,3	80,0	81,3	80,7	77,0	79,8	85,1
Число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 человек населения (на конец года), шт.	1878,2	1859,1	2021,9	2017,7	2033,1	2181,6	2443,5	2421,2	2490,3
Число активных абонентов широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения (на конец года):									
фиксированного			8,9	11,4	13,2	14,9	17,1	16,2	18,9
мобильного			60,2	73,2	77,8	82,9	87,0	92,3	99,6
ФИНАНСЫ									
Доходы консолидированного бюджета субъекта, млн. руб.	61558	168647	216447	244931	219373	232883	236841	263308	296894
из них доходы муниципальных образований	33151	81704	94779	116921	119541	118045	116626	122956	136771
Расходы консолидированного бюджета субъекта, млн. руб.	60033	182546	226523	278608	269987	259759	253977	260866	279425
из них расходы муниципальных образований	32665	84784	96507	118251	123986	124275	121450	122658	138041
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, млн. руб.	69621	141472	164221	197856	206216	218255	257667	293176	338192
Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации, млн. руб.	10268	15499	15646	23328	29646	37122	32224	31572	32235
ЦЕНЫ									
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	112,3	108,5	106,6	106,7	107,2	112,2	112,7	106,0	102,2
Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года): руб.	4545,4	8757,4	8854,4	9382,3	10305,9	12346,3	14034,4	14905,3	15330,5
в процентах к среднероссийской стоимости	97	101	97	95	96	103	105	105	104

¹⁾ Начиная с 2015 г. данные рассчитаны в соответствии с актуализированной методикой расчета баланса трудовых ресурсов и оценки затрат труда.

²⁾ Данные за 2016-2017 гг. приведены не включая единовременную денежную выплату в размере 5 тысяч рублей, назначенную в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016 г. № 385-ФЗ. Средний размер назначенных пенсий, включая единовременную денежную выплату, составил по состоянию на 1 января 2017 г. – 16408 рублей, реальный размер назначенных пенсий по состоянию на 1 января 2017 г. – 140,4%, по состоянию на 1 января 2018 г. – 73,1%.

³⁾ Первая оценка данных с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. Окончательные данные, пересчитанные с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, будут опубликованы в официальных изданиях Росстата 2019 года.

⁴⁾ В связи с отсутствием нормативно-правового акта, устанавливающего порядок государственного учета жилищного фонда в Российской Федерации, в том числе его государственного технического учета (включая техническую инвентаризацию), официальная статистическая информация за 2013-2017 гг. сформирована не по полному кругу единиц учета.

⁵⁾ Начиная с 2015 г. по данным Минпросвещения России. Данные выгружены из федерального сегмента электронной очереди по состоянию на 31 декабря 2017 г.

⁶⁾ С учетом переоценки (см. методологические пояснения к разделу).

⁷⁾ По коммерческим организациям (без субъектов малого предпринимательства).

⁸⁾ Данные за 2010 и 2015 гг. приведены по итогам сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

⁹⁾ С 2015 г. данные приведены по агрегированному индексу производства по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха», «Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» (ОКВЭД2), до 2015 г. – по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (ОКВЭД).

¹⁰⁾ 2005 г. – в первоначально оприходованном весе.

¹¹⁾ С 2012 г. – включая протяженность улиц.

Рис. 6. Социально-экономическая характеристика Краснодарского края

Если судить по рис. 6, с ростом экономики на Кубани появились новые рабочие места, а также улучшился уровень жизни населения. За период с 2010 г. по 2017 г. реальные доходы выросли на 53,9%. За время кризисного периода не было допущено снижения ВРП (в 2009 г. на 1,8% по отношению к 2008 г., в 2015 г. на 4% по сравнению с 2014г.). С каждым годом вклад Краснодарского края в ВВП России растет. С 2012 г. Краснодарский край занимает первое место по объему промышленного производства в Южном Федеральном округе. Ситуация на рынке труда в крае развивалась неоднозначно начиная с 2005 г. и по 2017 г. Благодаря успешно реализуемой социально-экономической политике в посткризисный период ситуация на рынке труда стала улучшаться. С 2012 г. уровень безработицы не превышал 0,8%, с 2013 г. и по 2015 г. он составил – 0,7%, а в 2016 г. – 0,6% от численности экономически активного населения региона. Инвестиции в экономику Краснодарского края за первые девять месяцев 2017 г. увеличились на 5,3%. Долговая нагрузка региона также уменьшается. Сейчас ее уровень составляет 80%, хотя два года назад доходы областной казны были практически равны объему государственного долга.

Важным фактором поддержания положительной динамики макроэкономических показателей считается диверсифицированная экономика региона. Данной ситуации способствовали проведенные в 2014 г. XXII Зимние олимпийские игры в Сочи, этап чемпионата мира по кольцевым автогонкам Формула 1 Гран-при России, а также строительством транспортного перехода через Керченский пролив. Проведение в Краснодарском крае профилактических и лечебно-диагностических мероприятий положительно сказывается на развитии демографической ситуации. Положи-

тельная динамика роста численности населения, а также среднедушевой доход населения свидетельствуют об устойчивости социально-экономического развития региона. Итак, Краснодарский край – это регион с конкурентоспособной экономикой, которая способствует не только конкурентному преимуществу края, но и конкурированию отраслей, таких как санаторно-курортный и туристический комплексы. В России данным комплексам не существует аналогов, но для большей привлекательности нужно их инвестировать и развивать.

Таким образом, развитие методологических основ экономического развития региона остается основным условием его хозяйственной устойчивости. Анализ региональных экономических систем нуждается в инновационных изменениях методических подходов и инструментария, которые позволили бы оценить реализацию функций их подсистем, а также получить информацию об основных проблемах и необходимых направлениях для развития региона.

Литература

1. Межов И.С. Региональная экономика: поиск эффективных методов управления // Экономика. Менеджмент. Сервис. Туризм. Культура (ЭМСТК-2017): материалы XIX Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова». 2017. С. 108-115.
2. Буров М. П. Система регулирования экономического взаимодействия регионов. М.: Дашков и К, 2008. 320 с.
3. Кетова Н.П. Региональная экономика. Ростов н/Д, 1998. 174 с.
4. Дружинин А.Г. Региональная экономика и экономическая география: особенности, проблемы и приоритеты развития // Изв. вузов Сев.-Кавк. регион. Обществ.науки. 2000. № 4. С. 29-35.
5. Региональная экономика и пространственное развитие. Т.1.: Учебник для бакалавриата и магистратуры / Под общ. ред. Л.Э. Лимонова. М.: Изд-во Юрайт. 2014. С. 81-110.

УДК 658.8

И.М. Кузнецова, Н.В. Лактионова, А.А. Черник, А.Ю. Штезель
**ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ И СФЕРЕ УСЛУГ:
ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

I.M. Kuznetchova, N.V. Laktionova, A.A. Chernik, A.U. Schtezel
**INNOVATIVE INCENTIVES IN TRADE AND SERVICES:
ORGANIZATION, MANAGEMENT, CONTROL, EFFICIENCY**

Ключевые слова: розничная торговля, маркетинг торговли, маркетинговые воздействия, учет воздействий, анализ воздействий, контроль эффективности, сфера услуг, методы стимулирования.

Keywords: retail trade, trade marketing, marketing effects, impact accounting, impact analysis, performance monitoring, services, incentive methods.

Наиболее интересным объектом исследования при осуществлении процесса стимулирования сбыта является маркетинговая среда, которая может быть внутренней и внешней [2]. Маркетинговая среда – это, по сути, объединение активных субъектов и событий, развивающих свою деятельность вне фирмы, но имеющих воздействие на возможности её благоприятной совместной работой с клиентами. Иначе говоря, маркетинговая среда является отражением факторов и событий, которые воздействуют на возможности производства устанавливать и поддерживать желаемые связи с покупателями. А вот факторы и события не в полном составе и не при любых обстоятельствах подчинены непосредственно управлению со стороны компании. При осуществлении стимулирования сбыта все службы и отделы компании должны придерживаться единой стратегии, иметь заинтересованность в реализации общих задач маркетинга и только благодаря комплексному подходу компания в целом может рассчитывать на успех в вопросе стимулирования продаж. А руководство фирмы не должно уделять время и возможности лишь текущим проблемам, оставляя без внимания стратегические задачи.

Суть маркетингового управления фирмой состоит в адаптации фирмы к переменам во внешних условиях, учитывая наличие внутренних возможностей, необходимых и достаточных для системы продвижения продукции за счет стимулирования сбыта [1]. Характеристика и определение маркетинговых возможностей для осуществления стимулирующих мероприятий – это важнейшая часть внутренней среды маркетинга. Они находятся в прямой зависимости от состояния специальной маркетинговой службы предприятия, а также опыта и квалификации рабочего персонала. Внутренняя маркетинговая среда – это само предприятие с его основными внутренними резервами. Главной ее чертой является подконтрольность фирме, то есть ее руководству. Сюда входят основные фонды, материальные, кадровые и технологические ресурсы, производственный потенциал, система организации и управления, потенциал сбыта, опыт, имидж и т.д. Компания имеет полный контроль над этими элементами, поэтому анализ внутренней среды дает возможность определить эффективную управленческую стратегию [3]. Внешняя среда – это все факторы, воздействующие на компанию, но не подконтрольные ей. Это те субъекты и силы, к которым нужно приспосабливаться, чтобы иметь успех. Различают также микросреду и макросреду по характеру воздействия на фирму. Микросреда – это непосредственные субъекты сотрудничества или конкурирования. К ней относятся такие элементы: конкурентная среда; потребители; поставщики; посредники маркетинга (СМИ, консалтинг и т.д.); общественность, с которой фирма контактирует. Компания может влиять на субъекты микросреды, но они ей не подконтрольны.

Макросреда – это более глобальное явление, а именно такие силы, как экономическая и политическая обстановка в стране, демографическая ситуация, социально-культурная составляющая, международные события и т.д.

Знание факторов внешней среды, которые воздействуют на фирму и ее политику продвижения, дает понимание возможностей среды, то есть его потенциала и слабых сторон. Факторы маркетинговой среды, которые отно-

сятся к внутреннему потенциалу фирмы: выбор целевой потребительской аудитории; выбор ценовой политики; активность рекламной стратегии и стимулирования продаж; систематичность и качество анализа рынка, конкурентов и т.д.; имиджевая стратегия и т.д. Факторы внешней микросреды (прямое влияние): поведение покупателей; деятельность конкурентов; работа поставщиков и посредников; эффективность маркетинговых посредников и т.д. Факторы внешней макросреды (опосредованное влияние): рождаемость, смертность и количество населения (демография); денежное благополучие или платежеспособность населения (экономика); природные условия; законодательная база; внешнеэкономическая ситуация (например, запрет на ввоз определенных товаров); технологические и т.д. PEST анализ – выявление политических, экономических, социальных и технологических факторов влияющих на деятельность компании, направленную на стимулирование сбыта. Включает в себя: 1. Исследование покупателей: 1.1 Портрет покупателя (Социально-демографические данные): возрастная структура; уровень образования; уровень дохода; семейное положение; занятость; род занятий; мотивы принятия решения о покупке; структура расходов – перечень потребляемых товаров и услуг их стоимостное выражение и частота приобретения. 1.2 Потребительские предпочтения – желаемые характеристики товаров или услуг: мотивы спроса на продукт – перечень потребностей, которые потребитель собирается удовлетворять данным продуктом; потребительские свойства – перечень характеристик продукта, которые могут удовлетворить те или иные потребности покупателя; качественные характеристики продукта – параметры продукта, определяющие в какой степени будет удовлетворена потребность покупателя; упаковка – удобная транспортировка, внешний вид, оптимальное количество товара в упаковке; обслуживание гарантийный, послегарантийный ремонт; техническая поддержка; безопасность; социальная ответственность – уверенность покупателя, что он своими действиями не принесет вред окружающим (загрязнение окружающей среды упаковками от продукта, переработка отходов, уверенность, что деньги, отданные за товар, будут расходоваться во благо общества). 2. Исследование конкурентов: 2.1. Потребительские характеристики – анализ продукции с позиции покупателей: мотивы спроса на продукт – почему покупается продукция конкурентов; потребительские свойства – перечень характеристик продукта, которые могут удовлетворить те или иные потребности покупателя; качественные характеристики продукта – параметры продукта, определяющие в какой степени будет удовлетворена потребность покупателя; обслуживание гарантийный, послегарантийный ремонт; упаковка – удобная транспортировка, внешний вид, оптимальное количество товара в упаковке; техническая поддержка; безопасность; социальная ответственность. 2.2. Производственные возможности – анализ конкурента с позиции производителя: особенности производства (обновление, модернизация, выпуск новых продуктов); новые сферы использования продукта; динамика продаж; технологические особенности; планы развития; себестоимость продукции; сеть реализации.

3. Исследование собственного продукта: особенности производства (обновление, модернизация, выпуск новых продуктов); потребительские свойства – перечень характеристик продукта, которые могут удовлетворить те или иные потребности покупателя; качественные характеристики продукта – параметры продукта, определяющие в какой степени будет удовлетворена потребность покупателя; безопасность – выполнение обязательных требований к продукту, выполнение международных требований и стандартов безопасности, собственные заработки и защита подделок; новые сферы использования продукта; упаковка – возможные варианты упаковки; динамика продаж. 4. Исследование рыночной ситуации (общеекономическое положение, законодательство, политика). 4.1. История политических, социально-экономических и законодательных преобразований: анализ прошлых законодательных барьеров в отрасли и ее административное регулирование; динамика социально-экономического развития до существующего момента; история развития отрасли; технологические нововведения. 4.2. Существующее положение дел: законодательное регулирование деятельности; социально-экономические показатели; оценка рыночного потенциала; общеэкономическая ситуация; технологические и производственные возможности отрасли. 4.3. Прогнозируемая ситуация: вероятность введения (отмены) законодательных барьеров регулирующих деятельность отрасли; перспективы социально-экономического роста, изменения структуры потребителей; политическая стабильность; перспективные научные разработки; 4.4. Планирование и прогнозы: расчет краткосрочных планов на основе анализа динамики рынка; прогнозирование среднесрочной ситуации и составление перспективных планов развития исходя из планируемого развития рыночной ситуации; консультирование по стратегическим планам развития [4].

Итак, среду осуществления стимулирующих мероприятий можно охарактеризовать как систему взаимосвязанных факторов, которые оказывают влияние на потенциал организации устанавливать взаимовыгодные отношения с целевой аудиторией и поддерживать эти связи с потребителями за счет использования инструментов комплекса маркетинговых коммуникаций. На различных тренингах и семинарах периодически возникает вопрос о том, какие методы стимулирования продаж универсальны. К сожалению, универсальных способов нет. Цель любого из видов стимулирования сбыта – активизировать процесс продаж. Процесс управления сбытом продукции требует особенно комплексного подхода. Поэтому многие предприятия начинали строить систему сбыта продукции с самых простых элементов, а сложные оставляя на будущее. Так, хорошо развиты такие элементы как организация, и управление работы отдела сбыта и рекламная деятельность. Эффективное управление и реализация готовой продукции является необходимым условием работы предприятия, так как сбыт продукции является завершающим этапом всего процесса производства, то есть доведение продукта до конечного потребителя. Вопросы классификации и особенностей применения дискретных методов стимулирования сбыта достаточно глубоко освещены в трудах современных российских исследователей В.В. Зунде, И.Ю. Окольниковой, А.М. Пономаревой, А.В. Ульяновского.

В статьях на данную тему, можно встретить описание немалого количества различных средств и методов: дегустации; лотереи для покупателей – отложенные и мгновенные; сэмплинги; творческие конкурсы для покупателей (в частности, для детской аудитории, охотно принимающей в них участие при поддержке родителей); распространение образцов продукции; скидки и прочие акции, связанные с частичным возвращением покупателю потраченных денежных средств; подарки покупателям.

Помимо этого, в программы стимулирования включаются также мероприятия, целью которых является демонстрация индивидуального внимания компании к конкретному покупателю (с помощью SMS, телефона, e-mail), в

частности: поздравления с праздниками; заблаговременное информирование покупателей о планируемых выгодных для него акциях, программах пост-взаимодействия; анонсирование своих новых услуг, если они входят в круг интересов данного покупателя. Нельзя забывать о посредниках – связующем звене между производителями и покупателями товара. Здесь стимулирование сбыта ставит перед собой уже иные задачи. В первую очередь, необходимо повысить заинтересованность посредника в сбыте продукции. Кроме того, товару нужно придать узнаваемость и т. д. Если же речь идет о стимулировании сбыта в отношении продавца, в данном случае учитывается, насколько эффективно и успешно он реализует продукцию. При этом компания всегда заинтересована в поощрении продавца и развитии у него соответствующих качеств. После принятия решения о необходимости действий по мотивации покупателей формируется план, на основе которого осуществляют стимулирование сбыта. В этом плане отражают: цели стимулирования сбыта; бюджет; методику стимулирования; анализ полученного результата [7].

Стимулирование сбыта торговой точки или trade promotion – это набор маркетинговых средств побудительного действия, применяемых с целью ускорения либо увеличения продаж товаров или услуг. Основной отличительной чертой трейд промоушена является то, что реклама направлена главным образом на формирование у потребителя желание купить то, что ему предлагается, в то время как стимулирование сбыта торговой точки направлено на обеспечение непосредственно возможности совершения такой покупки. В зависимости от преследуемой цели, Трейд Промоушн может выполняться несколькими различными путями. Тайный покупатель занимается оценкой работы какой-либо компании, со стороны рядового потребителя и помогает выявить недостатки сервиса. Результатом активности тайного покупателя – подробная объективная достоверная информация об уровне сервиса, предоставляемой в компании заказчика. Такая информация, полученная в ходе проведения проверки, предоставляется в формате отчетов, в которых присутствуют таблицы, диаграммы и точное подробное описание в деталях сложившейся ситуации. Данная услуга помогает устранить недочеты в работе и сервисе компании и принять необходимые решения. Мерчендайзинг – вид промо-акции, который используют исключительно с целью продвижения продуктов и брендов в торговых точках. Как в большом гипермаркете, так и в небольшом магазинчике правильно расставленный товар сыграет абсолютно одну и ту же роль: увеличит продажи и, следовательно, выручку. Основной задачей мерчендайзинга является подача продукции торговой точки потребителям наилучшим образом. Также немаловажными задачами является использование с максимальной эффективностью торгового зала и стеллажей, а также выделение определенного товара среди аналогичного ему.

Оформление мест продаж – носитель, который стимулирует людей сделать решающий шаг к покупке товара. Представляя собой мелкую рекламу на месте продаж, его оформление должно обладать абсолютным качеством. Ведь потребители ассоциируют свои ощущения от рекламы непосредственно с товаром. Стимулирование торгового персонала (конкурсы, бонусные системы, мотивационные программы) – один из двигателей, который заставляет работать, и просто жизненно необходимая часть ведения любого бизнеса. Организация конкурсов между торговыми точками является достаточно эффективным инструментом для стимулирования увеличения объемов продаж. Достигается это, благодаря решению таких задач, как увеличение доли на полке, выкладка товара в соответствии со стандартами и законами мерчендайзинга, размещение рекламных материалов, увеличение заинтересованности персонала в активных продажах продукции какой-то определенной марки. Кроме того, подобные конкурсы позволяют проанализировать уровень качества работ, выполняемых участвующими в них точками продаж, а также выявить наименее/наиболее активных участников и определить потенциал развития в рамках данной существующей сети. В результате проведения таких конкурсов между торговыми точками в кратчайшие сроки будет виден результат: значительное повышение качества работ всех участников продаж [5]. Стимулирование сбыта также осуществляется с помощью информационных средств. В данном случае посыл получают участники каналов сбыта или конечные потребители. Стимулирование сбыта через информационные средства – это отправка сообщений по почте, размещение информации в печатных СМИ, на ТВ, ведение персональных продаж и организация стимулирования сбыта посредством проведения групповых встреч. Различают короткое и длительное стимулирование сбыта. При частом или длительном стимулировании аудитория воспринимает его как элемент покупки. К основным ценовым инструментам стимулирования сбыта можно отнести: Предоставление скидок. Возврат части денег. Как только покупатель оплачивает товар, небольшая часть суммы снова возвращается ему и является некой компенсацией понесенных затрат. Кстати, такую методику часто практикую крупные торговые сети бытовой техники и электроники, косметические и парфюмерные магазины и так далее. Предоставление подарочных и дисконтных пластиковых карт. Также практические повсеместно распространенная методика. Ее применяют не только торговые сети и магазины, а также салоны красоты, фитнес-центры, даже некоторые службы такси. Если карта дисконтная, то покупатель будет постоянно получать скидку в конкретном магазине или парикмахерской. Если же подарочная, то он сможет использовать ее при оплате следующей покупки, а может и подарить кому-то еще. Выдача купонов. К примеру, покупатель приобретает стиральный порошок, ему выдают купон, используя который он может дешевле приобрести иной товар. Но наряду с положительным, присутствует и отрицательный эффект от применения перечисленных методов. Мы не будем обходить его стороной, а проанализируем.

Самые распространенные ошибки, допускаемые продавцами, это: слишком частое проведение акций; слишком большие скидки; снижение цен в убыток себе. Чтобы понять, насколько целесообразны мероприятия по снижению цен, нужно проанализировать несколько важных моментов: процент скидки. Он должен быть таким, чтобы покупатель это почувствовал. Если на телефоны стоимостью 70 000 р. вы установите скидку в 0,5%, вряд ли покупатели выстроятся к вам в очередь; в какой период снизить цену. Если хотите продать сезонный товар, или который свое место на прилавке занимает давно, устанавливайте скидки в такой момент, когда покупателей совсем мало; какой результат получите. Глобальное снижение цен может вызвать недоверие покупателей, а значит и отток прибыли; повышение % скидки на товар с большой наценкой. Если вы изначально для безопасности делали большую надбавку, то можете снижать цену на значительный процент. Останетесь в плюсе. Выделяют также неценовые виды стимулирования сбыта продукции. Если вы привлекаете внимание покупателей к своему товару, не прибегая к мани-

пуляциям с ценами, значит, методы, применяемые вами – неценовые. В использовании таких методов обязательно задействован психологический фактор. Покупатель получает от продавца приятный подарок, а значит, в следующий раз он с большой вероятностью придет за покупками именно к этому продавцу. В перечень этих методов входят: дегустации различной продукции; выдача различных подарков и сувениров, дополняющих товаров; проведение конкурсов и лотерей; выдача зачетных талонов; выдача бесплатных пробных образцов. Дегустации продукции. Подобные мероприятия часто организуются и проводятся в супермаркетах. Например, в сети гипермаркетов «Лента» буквально несколько месяцев назад проводилась дегустация сыров марки «Сыробогатов». Все желающие могли попробовать продукцию и выбрать что-то для себя. Выдача подарков и сувениров, дополняющих товаров. Здесь все просто: к приобретаемому мобильному телефону в подарок вручаются наушники. При этом важно, чтобы подарок имел отношение и к товару, и к бренду. Иначе он не будет напоминать о торговой марке. Проведение конкурсов и лотерей. Известная марка алкогольных напитков провела следующую лотерею: за покупку определенного количества напитков данной марки вручался серебряный слиток, а в качестве утешительного приза полагалась сумма в 200 р. на счет мобильного телефона. То есть, если слиток вы не выиграете, то деньги на счет мобильного получите точно. При проведении таких мероприятий тоже нужно учитывать некоторые важные нюансы: покупатель должен видеть, что приз реальный, установленные правила конкурса должны быть предельно простыми и не противоречащими друг другу. Выдача зачетных талонов. Зачетные талоны – переходное звено между ценовыми и неценовыми методами. Эти талоны позволяют обменивать их на определенные товары. Это практикует крупная сеть гипермаркетов, например: в прошлом году некоторое количество талонов можно было обменять на дорогую посуду известной марки. Выдача бесплатных пробных образцов. Этот метод помогает стимулировать потенциального покупателя. Образцы распространяются разными способами: вкладываются в упаковку с другими товарами; высылаются по почте; в различных журналах прикрепляются к страницам и так далее. Эту методику используют продавцы хозяйственных товаров, предлагая покупателям такую упаковку, в которую товар можно поместить после того, как он уже закончится. Пример. Чистящее средство для мытья зеркал реализуют в разных видах флаконов. Флакон с пульверизатором стоит дороже, в то время как средство в обычном флаконе дешевле.

Так же можно привести несколько рекомендаций по сбыту продукции в короткие сроки: на ценнике указывают цену без скидки, но стикер с указанием ее процента прикрепляют; указывают в ценник две стоимости: старую и новую. Клиент наглядно видит выгоду, а вы побуждаете его купить товар; устанавливают скидки на третью и следующие позиции по чеку: это увеличит стоимость среднего чека; формируют товары в наборы: отличный способ продать неликвид; утанавливают скидки на товары в конкретное время суток: допустим, утром и днем; предлагают дополнительные услуги, стимулирующие покупателей: длительную гарантию на товар, бесплатное обслуживание, доставку на дом бесплатно и так далее. Использование этих вариантов помогает продавцу избавиться от целого комплекса проблем с реализацией товаров.

Стимулирование сбыта в некоторых формах является сезонным, и выбор момента здесь становится решающим и определяющим фактором. Такие виды стимулирования могут быть связаны с началом сезонных событий (начало учебного года, изменения в моделях и стиле). Кроме того, компания должна установить, насколько целесообразно и эффективно совместное стимулирование сбыта. В рамках сотрудничества каждый участник организации товародвижения берет на себя часть затрат на эти цели, не забывая также и о своей выгоде. В сфере розничной торговли торговые предприятия зачастую стимулируют сбыт через торговые центры. Например, они могут разделить между собой затраты на содержание детского зооуголка на территории регионального торгового центра [7]. Ни красочная упаковка, ни огромный рекламный плакат, ни публикация в топовом издании – не принесет стопроцентного результата без торгового персонала. Персонал компании реализует стратегию мерчандайзинга, отвечает за качество обслуживания, выполняет завершение сделки. У сотрудника должна быть конкретная заинтересованность идти на встречу клиенту. Сотрудники торговых точек должны заранее знать, какие формы стимулирования сбыта будут использованы, и как их нужно реализовать. Если планируется особое мероприятие, например, визит знаменитого человека, к нему обязательно нужно привлекать внимание общественности. Цель любой программы лояльности – это, в первую очередь, повышение уровня продаж. Но чтобы достичь увеличения объемов, можно провести и активную рекламную кампанию с временной акцией по стимулированию сбыта. На первый взгляд, разработка целостной программы бессмысленна – это требует временных затрат, усилий и финансовых вложений. Сверхбыстрого результата от программы лояльности вы не получите. Это вклад в будущее. Для достижения должного эффекта нужно, чтобы программа стимулирования сбыта была максимально доступна и понятна для простого потребителя. Нужно четко донести до людей, какие выгоды в виде скидок, бонусов и прочего они получат от участия, и как потом они смогут воспользоваться своими призами. Благодаря качественно проработанной программе лояльности вы можете сократить бюджет на привлечение новых клиентов, участить повторные покупки и увеличить размер среднего чека [6].

Можно обозначить общие негативные черты инструментов стимулирования сбыта, которые и привели к их логической трансформации: 1. Навязчивость. Сегодняшний потребитель, за редким исключением, не реагирует на огромный шквал рекламных объявлений, какую бы форму они не принимали. Количество рекламных сообщений зашкаливает, несмотря на введение все новых ограничений на законодательном уровне. 2. Постоянно меняющийся рынок и наличие на нем огромного количества тождественных товаров. Современные кампании не мыслимы без постоянных исследований рынка и самоисследования. Фирмам и общественным организациям необходимо оперативно реагировать на изменение установок в потребительском секторе, политической, экономической, научно-технической, экологической, культурной и других аренах. В задачи компаний входит и отслеживание запросов покупателей, и изучение конкурентной среды, тенденций развития как конкретного сектора бизнеса, так и общемировых тенденций. Многие процветающие в недалеком прошлом компании, не смогли устоять под натиском стремительных изменений на рынке. Соответственно, их коммуникации с потребителями носили устаревший, неактуальный характер. Для аудитории такие взаимоотношения перестали носить особую потребительскую ценность. 3. Раздражение. В совокупности с навязчивостью и недоверием к рекламной коммуникации на сегодняшний момент выработалось особенно раздра-

жение. Да, ее много и идет она по телевизору в самый неподходящий момент, прерывая интересный фильм, передачу или сериал. Благодаря, а точнее вопреки такой негативной реакции, современный потребитель во время рекламной паузы либо переключает каналы (такое явление называется заппинг (англ. zapping, channel zapping), либо идет делать свои повседневные дела. Однако заказчики рекламы справляются и с этой проблемой: решается она синхронизацией рекламных блоков и увеличение звукового ряда сообщений. В таком случае, зритель получает еще большее количество просмотров рекламного ролика (ведь уходя от рекламы на одном канале, он может столкнуться на всех других каналах с тем же роликом). Конечно, раздражение это вызывает не меньшее, однако цель – запоминание рекламного сообщения и продукта, может быть достигнута.

4. Отсутствие специфики и знания целевой аудитории. На современном рынке подчас действуют крайне непрофессиональные игроки, которые своими коммуникациями еще больше подрывают успех и эффективность работы маркетинга. Это и неграмотное размещение рекламного сообщения (по месту, времени и каналу распространения) и некачественный контент, грамматические ошибки, частота показа, использование слов, значений, форм и стереотипов не свойственных данным целевым аудиториям.

5. Разногласие с другими средствами маркетинговых коммуникаций. Отчасти оно связано с усложнением продвижения товаров и услуг на современном рынке. Не все компании в должной мере осознают необходимость выработки единой стратегии и тактики при использовании отдельных средств продвижения. При отсутствии системного, систематизированного подхода к использованию инструментов маркетинговых коммуникаций заказчик получает ситуацию калыки из басни И.А. Крылова «Лебедь, рак и щука». Раскоординированность и десистематизация процесса управления традиционными маркетинговыми коммуникациями организации, ведет к неизбежной потере их эффективности, и более того, влияет на дальнейшее существование продукта, в связи с возможной потерей репутации и лояльности у покупателей. У потребителя благодаря такой разобщенности, не возникает единого образа компании, бренда, продукта [8].

6. Использование нецелевого маркетинга. Увеличение количества нецелевых сообщений негативно отражается и на эффективности рекламной коммуникации, но и ко всему спектру коммуникаций в целом. Кого не раздражает ежедневно выгребать из почтового ящика «ненужную макулатуру» в виде рекламы пчеловодческих хозяйств, служб ремонта квартир, компьютеров и травли тараканов.

7. Некачественный рекламный материал, за которым стоит: а) тривиальность коммуникативных сообщений. Отсутствие в своем глобальном проявлении креативных решений; б) креатив настолько яркий, что за нестандартной идеей не веден товар; в) данное видение товара, продукта, услуги отрицается потребителями.

8. Изменение покупательских установок и климата. Покупатель хочет выбирать. В идеале концепция маркетинга должна отражать концепцию суверенитета потребителя. Все чаще в современном бизнесе мы сталкиваемся с коммуникационным подходом к маркетингу, где индивид становится активным, полноценным участником коммуникативного процесса, выступая в качестве генератора обратной связи. Потребитель ждет от процесса выбора и покупки положительных эмоций, создающих определенный климат по формированию связи с приобретаемыми товарами, услугами. Современный рынок, несмотря на ассортимент на полках магазинов, имеет в своём активе всего лишь нескольких сильных игроков в каждой категории. Поэтому «война брендов» во многом остается лишь условным мифом для непосвященных. Примером тому может послужить концерн L'oreal, владелец таких марок как Maybelline NY, L'Oréal Paris, Garnier, Essie, а на просторах рекламы эти марки представляют собой непримиримых конкурентов.

9. Безответственность производителя рекламы: отсутствие этики и нравственности. Это и незитичное отражение стереотипов в рекламной коммуникации, использование, обращение к религии, «дурной вкус».

10. Возросшая роль «сарафанного радио»: рост доверия к отзывам друзей и знакомых. Две трети респондентов доверяют отзывам, опубликованным в Интернете.

11. Кратковременное и неполноценное воздействие одного канала маркетинговых коммуникаций. Как мы знаем, реклама и директ-маркетинг, BTL могут сработать достаточно быстро в увеличении объема продаж. Но данная покупка может стать единоразовой и исключительной для потребителя. В то время как, спонсоринг, PR, событийный маркетинг – те, коммуникации, одной из целей которых является создание благоприятного имиджа – рассчитаны на долговременное сотрудничество. Но указанные коммуникации не приведут к оперативному увеличению продаж, разве что за редким исключением. То есть практически каждое средство самостоятельно реализует лишь некоторый спектр целей и задач компании.

12. Разобщенность правовой и управленческой базы. На сегодняшний момент не редка ситуация, когда местные, локальные законы, правовые акты в отношении маркетинговых коммуникаций вступают в противоречие с нормами международного права.

13. Другие иные критерии, которые позволяют говорить о постепенном отмирании традиционных маркетинговых коммуникаций, в несинтезированном, чистом виде. В их числе и выход очень нетрадиционных средств рекламы, которые все активнее завоевывают позиции на современном рынке коммуникаций. Конечно, эффективность многих указанных средств чрезвычайно сложно измерить, тут требуется и опросы аудитории, подсчет кликов (но они не всегда означают заинтересованность), некоторые количественные и качественные исследования [6].

Обозначенные выше аргументы в пользу того мнения, что традиционные инструменты продвижения вымирают, показали, что современным коммуникациям предстоит большая работа в сфере, как сегодня модно говорить «коллаборации» различных средств стимулирования сбыта друг с другом. Изменившийся тип потребителя и постоянно меняющиеся условия рынка привели к необходимости двустороннего общения, налаживании постоянной связи в системе «производитель – покупатель», в условиях полной информированности, и посредством четкой и непротиворечивой интеграции всех каналов обращения. Важной составляющей в функционировании предприятий является активизация инновационной деятельности в маркетинге коммуникаций, что позволяет им достигать конкурентных преимуществ не только в стране, но и за ее пределами.

Исходя из разных подходов авторов к вопросу стимулирования сбыта, можно сказать, что существует огромный выбор коммуникаций, которые используются, и необязательно только на этапе продвижения товара, услуги или самого бренда, но также на этапе разработки, создания и совершенствования товара. В целом, совокупность всех современных средств стимулирования сбыта развивается и будет развиваться дальше с учетом рыночной ситуации в регионе, стране и мире, с учетом специфики поведения, традиций и пристрастий, объединяя в себе различные инструменты, методы и технологии.

Литература

1. Бун Л. Современный маркетинг: учебник для вузов / Л. Бун, Д. Куртц; пер. с англ. В. Н. Егорова. –12-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 402 с.
2. Воронов А.А., Гусько К.С. Брэнд и качество продукции в модели принятия решения о покупке коньяка // Практический маркетинг. 2005. № 8 (102). С. 24-29.
3. Герчикова И.О. Методика проведения маркетинговых исследований // Маркетинг. 2011. №12. С. 98-114.
4. Гурджи И.А. Проективные методики в качественных исследованиях // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. №1. С. 78-85.
5. Ким С.А. Маркетинг: Учебное пособие / С.А. Ким. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 240 с.
6. Сербова, Е.С. Современная модель системы стимулирования сбыта продукции предприятия [Электронный ресурс] / Е.С. Сербова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - №5(051). – С. 102-109.
7. Цветкова Г.С. Смирнова О.В. Практика организации маркетинговой деятельности // Труды Поволжского государственного технологического университета. Серия: Социально-экономическая. 2017. № 5. С. 49-55.
8. Шульц Д.Е. Танненбраун С. И. Лауренборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга. Интегрированные маркетинговые коммуникации. - М.: ИНФА-М, 2014. - 232 с.

УДК 346

Н.Л. Курепина, Н.Б. Берикова, М.В. Шоваева

ПЕРЕХОД К ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

N.L. Kurepina, N.B. Berikova, M.V. Shovaeva

TRANSITION TO A REDISTRIBUTIVE DEVELOPMENT MODEL AS A FACTOR INCREASE THE ECONOMIC SECURITY OF RURAL AREAS

Статья подготовлена при поддержке РФФИ в рамках реализации проекта № 19-010-00796 «Совершенствование методологии оценки экономической безопасности полиэтничного региона: междисциплинарный подход».

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельские территории, республика Калмыкия, отраслевая модель, территориальная модель, перераспределительная модель, сельскохозяйственные предприятия, экономическая безопасность.

Keywords: sustainable development, rural areas, the Republic of Kalmykia, sectoral model, territorial model, redistribution model, agricultural enterprises, economic security.

Актуальность исследования заключается в том, что современная ситуация на рынке продовольствия создает серьезные угрозы экономической безопасности России. Основным содержанием исследования являются угрозы экономической безопасности в сфере обеспечения продовольственной безопасности. Решение данной проблемы в значительной степени зависит от устойчивого развития сельскохозяйственных территорий и предприятий аграрной отрасли. Проблема устойчивого развития сельских территорий в разные периоды рассматривали в своих трудах ученые экономисты – аграрники В.Р. Боев, В.М. Баутин, В. Голубев, А.П. Зинченко, Е.Г. Лысенко, А.А. Никонов, А.И. Костяев, В.В. Кузнецов, Э.Н. Крылатых, И.Г. Ушачев и другие. Концепция определяет устойчивое развитие как «...обеспечивающее сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей» [1]. Необходимость принятия мер по устойчивому развитию сельских территорий диктуется необходимостью сохранения сельских территорий как базиса для проживания, сельского населения, численность которого в отдельных субъектах Российской Федерации занимает 50% и более. Низкий уровень доходов сельского населения, особенно в регионах, где ведущей отраслью является сельскохозяйственное производство, недостаточно комфортные условия проживания, тяжелые условия труда и другие факторы, которые влияют на сокращение численности сельского населения. Доля сельского населения снизилась в Российской Федерации с 26.8% в 2005 г. до 25.7% в 2016 г., в Республике Калмыкия соответственно 56.1% и 54.7%. За последние два десятилетия численность сельского населения сократилась почти на тридцать тыс. чел. или на 15.4% (рис. 1).

Такая же тенденция отмечается и в динамике численности работников, занятых в сельскохозяйственной отрасли, на селе сокращается численность трудоспособного населения, остаются пенсионеры, доля населения пенсионного возраста выросла с 17.0% в 2000 г. до 23.1% в 2016 г. В последние годы следует отметить позитивную тенденцию, рост заработной платы и выравнивание его уровня к среднереспубликанскому, так в 2000 г. среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства 601 р. или в % к среднереспубликанскому уровню – 49.3%, то в 2016 г. – 10.7 тыс. р. или 53.0%. Анализ среднероссийских показателей и показателей по отрасли, показал, что в республике, несмотря на определенные положительные сдвиги уровень жизни и доходы сельского населения остаются на низком уровне. Социально-экономическое положение сельских территорий в значительной степени зависит от работы предприятий аграрной отрасли, которые в дореформенное время обеспечивали развитие сельских территорий, содержали на своем балансе предприятия социальной сферы. Такую модель развития сельских территорий Франческо Мантино [4,16] определяет как отраслевую, которая характеризуется влиянием результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий на состояние социальной сферы. Переход к рыночной экономике в большей степени отразился на сельскохозяйственной отрасли, диспаритет цен на промышленную продукцию достигал 100 и более раз, отрасль оказалась без бюджетной поддержки, в результате неплатежеспособности населения снизился спрос на продовольствие. Неблагоприятная экономическая ситуация в стране сказалась на экономическом состоянии сельскохозяйственной отрасли, удельный вес убыточных сельскохозяйственных предприятий в Республике Калмыкия состав-

лял в 2005 г. – 33.8%, в настоящее время несколько снизился, но остался на достаточно высоком уровне – 29.6%, что привело к недостатку финансовых средств для содержания социальной сферы села, обнищанию и массовой миграции сельского населения. Несмотря на принимаемые Правительством РФ меры, объемы производства сельскохозяйственной отрасли до сих пор не достигли дореформенных, так удельный вес валового внутреннего продукта сельскохозяйственной отрасли в общем объеме ВВП Российской Федерации составил в 2016 г. всего 5.2%, против – 16.4% в 1990 г. Невысок и интерес инвесторов к аграрной отрасли, вложения инвестиций в основной капитал РФ составили в 2016 г. всего 4.2%. Такой уровень не обеспечивает расширенное воспроизводство отрасли, технологический уровень находится на достаточно низком уровне, изношенность основных фондов на критическом уровне. Данные факторы отражаются на развитии предприятий аграрной отрасли и сельских территорий, влияют на продовольственную безопасность России, их можно определить как факторы риска (рис. 1). На неустойчивое финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий влияет в значительной степени специфичность отрасли, биологические ресурсы, вовлеченные в производственный оборот, растения, животные, определяют сезонность и цикличность сельскохозяйственной деятельности. Значительная продолжительность производственного цикла отражается на оборачиваемости оборотных средств, коэффициент оборачиваемости которых около единицы и более, что на платежеспособности и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

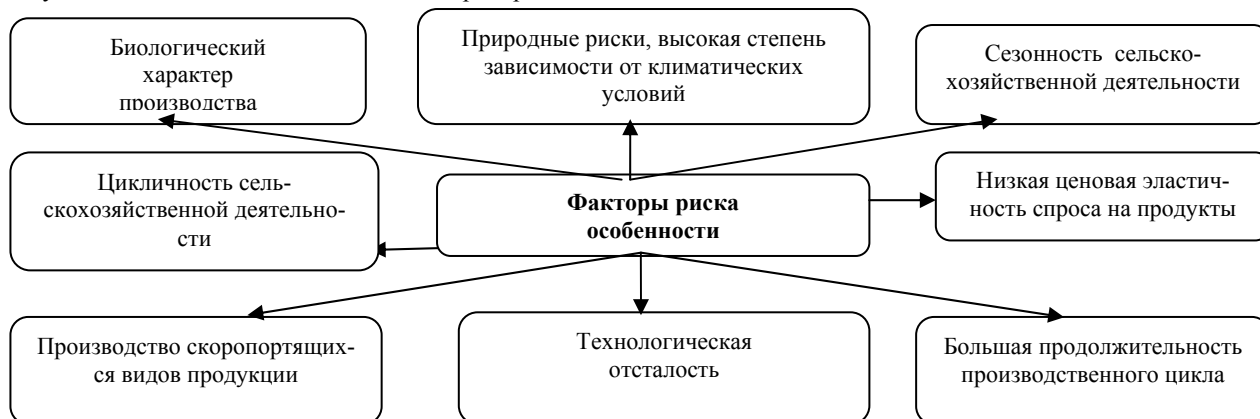


Рис. 1. Факторы риска сельскохозяйственных предприятий

Природные риски характерны для экологически неблагополучных территорий, таких как республика Калмыкия. Степень влияния природных рисков, таких как засухи, суховеи, процессы опустынивания, засоления и др. очень велика и отражается на стабильности отрасли. О нестабильности сельскохозяйственного производства свидетельствуют данные вариабельности валовых сборов растениеводческой продукции. Максимальный валовой сбор зерна за последние пять лет в 2016 г. – 500.1 тыс. т., минимальный в 2012 г. – 159.9 тыс. т. или 32.0%, то есть отмечается очень высокая вариабельность валовых сборов (рис. 2).

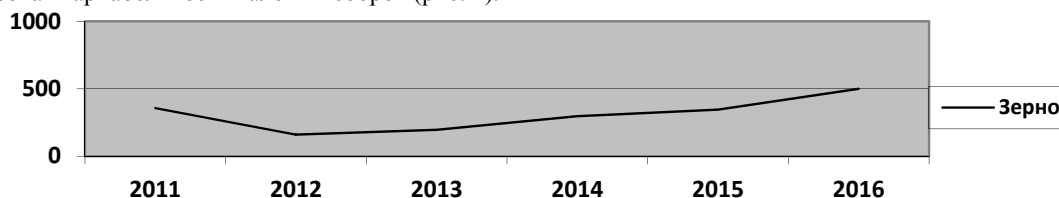


Рис. 2. Валовые сборы зерновых в республике Калмыкия, тыс. тонн

Территория республики Калмыкия определяется как зона рискованного земледелия, что тем более требует особого отношения и государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли. За последние годы в республике большинство крупных сельскохозяйственных предприятий республики Калмыкия перестали существовать, появилось множество фермерских и личных подсобных хозяйств, что не способствовало устойчивому развитию сельских территорий (рис. 3).

Количество предприятий

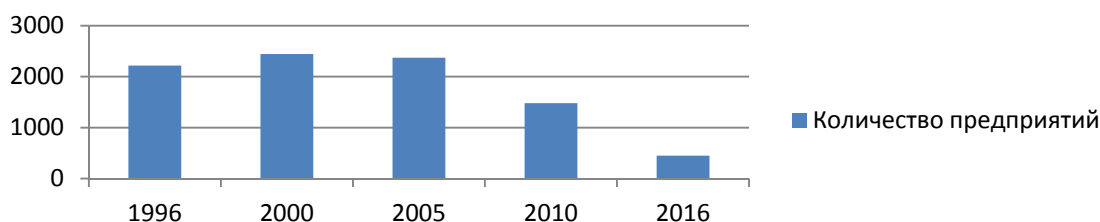


Рис. 3. Количество сельскохозяйственных предприятий

Немаловажной проблемой является и сохранность бесценного богатства нашей страны – земельных угодий, по данным докладов о состоянии и использовании земель за 1990-2016 гг. [2] площади сельскохозяйственных угодий в РФ сократились почти на 20.0 млн га, пахотных земель на 16.0 млн га. Такая же картина наблюдается и в республи-

ке Калмыкия, где площадь пахотных угодий сократилась более чем в четыре раза, что связано с отказом фермеров от земельных участков, характеризующихся неудовлетворительным экологическим состоянием. На заброшенных землях не производятся работы по улучшению и, в конечном итоге, они деградируют, зарастают сорной растительностью и выводятся из оборота. В Республике Калмыкия площадь залежи увеличилась на 4.8 млн га, увеличились площади заброшенных и нарушенных земель. За последние годы финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий республики несколько улучшилось, бюджетные субсидии и дотации позволили снизить кредиторскую задолженность, повысить уровень платежеспособности, финансовой устойчивости, снизилось число убыточных хозяйств, более стабильным стал продовольственный рынок. В то же время остаются нерешенные проблемы, которые сельскохозяйственные предприятия самостоятельно решить не в силах, это позволяет сделать вывод о необходимости перехода от отраслевой модели развития сельских территорий к перераспределительной, которая характеризуется особой поддержкой государства [4,18].

Отличительной чертой данной модели должно стать комплексное развитие сельских территорий, которое включает в себя не только социально-экономическое развитие, но и решение экологических проблем территории, сохранение и развитие культурно-этнического наследия и др. вопросы сохранения стабильности и создания комфортной безопасной среды проживания сельского населения. Особенно внедрение данной модели важно для развития сельских территорий с моноотраслевой структурой производства, в которых основной отраслью является аграрная, подверженных деструктивным разрушительным экологическим факторам

Одним из направлений данной модели является компенсация воздействия неблагоприятных природных и социально-экономических факторов, что позволит сократить различия между отсталыми территориями. Считаем, что также важным направлением должна стать поддержка инвестиций в развитие сельскохозяйственного предприятия, то есть необходимо повысить заинтересованность инвесторов, возможно в форме кооперации или интеграции с крупными финансово устойчивыми предприятиями других отраслей. Изучение опыта зарубежных стран по поддержке аграрной отрасли позволяет сделать вывод, что в странах Европейского Союза регулирующая функция государства направлена на поддержание такого уровня рентабельности, который позволяет вести расширенное воспроизводство и обеспечивать продовольственную безопасность страны. Таким образом, необходимость поддержки развития сельских территорий и обеспечение их устойчивого развития является важной задачей обеспечения экономической безопасности страны.

Литература

1. Указ Президента РФ N 440 от 1 апреля 1996г. «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» // Собрание законодательства РФ, 1996.- № 5.- Ст. 1572.
2. Доклад "О состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения.- М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017.- 196 с.
3. Курепина Н.Л. О некоторых проблемах формирования устойчивого развития региональных социо – эколого - экономических систем. // Бюллетень Калмыцкого научного центра РАН. - Элиста: Калмыцкого Научного Центра РАН, 2017. С.136.141.
4. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970 – х годов до наших дней.- Продовольственная сельскохозяйственная организация ООН (FAO), 2010.
5. Устойчивое развитие сельских территорий как фактор обеспечения экономической безопасности / Ю.С. Богзыков, Б.А. Гольдварг и др. Под общей редакцией Н.Л. Курепиной – Элиста: АПП Джангар, 2009.- 270 с.

УДК 332.1; 338.984; 39.137

А.В. Курилло, А.С. Теркун, А.Д. Гиацинтов, Р.А. Маивейкин

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ И ИНФРАСТРУКТУРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

A.V. Kurillo, A.S. Terkun, A.D. Hyacinths, R.A. Matveykin

PLANNING AND FORECASTING FOR REGIONAL DEVELOPMENT: MONITORING AND EVALUATION OF THE BUSINESS ENVIRONMENT AND INFRASTRUCTURE OF THE KRASNODAR TERRITORY

Ключевые слова: планирование, прогнозирование, эндогенная среда, мониторинг, контроллинг, экзогенная среда, региональное развитие, мониторинг.

Keywords: planning, forecasting, endogenous environment, monitoring, controlling, exogenous environment, regional development, monitoring.

В условиях мировой экономической турбулентности, вопросы эффективного планирования и организации деятельности государства, регионов приобретают для российского общества в целом и предпринимательских структур в частности, первостепенное значение. Введение зарубежными «партнерами» против отдельных граждан, отраслей и сфер деятельности санкции и ограничения, негативно отражаются на процессах эффективной интернационализации экономик. Глобализационные процессы сегодня – это возможность «манипулировать» одними более сильными странами (финансовыми центрами, экономически развитыми странами) над другими странами (зависящими от природно-сырьевых ресурсов, международных займов и т.д.). С целью эффективности и результативности деятельности государства от региональных властей и муниципальных образований сегодня требуется создание более благоприятной предпринимательской среды российским организациям, понятных условий для их функционирования, осуществление мониторинга и контроллинга за деятельностью бизнес-структур таким образом, чтобы вовремя реагировать на

возникшие проблемы, как у бизнес-сообщества, так и у потребителей продукции. Также одной из первостепенных задач перед государством и регионом стоит задача формирования и развития здоровой конкуренции в предпринимательской среде [4]. С целью формирования здоровой конкуренции необходим действенный и эффективный инструментарий государственного регулирования и регионального управления, основанный на современных методах проведения исследований предпринимательской деятельности [3]. На рис. 1. представлена авторская визуализация деятельности предпринимательских структур в эндогенной и экзогенной среде. Предпринимательская деятельность включает в себя производственную и непроизводственную сферу деятельности, функционирующую в рыночной среде. В условиях рыночной экономики организации и предприятия взаимодействуют с потребителями продукции, с контрагентами, с инвесторами и кредиторами, с посредниками и другими организациями, оказывающими услуги вспомогательного характера, с государственными, региональными и муниципальными органами власти. Государство формирует законодательное поле функционирования предпринимателей, взимает налоговые отчисления с физических и юридических лиц, оказывает социально-экономическую помощь бизнес-структурам (субсидии, дотации), создает льготные условия налогообложения для отдельных отраслей и организаций, осуществляет государственно-частное партнерство (сотрудничество). Кроме этого помогает предпринимателям в формировании трудовых ресурсов (биржи труда, обучение студентов в бюджетных учреждениях и т.д.) и создает электронные платформы для инвесторов и кредиторов. Как следствие, к одной из приоритетных задач региональных и муниципальных властей стоит эффективно-результативная деятельность предпринимательских структур, как одно из условий эффективного социально-экономического развития.



Рис. 1. Деятельность предпринимательских структур в эндогенной и экзогенной среде (авторская визуализация)

Предпринимательская деятельность включает в себя производственную и непроизводственную сферу деятельности, функционирующую в рыночной среде. В условиях рыночной экономики организации и предприятия взаимодействуют с потребителями продукции, с контрагентами, с инвесторами и кредиторами, с посредниками и другими организациями, оказывающими услуги вспомогательного характера, с государственными, региональными и муниципальными органами власти. Государство формирует законодательное поле функционирования предпринимателей, взимает налоговые отчисления с физических и юридических лиц, оказывает социально-экономическую помощь бизнес-структурам (субсидии, дотации), создает льготные условия налогообложения для отдельных отраслей и организаций, осуществляет государственно-частное партнерство (сотрудничество). Кроме этого помогает предпринимателям в формировании трудовых ресурсов (биржи труда, обучение студентов в бюджетных учреждениях и т.д.) и создает электронные платформы для инвесторов и кредиторов. Как следствие, к одной из приоритетных задач региональных и муниципальных властей стоит эффективно-результативная деятельность предпринимательских структур, как одно из условий эффективного социально-экономического развития.

Предпринимательская деятельность начинается с идей, исследований о будущем состоянии и оценки возможных путей развития организации (прогнозирование). После прогнозирования начинается разработка последовательности действий, для достижения желаемого результата (планирование). Планирование включает этапы формирования целей и задач, на втором и третьем этапе – составление программ действий, варианты программ действий в той или иной ситуации, т.е. программирование. Независимо от сферы деятельности организации проводят планирование, прогнозирование, анализ, оценку и учет данных, осуществляет мониторинг и контроллинг за эффективностью хозяйствования субъекта экономики. Этапы разработки региональных прогнозов и этапы прогнозирования в организациях, представлены на рис. 2.



Рис. 2. Этапы разработки региональных прогнозов и этапы прогнозирования в организациях

На основе рис. 2, следует отметить, что составление прогнозов регионами и организациями существенно отличаются. Региональные прогнозы содержат в большей степени различные согласования и утверждения, а для организации детерминирует свою прогнозную деятельность на аналитическую и экономическую работу. Однако, государственные, региональные и муниципальные власти, применяют такие же инструменты организации и управления хозяйственной деятельности, как и предпринимательские структуры, проходят такие же этапы при принятии управленческих решений. Но есть разница в процедурах составления и утверждения прогнозов. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации разрабатывается по вариантам, отражающим изменения внешних и внутренних условий, постановку среднесрочных и долгосрочных целей и ориентиров развития страны, основных направлений их достижения. Данный прогноз включает: оценку уровня социально-экономического развития; характеристику условий социально-экономического развития, включая основные показатели демографического и научно-технического развития; характеристику состояния окружающей природной среды и природных ресурсов; основные показатели развития мировой экономики; оценку факторов и ограничений социально-экономического развития; оценку макроэкономического эффекта от реализации долгосрочных целевых программ; определение показателей базового и целевого вариантов прогноза; основные показатели развития по отдельным секторам экономики, показатели развития транспортной и энергетической инфраструктуры в прогнозируемом периоде; основные направления территориального развития в перспективе [8]. Процесс составления плана-прогноза, представлен на рис. 3.

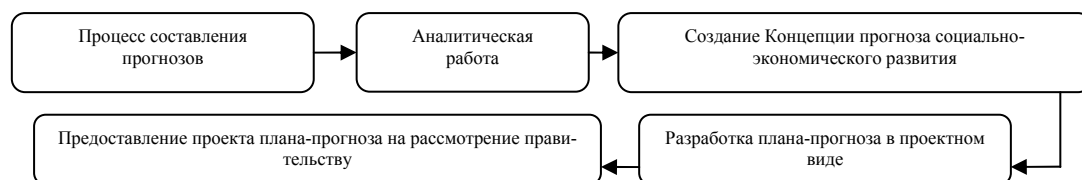


Рис. 3. Процесс составления плана-прогноза

Составление прогноза социально-экономического развития на долгосрочный и среднесрочный периоды Краснодарского края разрабатывается на основе долгосрочного и среднесрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. Долгосрочный прогноз разрабатывается каждые шесть лет на двенадцать и более лет, а среднесрочный прогноз разрабатывается ежегодно на период, следующий за текущим годом, продолжительностью от трех до шести лет включительно. Среднесрочный прогноз составляется с учетом основных направлений бюджетной политики и основных направлений налоговой политики Краснодарского края [1]. Уполномоченным органом ежегодно применяется мониторинг и контроль реализации прогнозных значений социально-экономического развития региона. Отчет о результатах реализации прогнозов размещается на официальном сайте уполномоченного органа, а также на общедоступном информационном ресурсе стратегического планирования в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также результаты мониторинга реализации прогнозов отражаются в ежегодном отчете главы администрации (губернатора) Краснодарского края [7].

Для региональных властей один из важных экономических инструментов является проведение мониторинга деятельности субъекта экономики. Говоря о Краснодарском крае, то уже два года проводится мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг (1 ноября 2016 г.). Целью проведения регионального мониторинга конкурентной среды является выявление ключевых факторов, которые ограничивают развитие не здоровой конкуренции на рынках региона. Мониторинг осуществляется не сплошным наблюдением – опрос в виде анкетирования предпринимателей края. Причем, мониторинг проводится в электронной форме на сайте министерства экономики Краснодарского края, а также свое мнение, предприниматели могут высказать во время участия на семина-

рах, конференциях, выставках, круглых столах проводимых администрацией Краснодарского края [7]. Следует отметить, что количество респондентов – неограниченно.

Малый и средний бизнес играет важную роль в социально-экономическом развитии региона [5]. Создаются и реализуются федеральные и региональные программы помощи малому и среднему предпринимательству. Поэтому при прогнозировании социально-экономического развития Краснодарского края, количество организации малого и среднего бизнеса и эффективность их деятельности – важная составляющая развития региона в целом. Данные о количестве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства, представлены в табл. 1. Из табл. 1, видно, что по статистическим данным в малом и среднем предпринимательстве преобладают физические лица (индивидуальные предприниматели). Также следует отметить, что Южный федеральный округ занимает 3 позицию по количеству занимаемой доли юридических лиц и индивидуальных предпринимателей субъектов малого и среднего бизнеса по стране. Причем из 8 субъектов Южного федерального округа, в Краснодарском крае осуществляют свою деятельность 281 668 организации малого и среднего бизнеса или 39,65% по округу.

Таблица 1

Количество, доля и место юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по округам в России (по состоянию на 10.11.2018 г.) [8]

Федеральные округа	Юридические лица		Индивидуальные предприниматели		Всего ед., доля в %	Место
	Количество, ед.	Доля, в %	Количество, ед.	Доля, в %		
Центральный ФО	946 833	15,77	900 994	15,01	1 847 827 (30,88)	(1)
Северо-Западный ФО	371 642	6,2	327 208	5,45	698 850 (11,65)	(4)
Ненецкий автономный округ	391	0,01	1 036	0,02	1427 (0,03)	(9)
Южный ФО	205 442	3,42	505 021	8,42	710 463 (11,84)	(3)
Северо-Кавказский ФО	47 677	0,79	153 361	2,55	201 038 (3,34)	(8)
Приволжский ФО	463 680	7,72	610 931	10,18	1 074 611 (17,9)	(2)
Уральский ФО	230 397	3,84	284 556	4,74	514 953 (8,58)	(6)
Сибирский ФО	311 226	5,18	383 031	6,38	694 257 (11,56)	(5)
Дальневосточный ФО	107 722	1,8	151 370	2,52	259 092 (4,32)	(7)
Российская Федерация	2 684 619	44,73	3 316 472	55,27	6 001 091 (100%)	-

Однако необходимо разобрать более детально распределение малого и среднего бизнеса не только по физическим и юридическим лицам, но и распределение их по критериям (табл. 2).

Таблица 2

Количество и доля юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по критериям и округам в России (по состоянию на 10.11.2018 г.) [8]

Федер. округа	Юридические лица				Индивидуальные предприниматели			
	Организации, ед.							
	Микро	Малое	Среднее	Всего	Микро	Малое	Среднее	Всего
ЦФО	857 860	81 608	7 365	946 833	894 582	6 330	82	900 994
СЗО	340 194	29 228	2 220	371 642	324 761	2 420	27	327 208
НАО	339	47	5	391	1023	13	-	1 036
ЮФО	186 730	17 291	1 421	205 442	152 525	827	9	505 021
СКФО	42 891	4 358	428	47 677	604 432	6 421	78	153 361
ПФО	419 090	41 325	3 265	463 680	281 795	2 729	32	610 931
УФО	210 773	18 169	1 455	230 397	379 182	3 799	50	284 556
СФО	285 255	24 137	1 834	311 226	149 692	1 659	19	383 031
ДФО	98 490	8 625	607	107 722	501 399	3 595	27	151 370
РФ	2 441 283 (90,9)	224 741 (8,37)	18 595 (0,64)	2 684 619 (100%)	3 288 368 (99)	27 780 (0,99)	324 (0,01)	3 316 472 (100%)
	2 684 619 (44,73%)				3 316 472 (55,27%)			
	6 001 091 (100%)							

Информация, представленная в табл. 2, наглядно показывает преобладание микропредприятий в малом и среднем бизнесе, причем независимо будь то юридические или физические лица. Установление критериев отнесения юридических и физических лиц к микропредприятиям (объем выручки и количество работников до 15 чел.) в 2016 г. и изменениям в налоговое поле, в части отнесения к самозанятым (физическое лицо исполняет определенные обязанности, но не занимается предпринимательской деятельностью), на наш взгляд это разделение малого предпринимательства на группы.

На наш взгляд, одними из основ эффективно-результативной деятельности субъектов экономики (организации, региона и страны в целом) являются процессы мониторинга и контроллинга. Следовательно, необходим единый механизм процессов мониторинга и контроллинга с разработкой обобщающих показателей социально-

экономического развития различных образований и выявление на этой основе их наиболее острых проблем [6]. На наш взгляд необходимо проводить мониторинг во взаимосвязи с контроллингом (рис. 4).

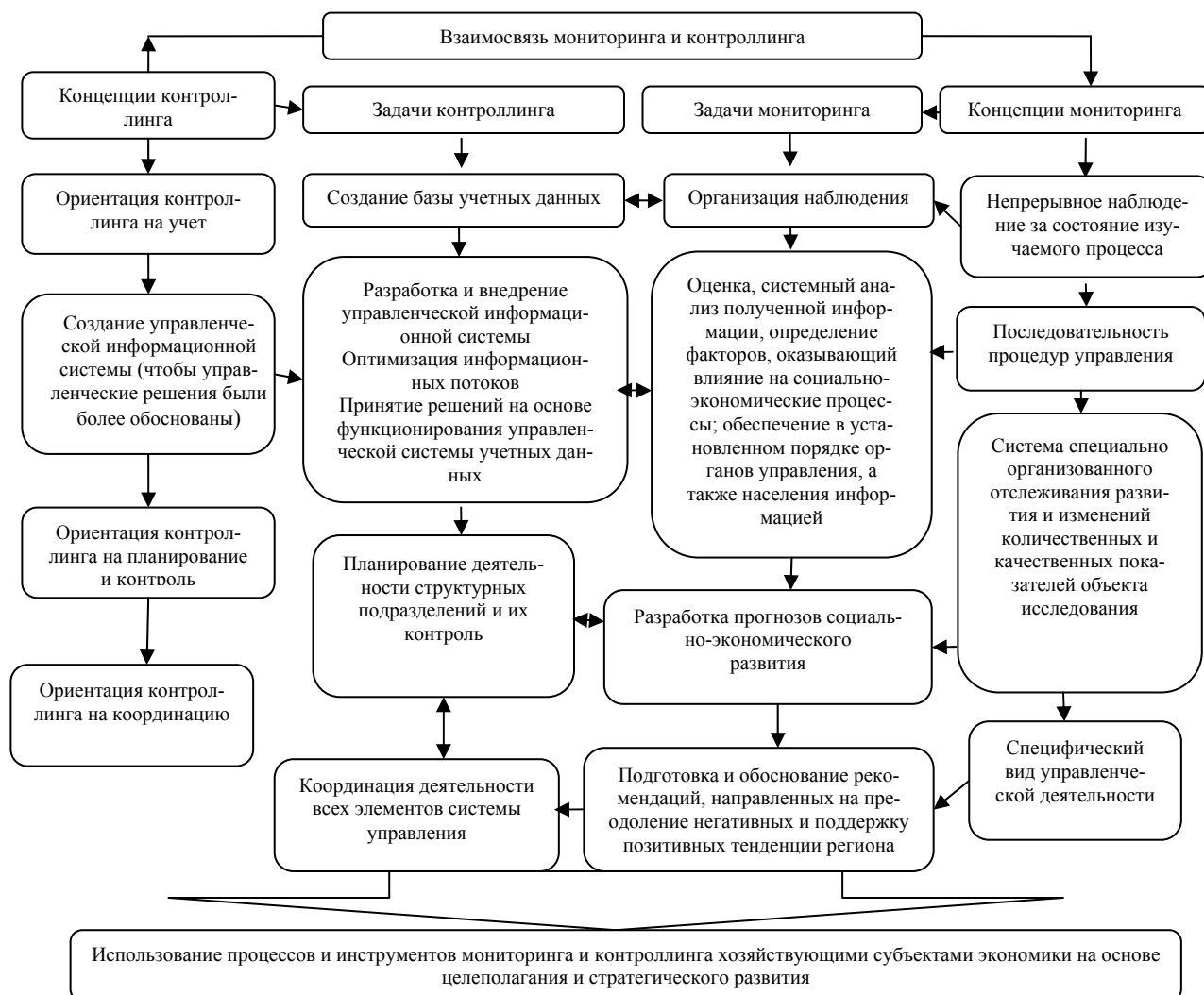


Рис. 4. Цели и взаимосвязи процессов мониторинга и контроллинга [6].

Использование инструментария контроллинга и мониторинга позволит хозяйствующему субъекту экономики оптимизировать не только заготовительные, снабженческие, производственные и издержки хранения, но обеспечить реализацию стратегии его устойчивого и эффективного развития, а на уровне региона – развитие здоровой конкуренции. Однако считаем важным отметить, что необходимо использование когнитивных технологий в инструментарий и хозяйственной деятельности рыночного субъекта экономики, как элемента цифротизации национальной экономики страны.

Литература

1. Постановление главы администрации (губернатор) Краснодарского края «О порядке разработки и корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации прогнозов социально-экономического развития Краснодарского края на долгосрочный и среднесрочный периоды» от 23 июля 2015 года № 699 (в редакции Постановления главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 07.07.2017 № 516, с изменениями на 12.09.2018).
2. Исачкова Л.Н. К вопросу о государственной поддержке малого предпринимательства на орошаемых землях / Л.Н. Исачкова, Н.А. Асанова, С.Ю. Хут. // В сборнике: Инновации и современные технологии в кооперативном секторе экономики Материалы международной научно-практической конференции в рамках ежегодных Чаевых чтений. Российский университет кооперации. - 2014. - С. 157-16.
3. Исачкова Л.Н., Овчаренко Н.А., Карташов К.А. Современное состояние экономической безопасности и конкурентоспособности Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. - №7(72). - 2016. - 807-808.
4. Карташов К.А. Формирование и развитие здоровой конкуренции на российском финансово-кредитном рынке: Монография / автор К.А. Карташов – Москва: Изд-во: Академия Естествознания, 2014. – С. 18.
5. Карташов К.А., Овчаренко Н.А., Глушенко Т.Е. Конкурентоспособная национальная экономика: проблемы малого и среднего бизнеса в современных условиях хозяйствования // Экономика устойчивого развития. - №4 (24). - 2015. - С. 77.
6. Карташов К.А., Хут С.Ю. Социально-экономическое развитие региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - №6(Ч.1) 2016. - С. 123-126.
7. Министерство экономики Краснодарского края. О ходе мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг <http://economy.krasnodar.ru/standart-razvit-konkurencii/vnedr-srk-v-krasnodar-kray/>.
8. Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, СОСТАВУ, НАБОРУ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM. REVIEW OF APPROACHES TO DEFINITION, COMPOSITION, SET THE MAIN PARAMETERS OF FUNCTIONING

Ключевые слова: система, регион, территория, социально-экономическая система, устойчивое развитие, экономическая безопасность, параметры функционирования, внешняя среда, управление.

Keywords: system, region, territory, regional socio-economic system, sustainable development, economic security, parameters of functioning, external environment, management.

В процессе научных исследований экономика (как страны, так и отдельного региона) обязательно рассматривается как определенным образом организованная и управляемая система. Несмотря на, кажущуюся простоту термина система, который имеет общепотребительный характер и применяется нами повсеместно и в бытовом и в профессиональном контексте, очевидно, что в экономическом смысле его содержание имеет принципиальное значение, учитывая сложность описываемого им объекта. Экономическая теория, как и любая наука, требует точных категорий для использования в исследованиях и описаниях изучаемых процессов и явлений, поэтому многими учеными термин экономическая система истолковывался исходя из собственных научных представлений и действовавших научных парадигм. Экономика, как социальная наука, находится в постоянном процессе развития, вместе с эволюцией человеческого общества и, как следствие, у данного термина (как, впрочем, и многих экономических терминов) на настоящее время образовалось множество определений. Некоторые из них слишком сложны и информативны, некоторые наоборот чересчур упрощены. Разумеется, следует учитывать, что мало какой термин имеет столько определений, как система, применительно к различным отраслям науки, техники и общественной жизни. Мы наблюдаем системы, участвуем в них и создаем их буквально постоянно. Весь известный нам мир фактически представляет систему, состоящую из бесчисленного множества подсистем. Учитывая повсеместную распространенность этого явления, оно не могло не иметь своего философского толкования. Как правило, в философском понимании системой принято считать группу элементов, обладающих устойчивым связями друг с другом, при этом каждый из которых должен быть внутренне целостным и обособленным. Все эти элементы должны быть определенным образом упорядочены и организованы с соблюдением соответствующей иерархии. Например, краткий философский словарь под редакцией А.П. Алексеева [1], подготовленный коллективом кафедры философии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в качестве исходных, базисных, связанных с философским статусом этой категории принимает следующие определения: 1. «Система есть комплекс взаимодействующих элементов» (Людвиг фон Бергаланфи). 2. «Система есть упорядоченное определенным образом множество элементов, взаимосвязанных между собой и образующих некоторое целостное единство» (В.Н. Садовский). 3. «Система есть ограниченное множество взаимодействующих элементов» (А.Н. Аверьянов).

Источник обращает внимание, что во всех этих определениях фигурируют понятия «элемент» и «взаимодействие» («связь»). По характеру взаимоотношений между элементами (частями) и целостностью системы делятся на неорганичные (статические и динамические, например, дом и автомашина) и органичные (живые организмы, человек, общество). В работе В.И. Мухина проведен подробный анализ понятия и структуры системы и выведено достаточно ёмкое определение этого термина [4,9], на взгляд автора весьма подходящее для использования в экономических исследованиях. Система – множество составляющих единство элементов, связей и взаимодействий между ними и внешней средой, образующие присущую данной системе целостность, качественную определенность и целенаправленность. Суть основных составляющих понятия системы схематично изображена на рис. 1.



Рис. 1. Схема понятия «система» (подготовлено автором)

Большинством авторов выделяются общие признаки, характеризующие системы, такие как: целостность, упорядоченность, иерархичность, наличие обратной связи с внешней средой. Органичным системам (в том числе и

экономическим) свойственна, помимо перечисленных способность к развитию, связанная с формированием в этом процессе новых частей и структур; в них значительно большую роль, чем в неорганических системах, играет целостность по отношению к элементам и частям. Исходя из приведенного философского определения, экономическая система также представляется в виде множества элементов (субъектов экономической деятельности), определенным образом упорядоченных и связанных друг с другом. Все эти элементы, ведомые собственными экономическими интересами, взаимодействуют между собой, находясь также под влиянием экономических интересов иных участников своей системы. В соответствии с указанным определением для описания и характеристики систем выделяется ряд основных понятий [4,10].

Элемент системы – часть системы, обладающая самостоятельностью по отношению ко всей системе и неделимая при данном способе выделения частей. Сам элемент характеризуется только его внешними проявлениями в виде связей и взаимосвязей с остальными элементами и внешней средой. Связь – совокупность зависимостей свойств одного элемента от свойств других элементов системы. Установить связь между двумя элементами – это значит выявить наличие зависимостей их свойств. Зависимость свойств элементов может иметь односторонний и двусторонний характер. Структура системы – совокупность элементов системы и связей между ними.

Внешняя среда – совокупность естественных и искусственных систем, для которых данная система не является функциональной подсистемой. Набор существующих в пространстве и во времени объектов (систем), которые, как предполагается, оказывают действие на систему. Состояние системы – совокупность состояний ее элементов и связей между ними. Входы системы – различные точки приложения влияния (воздействия) внешней среды на систему. Входы системы – информация, вещество, энергия, которые подлежат преобразованию. Входные воздействия, изменяющиеся с течением времени, образуют входной процесс. Входной процесс можно задать, если каждому моменту времени поставить в соответствие, по определенному правилу, входное воздействие. Выходы системы – различные точки приложения влияния (воздействия) системы на внешнюю среду. Выход системы – это результат преобразования информации, вещества и энергии. Выходные величины изменяются с течением времени, образуя выходной процесс. Обратная связь – то, что соединяет выход со входом системы и используется для контроля за изменением выхода (рис. 2). Движение системы – процесс последовательного изменения состояния системы под влиянием внешней среды (путем воздействия внешней среды на входы системы).

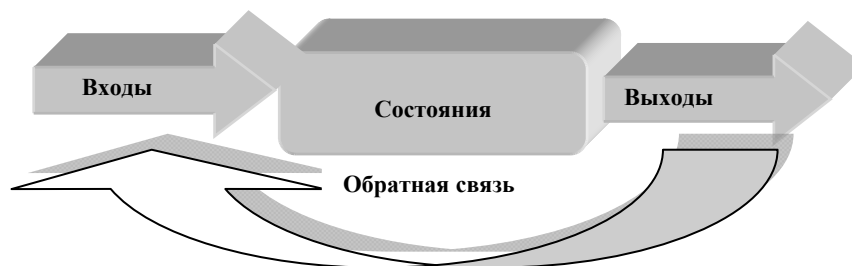


Рис. 2. Схема управления системой (подготовлено автором)

Как уже было указано выше, экономической системе, как системе органичной, свойственно постоянное развитие, в ходе которого происходит непрерывное создание, совершенствование (порой сочетающиеся с разрушением и деградацией) новых структур, подсистем, взаимосвязей и иерархий. Еще одной особенностью экономической системы, как и большинства других социальных систем, является управляемость. Вследствие этой особенности она относится к кибернетическим. В экономико-математическом словаре Лопатникова Л.И. [3,143], используя определение академика В.М. Глушкова, кибернетическая система характеризуется, как множество взаимосвязанных объектов, называемых элементами системы, способных воспринимать, запоминать и перерабатывать информацию, а также обмениваться информацией. Такие системы характеризуются многоступенчатой иерархической структурой, причем отдельные звенья (уровни иерархии) являются также сложными, вероятностными и динамическими системами с управлением, обладающими определенной самостоятельностью и возможностями к саморегулированию.

Современный системный подход, включающий в себя решение задач системного анализа либо системного синтеза – это подход к исследованию объекта (проблемы, явления, процесса) как к системе, в которой выделены элементы, внутренние и внешние связи, наиболее существенным образом влияющие на исследуемые результаты его функционирования, а цели каждого из элементов определены исходя из общего предназначения объекта [4,60]. Системный подход, применительно к экономическим исследованиям в целом – это совокупность правил, позволяющая, во-первых, рассматривать объекты экономики как такие, которые объективно относятся к системным образованиям, а, во-вторых, выделять, вычленять их для анализа из более крупных систем таким образом, чтобы не потерять системные качества [5,43].

При использовании же системного подхода в исследованиях в сфере региональной экономики экономика страны (региона, макрорегиона и т.п.) рассматривается как большая система, состоящая из обособленных подсистем, образующих многоуровневую иерархию, в которой все уровни взаимодействуют для достижения конечной цели. Системный анализ является одним из ключевых методов в исследованиях экономики. Основатель региональной экономики как научной дисциплины У. Айзард в своей работе «Методы регионального анализа» рассматривал структуру экономики как иерархию региональных систем и подсистем [7].

В авторитетном учебнике академика А.Г. Гранберга региональные системы (национальная экономика, как система взаимодействующих регионов) определены в качестве одного из главных составляющих предмета региональной экономики [6,14]. В контексте предмета региональной экономики емким и уместным выглядит представление П. Грегори и Р.Стюарта об экономической системе, как совокупности механизмов и институтов для принятия и

реализации решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории [2,44]. Элементами экономической системы являются люди и общество, влияние которых на движение системы и процессы в ней является определяющим. Вместе с тем, ряд их характеристик далеко не всегда можно представить количественно. Очевидно, что без учета сочетания экономических и социальных связей и параметров их элементов схемы структур региональных систем (рис. 3.) не могут иметь законченный вид.

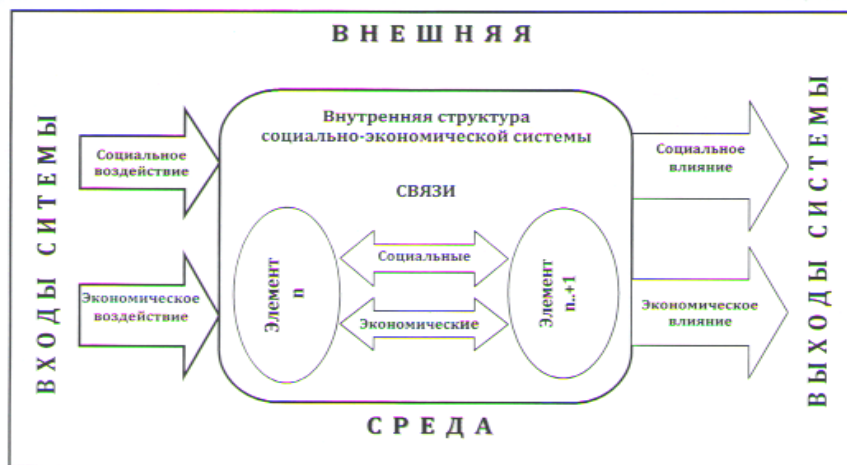


Рис. 3. Принципиальная схема социально-экономической системы

По изложенной причине, во многих современных работах в сфере региональной экономики к предметам исследования относятся именно региональные (территориальные) социально-экономические системы (РСЭС). При системном подходе к их изучению анализу подвергаются как экономические, так и социальные характеристики связей элементов системы, её состояния, процессов и движения. Детальный анализ используемых научным сообществом определений понятия РСЭС не является основным предметом настоящей статьи, однако, этот предмет все-таки требует краткого описания и осмысления. Авторские трактовки термина региональная социально-экономическая система в работах по региональной экономике встречаются не так уж часто. При этом существует довольно много определений понятиям экономическая система, региональная экономическая система, социально-экономическая система. Термин социальная система повсеместно используется и трактуется в социологии, истории и пр. Между тем, достаточно близкое по смыслу понятие территориальная социально-экономическая система в экономической географии используется достаточно часто и обозначает собой один из основных предметов современных исследований в этой близкой региональной экономике науке.

Большой вклад в систематизацию представления о территориальных социально-экономических системах и территориальных структурах природопользования внес академик Бакланов П.Я., научный руководитель Тихоокеанского института географии ДВО РАН. По его мнению, к настоящему времени нет особых расхождений в понимании того, что наиболее полным и целостным объектом современной социально-экономической географии являются территориальные социально-экономические системы разного типа и уровня. Согласно его определению, в общем, под территориальной социально-экономической системой (ТСЭС) понимается пространственное сочетание групп населения, объектов и организаций хозяйства, инфраструктуры, сферы обслуживания и управления в пределах определенной территории (от отдельного поселения до социально-экономического района в целом) вместе с их разнообразными взаимосвязями между собой и с территорией [8,3]. Исходя из подобных представлений, в качестве территориальной социально-экономической системы – как наиболее целостного пространственного образования – Баклановым выделяется сочетание поселений, связанных непосредственно транспортными путями (железнодорожными, автодорожными, трубопроводами и др.) с одним поселением, выбранным в качестве центрального, схематично представленное на рис. 4, [8,5].

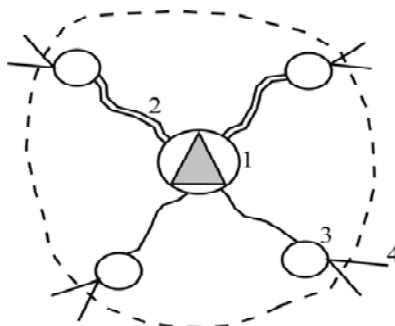


Рис. 4. Территориальная социально-экономическая система [8,5]

1. Поселение, центральный элемент системы (социально-экономический узел, центр).
2. Линейные элементы – транспортные звенья с потоками товаров, услуг, пассажиров.
3. Поселения (узлы, центры), непосредственно связанные с центральным поселением.

4. Внешние связи.

Очевидно, что с учетом особенностей предмета и метода экономической географии изложенные представления к формированию РСЭС основаны в первую очередь на пространственном подходе. Похожий подход также используется и в теории муниципального управления, где понятие социально-экономической системы неразрывно связано с понятием муниципального образования. Так, по определению Васильева А.А., муниципальное образование является сложной социально-экономической системой, состоящей из нескольких тесно взаимодействующих и взаимосвязанных элементов: населения, природно-географической среды, градообразующей базы и жизнеобеспечивающей системы, обслуживающей функционирование, сохранение и развитие всего муниципального образования [9,29]. По мнению Васильева А.А. главная цель любой социально-экономической системы и муниципального управления в том числе, определяется в первую очередь потребностями населения. Если эта система в основном выступает как система, предназначенная для наиболее полного удовлетворения каких-либо потребностей населения, то ее главной целью должен быть уровень и качество обслуживания населения [9,31]. Подход к анализу РСЭС, как системы пространственного взаимодействия потребителей ресурсов территории описывается Целых Т.Н., но здесь, наоборот, население выступает в качестве одного из ресурсов. Этим автором предложена трактовка понятия «региональная социально-экономическая система», как сложной открытой социально-экономической системы, представляющей собой пространственное взаимодействие потребителей ресурсов территории [10,6], схематично представленной на рис. 5.



Рис. 5. Взаимодействие потребителей ресурсов в РСЭС [10,6].

Данное определение действительно можно считать вполне обоснованным в контексте работы автора, т.к. любой экономический субъект РСЭС так или иначе является потребителем ресурсов, но все-таки без учета таких аспектов экономической деятельности человека, как производство, распределение и обмен оно выглядит не совсем полным. С учетом всех рассмотренных аспектов региональная социально-экономическая система представляется, как ограниченное определенной территорией (в пределах региона) сочетание, имеющих экономические и социальные взаимосвязи экономических субъектов и ресурсов, образующих единую сложную структуру и взаимодействующих между собой и с территорией в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров, работ и услуг, предназначенных как для внутреннего потребления, так и для обмена с внешней средой. Существует длительная научная дискуссия о том, что следует понимать под термином регион. Многими исследователями предлагаются собственные авторские трактовки, обзор которых не является предметом настоящей работы. В данной статье используется понятие, содержащееся в Указе Президента РФ от 16.01.2017 N 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 г.", обозначающее «регион», как часть территории Российской Федерации в границах территории субъекта Российской Федерации [11]. К тому же в России в повседневном обиходе и официальных документах понятия регион и субъект Российской Федерации давно уже фактически употребляются как синонимы.

Очевидно, что состав РСЭС, исходя из её определения, представляет собой сочетание экономических субъектов и экономических ресурсов. К первым относятся потребители и производители экономических благ: население, объекты и организации хозяйства, инфраструктуры, сферы обслуживания и управления в пределах определенной территории (от отдельного поселения до социально-экономического района в целом) вместе с их разнообразными взаимосвязями между собой и с территорией. К ресурсам относятся природные и человеческие. Построение элементов и связей отдельно взятой РСЭС схематично изображено на рис. 6.

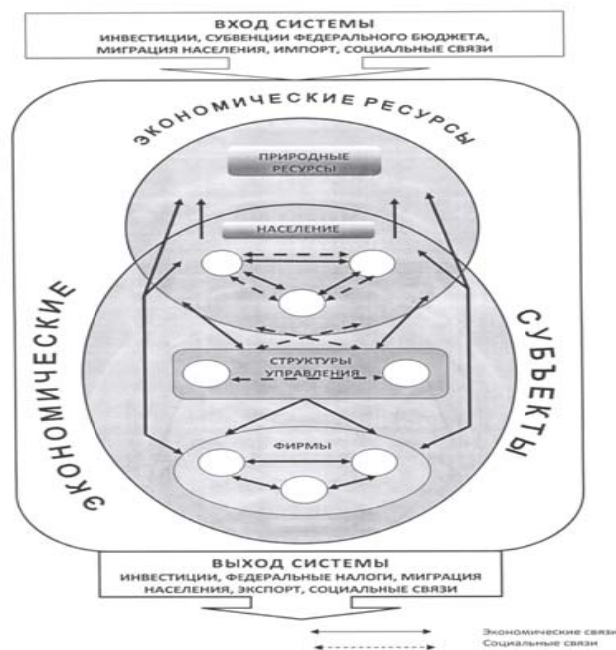


Рис. 6. Региональная социально-экономическая система (подготовлено автором)

Население одновременно относится как к экономическим субъектам (как потребитель экономических благ и природных ресурсов) так и к экономическим ресурсам (как носитель важнейшего фактора производства – труда) региональной системы. На схеме не обособлены финансовые ресурсы, т.к. предполагается, что финансы государства, организаций и населения распределены между этими сферами и являются их неотъемлемыми характеристиками. Все элементы РСЭС экономически и (или) социально взаимосвязаны друг с другом и эти связи отражают их те или иные экономические и социальные интересы. На входах системы – различные каналы влияния (воздействия) внешней среды (как вышестоящие по иерархии РСЭС, так и системы одного уровня), по которым поступает информация, ресурсы, и экономические блага, которые подлежат преобразованию (использованию в потреблении и производственном процессе), а также осуществляется социальное воздействие.

Соответственно, выходы системы – различные направления, по которым из РСЭС во внешнюю среду поступает информация, ресурсы, и произведенные экономические блага, востребованные другими системами, а также осуществляется социальное влияние на них. Очевидно, что состав РСЭС должен определять и основные параметры её функционирования, которые должны отражать динамические и статические характеристики, отражающие деятельность и состояние элементов системы, т.е. экономических субъектов и ресурсов. Фиксация показаний параметров может производиться как на входах и выходах системы (например, валовой региональный продукт, показатели межрегиональной торговли, объемы перечислений региональных налогоплательщиков в федеральный бюджет и пр.), так и внутри неё (показатели внутреннего торгового оборота, оборота сферы услуг, объемов запасов ресурсов и пр.) в абсолютных и относительных величинах. Одними из главных дискуссионных теоретических вопросов в региональной экономике, а равно и практических в государственном управлении являются вопросы о комплекте экономических и социальных параметров, подлежащих измерению и оценке с учетом существенности их влияния на состояние и функционирование РСЭС. Важность этой проблемы резонна, т.к., исходя из анализа результатов полученных измерений, и должны предприниматься управляющие воздействия, как со стороны внешней среды (вышестоящие по иерархии системы), так и внутренними структурами системы. Обратимся к основным официальным представлениям о наборе таких параметров, используемых органами государственной власти и межправительственными структурами для оценки состояния и результатов деятельности экономик отдельных регионов. Росстат формирует сведения по важнейшим социально-экономическим показателям регионов России в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 15.06.2009 N 806-р «Об утверждении Перечня показателей мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации» [15] по десяти разделам:

- I. Рынок труда, занятость и доходы населения.
- II. Производственный и технологический потенциал.
- III. Сфера услуг и цены.
- IV. Внешнеэкономическая деятельность.
- V. Малое предпринимательство.
- VI. Обеспечение устойчивости финансовой и банковской системы.
- VII. Обеспечение сбалансированного развития регионов.
- VIII. Социальные последствия кризисных явлений.
- IX. Сведения о принимаемых антикризисных мерах.
- X. Незавершенное строительство.

Перечисленные разделы объединяют 87 показателей, данные по которым собираются и рассчитываются как самим Росстатом, так и некоторыми другими государственными органами. Помимо данных показателей указом Пре-

зидента России от 11 ноября 2017 г. № 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов России» [12] утвержден Перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов региональных органов исполнительной власти. Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2018 г. № 472 «Об осуществлении мер по реализации государственной политики в сфере оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации ...» [13] в свою очередь утверждены методики расчета данных показателей и оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по повышению уровня социально-экономического развития и достижению высоких темпов наращивания экономического (налогового) потенциала территорий. Упомянутый перечень включает в себя 24 показателя (2 из которых в настоящее время не применяются). Предметом оценки являются результаты деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в таких сферах, как экономика и инвестиционная привлекательность, государственное и муниципальное управление, здравоохранение, образование, состояние благоприятной и безопасной среды проживания [13]. Особенностью этого перечня является то, что помимо сугубо экономических характеристик (динамика валового регионального продукта на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения и пр.) он содержит также и ряд социологических, таких как, оценка населением условий для самореализации..., оценка населением эффективности деятельности органов государственной власти ... и пр. Исполнительная власть также считает значимым учитывать региональные аспекты в оценке экономической безопасности страны. Указом Президента РФ от 13.05.2017 N 208 [14] утверждена стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г., которая является основой для формирования и реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях. В данном документе к основным вызовам и угрозам экономической безопасности относится в числе прочих неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития, а сбалансированное пространственное и региональное развитие Российской Федерации, укрепление единства ее экономического пространства рассматривается в числе основных направлений государственной политики данной сфере. В целях своевременного выявления вызовов и угроз экономической безопасности, оперативного реагирования на них, выработки управленческих решений и рекомендаций стратегия предусматривает формирование системы управления рисками, для мониторинга которых рассчитываются 40 показателей состояния экономической безопасности, большинство которых также рассчитываются в разрезе каждого региона. В качестве примера можно привести выборку из данных показателя 18, отражающую сведения о доле продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов Южного федерального округа Российской Федерации.

Таблица 1

Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов ЮФО России

Объекты административно-территориального деления	Величина показателя, % по годам					
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Россия	19,1	19,4	19,4	19,6	20,2	20,7
Южный федеральный округ	16,3	16,4	16,3	16,4	16,8	17,3
Республика Адыгея (Адыгея)	15,8	15,3	16,3	16,6	15,5	15,6
Республика Калмыкия	17,7	15,9	15,6	14,9	14,5	13,1
Республика Крым	0	0	0	21,8	22,3	23,5
Краснодарский край	12,8	14,1	13,9	14	14,3	14,3
Астраханская область	15,6	14,3	13,6	14,1	12,8	12,8
Волгоградская область	17,6	17,2	17,5	15,3	17,3	18,9
Ростовская область	21,2	20,3	20,8	21,1	20,2	20,9
Город федерального значения Севастополь	0	0	0	21,1	28,4	24,3

(По данным Росстат, <https://fedstat.ru/indicator/44083>)

Приведённые в табл. 1 сведения характеризуют функционирование высокотехнологичной и наукоемкой составляющей производственных сфер социально-экономических систем регионов ЮФО и предоставляют информацию внешней и внутренней средам этих систем для принятия управленческих решений в целях обеспечения надежного уровня экономической безопасности. И, наконец, о показателях в сфере устойчивого развития. Страны – члены ООН при разработке стратегий экономического, социального и экологического развития придерживаются принятой Организацией 25 сентября 2015 г. Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. (<https://www.un.org/sustainabledevelopment>). Она содержит ряд целей, направленных на ликвидацию нищеты, сохранение ресурсов планеты и обеспечение благополучия для всех. Каждая из 17 Целей устойчивого развития (ЦУР) содержит ряд показателей, которые должны быть достигнуты в течение 15 лет. Всего Повестка предусматривает расчет 244 показателей. Российскими органами власти разрабатывается 69 показателей, находится в процессе разработки – 19 (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/m-sotrudn/CUR/cur_STATUS.htm).

По значительному количеству показателей устойчивого развития (ПУР) расчет ведется в разрезе отдельных регионов страны. Так, например, эффективность достижения ЦУР 8. «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех» оценивается по 27 параметрам, 5 из которых (индекс физического объема валового регионального продукта на душу населения, производство электроэнергии на душу населения, доля работников организаций в общей численности занятого населения, численность пострадавших с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих, численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения), предусматривают ведение учета отдельно по субъектам России. В официальных зарубежных правительственных и межправительственных структурах в формировании набора параметров для оценки состояния и развития региональных экономических систем преобладает подход следования упомянутым выше целям устойчивого развития. Так, Организацией экономического сотрудничества и развития совместно со Статистической службой Европейского союза (Евростат) в

2013 г. подготовлены Рекомендации Конференции европейских статистиков для помощи странам в измерении устойчивого развития – «Framework and suggested indicators to measure sustainable development» [16]. В них приведена система измерения и предложен набор соответствующих показателей. Потенциальные показатели группируются в три набора: два больших набора из 60 и 90 показателей, соответственно, и малый набор из 24 показателей. Цель состоит в том, чтобы определить показатели, имеющиеся во многих странах, так, чтобы можно было проводить международные сопоставления. Полученные данные также могут использоваться и для характеристики отдельных регионов. Пример выборки из малого набора предлагаемых показателей устойчивого развития (ПУР) в сфере экономики приведен в табл. 2.

Таблица 2

Показатели устойчивого развития в сфере экономики из малого набора	
Тема	Показатель
ТН2. Потребление и доход	Расходы на конечное потребление
	Официальная помощь для целей развития (ОПР)
	Импорт из развивающихся стран
	Неравенство доходов
	Гендерные различия в оплате труда
ТН5. Труд	Уровень занятости
ТН14. Энергетические ресурсы	Потребление энергии
ТН15. Минеральные ресурсы	Потребление материалов внутри страны (кроме угля и торфа)
ТН18. Физический капитал	Валовое накопление капитала
ТН19. Капитал в виде знаний	Расходы на НИИКР
ТН20. Финансовый капитал	Консолидированный государственный долг

(По материалам «Framework and suggested indicators to measure sustainable development»)

В соответствии с принятой Европейским союзом стратегией «Европа-2020», определяющей повесткой дня ЕС на текущее десятилетие является экономический рост и создание рабочих мест. Разумный, устойчивый и всеобъемлющий рост рассматривается, как способ преодоления структурных слабостей в европейской экономике, повышения ее конкурентоспособности и производительности, поддержки устойчивой социальной и рыночной направленности. Основными целями стратегии определены: 1.Трудоустройство: не менее 75% людей в возрасте 20-64 лет должны быть трудоустроены. 2.Исследования и разработки (НИОКР): не менее 3% ВВП ЕС должно быть инвестировано в НИОКР. 3.Изменение климата и энергия: выбросы парниковых газов должны снизиться на 20% от уровня 1990 г; не менее 20% энергии должно поступать из возобновляемых источников; повышение энергоэффективности на 20%. 4.Образование: доля оставивших учебу после младших классов ниже 10%; не менее 40% людей в возрасте 30-34 лет, имеющих высшее образование; 5.Преодоление бедности и социальной изоляции: снижение, как минимум на 20 млн количество человек, подверженных риску бедности / социальной изоляции.

Исходя из перечисленных целей, Евростатом постоянно проводится мониторинг соответствующих параметров. Чтобы предоставить подробную картину различных территорий ЕС и контролировать цели региональной политики ЕС Евростат разработал ряд статистических данных, основанных на различных классификациях и типологиях регионов. К ним относятся: регионы, города и большие города, столичные регионы, сельские районы и районы. Кроме того в периодических статистических обзорах представлены конкретные географические области, такие как прибрежные районы, горные районы, приграничные и островные районы. Основной набор региональных индикаторов, отражающих реализацию целей стратегии «Европа-2020» включает в себя 17 социально-экономических параметров, объединенных в несколько групп и подгрупп, приведенных в табл. 3.

Таблица 3

Основные измеряемые региональные параметры стратегии «Европа-2020»	
Группировки	Индикаторы
I. Разумный рост 1. Исследования и разработки 2. Конкурентоспособность и бизнес-среда 3. Образование	Расходы на исследования, количество поданных патентных заявок Показатели регионального ВВП и занятости населения Доля лиц с высшим образованием и лиц, рано бросивших учебу
II. Устойчивый рост 1. Транспорт 2. Окружающая среда	Количество пострадавших в ДТП и объемов грузоперевозок Доля населения, подключенного к системам сбора и очистки сточных вод, Образование и переработка коммунальных отходов
III. Инклюзивный рост 1. Социальная интеграция, бедность и здоровье	Доля населения, подверженного риску бедности или социальной изоляции по степени урбанизации Ожидаемая продолжительность жизни при рождении по полу

(По материалам <https://ec.europa.eu/eurostat/web/cohesion-policy-indicators/cohesion-indicators>)

С точки зрения европейских экспертов, показатели экономической безопасности рассматриваются в контексте оценки качества жизни. В октябре 2016 г. Директоратом социальной статистики был одобрен итоговый отчет по результатам работы группы экспертов по оценке системы показателей качества жизни (Final report of the expert group on quality of life indicators) и ее основные рекомендации. В приложении к докладу содержится информация о национальном и международном опыте работы над показателями качества жизни. По мнению составителей отчета, отсутствие безопасности подразумевает неопределенность в отношении будущего, что снижает качество жизни людей, не склонных к риску.

Экономическая нестабильность может быть определена как неопределенность в отношении материальных условий, которые могут сложиться в будущем. Такая незащищенность может вызывать стресс и тревогу у людей и затруднять инвестирование средств в образование и жилье для семей [17,66]. Экспертной группой предлагается оценивать экономическую безопасность в странах и регионах по следующему индикаторам: 1. Нехватка финансовых средств, которая в случае непредвиденных расходов может привести к проблемным бытовым ситуациям – население не в состоянии нести непредвиденные финансовые расходы. 2. Уровень текущей задолженности – задолженность населения. 3. Неуверенность по поводу доходов – доля занятых в прошлом году, перешедших в статус безработных в текущем году.

В целом, официальный российский и европейский подходы к формированию комплекта параметров, характеризующих состояние и функционирование РСЭС, при общей схожести имеют определенные различия. Европейской системой управления в большей степени анализируются индикаторы, отражающие качество жизни населения, тогда как российской больше внимания уделяется производственным и финансовым показателям, отражающим состояние промышленного развития.

Литература

1. Краткий философский словарь / А. П. Алексеев, Г. Г. Васильев и др.; Под ред. А. П. Алексеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.— 496 с.
2. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина., А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича - М.: ИНФРА-М, 2003. - 714с.
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2003. - 520с.
4. Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник для вузов - М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 384с.
5. Использование системного подхода и системного анализа в экономических исследованиях. // Круглов И.В. Экономика, социология и право. 2016. № 2. С. 43-46.
6. Основы региональной экономики: Учебник для вузов/ А.Г. Гранберг. Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495с.
7. W. Isard. Methods of Regional Analysis, 1960. [Электронный ресурс]. Режим доступа: play.google.com, (дата обращения 18.02.19).
8. Бакланов П.Я. Структуризация территориальных социально-экономических систем // Вестн. МГУ. Сер. 5. География. 2013. №6. - С. 3–8.
9. Васильев А.А. Муниципальное управление: Конспект лекций.– Н.Новгород: Издатель: Гладкова О.В., 2000.– 160 с.
10. Целых Т.Н. Региональная социально-экономическая система как система пространственного взаимодействия потребителей ресурсов территории. Управление экономическими системами, электронный журнал. Изд-во: Кисловодский институт экономики и права, 2017 №2(96). – 12с.
11. Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года".
12. Указ Президента России от 11 ноября 2017 года № 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов России».
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2018 года № 472 «Об осуществлении мер по реализации государственной политики в сфере оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации ...».
14. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208" О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года".
15. Распоряжение Правительства РФ от 15.06.2009 N 806-р «Об утверждении Перечня показателей мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации».
16. Framework and suggested indicators to measure sustainable development. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.unec.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013. (Дата обращения 10.03.19).
17. Final report of the expert group on quality of life indicators. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-reports/-/KS-FT-17-004. (Дата обращения 10.03.19).

УДК 338.486

Махлюф Агяд

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

Makhlouf Aghiad

SUSTAINABLE DEVELOPMENT: FACTORS OF COMPETITIVENESS IN TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY

Ключевые слова: устойчивый туризм, устойчивое гостеприимство, повышения конкурентоспособности, зеленые технологии, факторы конкурентоспособности, индустрия туризма, потребители, окружающая среда.

Keywords: sustainable tourism, sustainable hospitality, competitiveness, green technologies, competitiveness factors, tourism industry, consumers, environment.

Актуальность исследования заключается в условиях растущей конкуренции на рынке туризма и гостеприимства. В этих условиях конкурентным преимуществом отдельных игроков рынка может стать реализация принципов устойчивого развития и, как следствие, развитие экологически безопасного туризма. Основная цель исследования заключается в том, чтобы выявить потенциал эко-технологий как нового фактора успешного развития туристической индустрии. Задачи исследования заключаются в том, чтобы определить, какие зеленые технологии применимы для использования в секторе туристического и гостиничного бизнеса, описать успешные кейсы реальных игроков рынка туризма, которые уже используют данные технологии, изучить ценностные установки современного потребителя

туристических услуг и, в конечном итоге, сделать выводы о том, насколько эко-фактор может способствовать успешному развитию туристического бизнеса. Зеленые технологии представляют собой новую парадигму развития в сфере туризма и индустрии гостеприимства, предоставляя возможность использовать их в туризме для его роста и развития, а также для минимизации вредного воздействия на окружающую среду. Интересно, что мировые гостиничные менеджеры достигли прогресса в использовании зеленых технологий, в то время как, например, «зеленые» проекты в некоторых других отраслях экономики находятся только на начальной стадии.

Вышеизложенное подразумевает основную гипотезу данной статьи: использование и внедрение зеленых технологий в бизнес-процессы индустрии туризма и гостеприимства является основной предпосылкой для успешных бизнес-операций и долгосрочной стабильности бизнеса, а также гарантией успешного позиционирования индустрии гостеприимства [1]. В исследовании активно используются описательные статистики. Статистические данные были взяты с официальных сайтов, посвященных исследованиям в сфере туризма и гостеприимства. Растет осознание современным туристом, а также предпринимателем необходимости ответственно относиться к природе, применять принципы устойчивого развития и внедрять экологически чистые технологии в деятельность предприятий туристического и гостиничного бизнеса. Современные туристы также все больше изъявляют желание посещать уникальные природные экосистемы. Вот почему современное направление экотуризма, базирующееся на принципах устойчивого развития, использовании возобновляемых источников энергии и экологически чистых технологий, становится все более узнаваемым на рынке. В перспективе же использование зеленых технологий станет одним из конкурентных преимуществ на туристическом рынке [2].

Использование зеленых технологий обеспечивает защиту окружающей среды, что является основой для развития туризма в регионе. Сейчас под охраной окружающей среды в туристическом секторе понимается следующее:

- бережное обращение с отходами (сжигание, утилизация, переработка отходов), очистка сточных вод;
- использование возобновляемых источников энергии (в рамках рынка развития туризма в качестве наиболее простых для внедрения зеленых технологий могут выступать солнечные коллекторы на крышах отелей, энергосберегательные лампы и др.);
- принятие технических мер по защите вод, почвы, лесов, в том числе от шума и радиации, которые могут быть обусловлены быстрым и неконтролируемым развитием производства (в том числе производства на туристическом рынке);
- использование методов снижения загрязнения воздуха;
- мониторинг вредных веществ (сточные воды, моющие средства, масло, используемое для приготовления пищи);
- разработка концепций для экологически устойчивого производства и услуг, экономии энергии и предотвращения или уменьшения загрязнений.

Использование зеленых технологий в туризме и индустрии гостеприимства даст полный эффект, если в мире будут применяться высокие международные экологические стандарты бизнес-операции, которые неизбежны при полном управлении качеством гостиничного и туристического предложения и которые позволяют создавать предложение на основе принципа «соотношение цены и качества» [3]. Сейчас в мире растет интерес к концепции ответственного потребления. Данный тренд проявляется и в сфере туризма. Осознавая важность сохранения окружающей среды, путешественники все чаще ищут жилье, которое соответствует принципам экологически чистого и устойчивого туризма. Мы рассмотрим пять кейсов «зеленых» отелей, предлагающих гостям экологичный отдых мирового класса:

1. Ni Hotel, Ницца, Франция. Ni Hotel Eco Spa & Beach – это бутик-отель с частным пляжем и бассейном на крыше. Он получил сертификат Green Globe за использование переработанной бумаги, органических красок, экологически безопасных чистящих средств и продуктов. В этом плане отель значительно отличается от более привычных для Ниццы гостиниц, люксовой категории.

2. Остров Хикс, Исла де Вьекес, Пуэрто-Рико. Отель Nix Island расположен в тропическом карибском оазисе и предлагает гостям элегантный загородный отдых на острове. Nix Island House, концепция которого основана на бережном отношении к природе, обеспечивается энергией от солнечных батарей. Здесь также применяются технологии переработки дождевой воды.

3. Гаронга Сафари Кэмп, Пхалаборва, Африка. Проект развития эксклюзивного 12-местного лагеря в Южной Африке, активно поддерживается местным сообществом, так как расширяет их экономические возможности, но в то же время подразумевает бережный подход к взаимодействию с местными жителями. Им предлагаются возможности трудоустройства с потенциалом для карьерного роста, а они, в свою очередь, поставляют гостям отеля местные продукты питания и товары. Кроме того, клиентам предлагается компенсировать свой углеродный след, помогая посадить и вырастить деревья Спесбок в Восточном Мысе [4].

4. Lefay Resort & SPA Лаго ди Гарда, Гарньяно, Италия. Структуры этого пятизвездочного курорта, расположенного в самом сердце Ривьера-деи-Лимони, интегрированы в склоны холма деревни, чтобы уменьшить рассеивание энергии и тепла. Отель фокусируется на оздоровительных процедурах и улучшении общего самочувствия гостей. В оформлении интерьера использованы местные материалы, а дизайн отеля выполнен с учетом окружающего ландшафта и окружающей среды. Используются технологии использования дождевой воды для водоснабжения и переработки отходов.

5. Thala Beach Lodge, Порт Дуглас, Австралия, Порт Дуглас, Австралия. Этот красивый курорт в стиле ар-деко был удостоен одной из самых высоких экологических аккредитаций – Advanced Tourism. Расположенный на частном мысе между Кернсом и Порт-Дугласом, курорт активно участвует в процессе восстановления окружающей среды. Расположенный на 145 акрах собственности, отель приглашает старейшин общины Куку Таланджи познакомиться с элементами своей культуры. Эко-отели становятся все более популярными среди путешественников. Недавний опрос, проведенный TripAdvisor в апреле 2018 г., показывает, что почти две трети путешественников

(62%), часто или всегда учитывают фактор окружающей среды при выборе отелей, транспорта и питания [5]. Даже деловые путешественники более склонны выбирать зеленые отели по сравнению с другими туристическими предложениями. В ходе опроса, проведенного Timetric в июне 2017 г., было установлено, что 47% бизнес-туристов отдают предпочтение зеленым отелям, когда они находятся в путешествиях по работе. Данные за 2016 г. показывают, что 42% респондентов считают себя «устойчивыми» путешественниками (т.е. путешественниками, поддерживающими принципы устойчивого экологического туризма). Стоит отметить, что здесь присутствуют межстрановые отличия. У китайцев этот показатель достигает 72%, в то время как – 25%. Большой объем предложений по всему миру (более 2500 экологически чистых гостиниц, коттеджей, отелей с ночлегом и завтраком, кемпингов и др., которые инвестируют в развитие экологически чистых технологий), значительно упрощает для туристов поиск современного экологичного жилья [6]. Готовность нести расходы за устойчивые продукты повсеместно возросла с 2011 г. В глобальном масштабе процент потребителей, готовых платить за дополнительные продукты и услуги, способствующие устойчивому развитию, увеличился с 45% в 2012 г. до 55% в 2015 г. [7]. Удивительно, однако, то, что ниже всего этот показатель в наиболее богатых и развитых странах Северной Америки и Европы, где только 42% и 40% соответственно, готовы заплатить за товары социально ответственных компаний более высокую цену.



(Источник / Source: <https://www.statista.com/chart/2401/willingness-to-pay-for-sustainable-products/>)

Рисунок Потребители готовы платить цену за устойчивость

На этой диаграмме показан процент потребителей, которые готовы платить больше за товары и услуги компаний, которые придерживаются принципов положительного социального и экологического воздействия на окружающую среду в 2012-2015 гг. В настоящее время все больше и больше сетей отелей учитывают фактор окружающей среды. Далее мы рассмотрим несколько кейсов как новых гостиничных структур, так и уже существующих гостиниц, которые применяют различные эко-технологии в индустрии гостеприимства (от сертификации LEED до сокращения потребления воды). Вот несколько гостиничных сетей, которые прилагают значительные усилия по сокращению выбросов углекислого газа в атмосферу и, помимо этого, предлагают множество других зеленых «удобств» для своих гостей [7]. Hilton Hotels. Эта крупная сеть отелей активно выступает в защиту окружающей среды и стремится на практике соответствовать принципам устойчивого развития. Приверженность сети внедрению зеленых технологий привела к сокращению общего количества отходов на 10% за последние несколько лет. Отели Hilton в целом занимают лидирующие позиции по показателям переработки и сокращения отходов. В частности, они перерабатывают матрасы и мыло, а также жертвуют излишки еды местным продовольственным и благотворительным организациям [8]. Значительная работа также ведется в сфере безопасной энергетики. На данный момент 94% энергии, потребляемой гостиничной сетью – это зеленая энергия. Marriott Hotels. Данной сети удалось добиться сокращения выбросов парниковых газов на 12%, сокращению использования воды на 13% и сокращению потребления энергии на 11% с 2014 по 2015 гг. [9]. Даже униформа сотрудников здесь создана из переработанных материалов (преимущественно, пластиковых бутылок). Многие из их отелей сети также оснащены зелеными крышами, которые снижают расходы на отопление и охлаждение и способствуют сокращению вредных выбросов в атмосферу.

Starwood Hotels. Данная международная гостиничная сеть (включает в себя Westin и Sheraton) хорошо известна своей приверженностью принципам защиты окружающей среды и устойчивого развития. Реализация обязательств по сокращению отходов, воды и энергопотребления привела к значительному сокращению негативного воздействия гостиничных предприятий сети на окружающую среду. Им также удалось убедить своих гостей принять участие в зеленых инициативах, таких как повторное использование полотенец, например, которое позволяет сократить расход воды. Также была основана новая сеть Element, которая внедряет устойчивые методы по всем направлениям, от использования всех приборов Energy Star до предоставления исключительно экологически чистых простыней и полотенец (<https://globalnews.booking.com/where-sustainable-travel-is-headed-in-2018>). Данная статья посвящена влиянию зеленых технологий на развитие туризма в регионе. Зеленые инновации рассматриваются как основа для разработки будущих стратегий развития туризма, а также экономики в целом. Туризм представляет собой экономическую отрасль, которая напрямую зависит от сохранения окружающей среды и богатой базы природных ресурсов. Сегодня значительное число поставщиков туристических услуг характеризуется стремлением к быстрому получению прибыли и, как следствие, игнорированием ландшафтных характеристик туристических направлений. Тем не менее,

наиболее современные представители туристического рынка стремятся полностью адаптировать свою деловую деятельность так, чтобы нанести минимальный ущерб окружающей среде и жизни местного сообщества. Непрерывное исследование туристического и базирующееся на этом исследовании внедрение зеленых технологий, несомненно, обеспечат экологическое улучшение бизнес-операций, которое, в свою очередь, приведет к снижению затрат, сохранению природных ресурсов и улучшению качества жизни местных сообществ.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что внедрение зеленых технологий в бизнес и организационные процессы гостиничного / туристического предприятия необходимо для успешного, конкурентоспособного и долгосрочного устойчивого развития. Экологические инновации способствуют укреплению конкурентных преимуществ отдельных предприятий гостеприимства и туристической индустрии в целом. Немаловажен здесь и глобальный аспект: ответственное потребление и производство, а также сохранение экосистем являются одними из целей устойчивого развития ООН, принятыми в 2015 г. Тот факт, что развитие туристического бизнеса соответствует актуальной мировой повестке является залогом успешного развития данной индустрии по меньшей мере на ближайшее десятилетие.

Литература

1. Морозов М.А. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в туризме (Монография). М., РосНОУ, 2005. – 172.
2. Морозов М.А. Новая парадигма развития туризма и индустрии гостеприимства в условиях цифровой экономики. Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2018. № 1. С. 135-141. <https://elibrary.ru/item.asp?id=34908900> (дата обращения: 06.03.2019).
3. Скобкин С. С. Модель управления индустрией гостеприимства//РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция – 2012. – № III. <https://elibrary.ru/contents.asp?id=33791859> (дата обращения: 06.03.2019).
4. Ameya Gehi , The World's Top Eco-Friendly Hotels , December 1, 2016 . [Electronic resource] // Access mode :URL: <https://blog.hotelscombined.com/travelling-green-the-worlds-top-eco-friendly-hotels/> (дата обращения: 06.03.2019).
5. Chiara Marras , Two-thirds of tourists prefer eco-friendly hotels , March 2, 2017. URL: <https://ecobnb.com/blog/2017/03/tourists-prefer-eco-friendly-hotels/> (дата обращения: 27.02.2019).
6. Е.К. Карпунина., Махлюф А. Влияние социальных медиа на развитие туризма и гостиничного бизнеса // Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, набжение, Конкуренция». № 2. 2017. – С.166-169. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29676908> (дата обращения: 02.03.2019).
7. Manisha Pathak, Do travelers prefer eco-friendly hotels? , May 25, 2015 .URL: <https://www.hotelogix.com/blog/2015/05/25/do-travelers-prefer-eco-friendly-hotels/> (дата обращения: 20.02.2019).
8. Jennifer Hermes , sustainable Hospitality on the Rise as Guest Demand Heightens , October 19, 2017. URL: <https://www.environmentalleader.com/2017/10/174680/> (дата обращения: 27.02.2019).
9. Emma Loewe , 4 Mainstream Hotels Proving You Don't Have To Spend A Lot To Travel Sustainably , March 7, 2019 .URL: <https://www.mindbodygreen.com/articles/how-to-make-healthy-eating-affordable> (дата обращения: 07.03.2019).

УДК 332

В.П. Насыбулина, Т.Б. Брикота, Л.В. Кухаренко, Н.Б. Федорова ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

V.P. Nasybulina, T.B. Brikota, L.V. Kuharenko, N.B. Fedorova WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP ON THE EXAMPLE OF KRASNODAR KRAI

Ключевые слова: государство, государственные программы, содействие предпринимательству, формы финансирования, малое предпринимательство, пути развития, Краснодарский край, средний бизнес.

Keywords: state, state programs, promotion of entrepreneurship, forms of financing, small business, development paths, Krasnodar Territory, medium business.

По итогам полугодия 2018 г., оборот малых и средних предприятий превысил 478 млрд р. – это больше 41% от оборота всех хозяйствующих субъектов в краевом центре. У Краснодара уже больше 93-х тыс. предприятий малого и среднего бизнеса. Самое важное, что они дают работу для 248 тыс. горожан. То есть на этих предприятиях трудятся более 40% от общего числа населения, занятого в экономике города. Это отличный результат. Уверен, что доля малого и среднего бизнеса в нашем городе будет и дальше расти, причем не только количественно, но и качественно. Наша задача здесь – создавать возможности для развития, которые можно обеспечить на муниципальном уровне, – сказал глава города Краснодара Евгений Первышов. В 2017 г. в Краснодаре действовало около 92 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. По итогам первого полугодия 2018 г. – уже свыше 93 тыс. На каждую тысячу жителей Краснодара приходится почти 92 малых предприятия. В целом в краевом центре работает почти треть всех предприятий малого и среднего бизнеса Краснодарского края. Губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев ставит перед администрацией города задачу: значительно нарастить долю малого и среднего бизнеса во внутреннем региональном продукте – с сегодняшних более чем 33% до 50% к 2030 г. И чтобы достичь этой цели, важно не только совершенствовать меры финансовой поддержки предпринимателей, но и оказывать содействие в их профессиональном развитии, создавать для него условия. На 2018 г. структура малого и среднего бизнеса региона выглядит так: около 70% предпринимателей задействованы в торговле, задача администрации города – эту тенденцию изменить, расширить присутствие малого и среднего бизнеса в производственной сфере, в сельском хозяйстве, транспорте. Это те, стратегически важные направления, которые сегодня необходимо поддерживать. Все они прописаны в Стратегии развития Краснодарского края до 2030 г. В целом в крае увеличивается количество субъектов малого и

среднего бизнеса. Сегодня их 320 тыс. – на 14 тыс. больше, чем в 2015-м. За это время оборот малого и среднего предпринимательства увеличился в полтора раза и составил почти три триллиона рублей. В Краснодарском крае фиксирует постоянный рост активности малого и среднего предпринимательства, это свидетельствует о комфортных условиях для работы субъектов МСП. Компании успешны и готовы развиваться. Главное вовремя оказать поддержку. В первую очередь, речь идет о доступном кредитовании. Для того, чтобы малый и средний бизнес имел возможность пользоваться доступными финансовыми ресурсами, работает краевой фонд микрофинансирования. Организация кредитует по 12 программам по ставкам от 3,5% годовых, сроком до 3 лет и на сумму до трех миллионов рублей. В 2018 г. уже выдано порядка 360 займов более чем на 500 млн.. В 2015 г. эта цифра едва достигла 200 млн. р.

Зарекомендовал себя хорошо и фонд развития бизнеса. На его базе работают центр поддержки предпринимательства, центр сопровождения инвестпроектов, региональный инжиниринговый центр. Также фонд предоставляет гарантии и поручительства. В 2017 г. почти в три раза увеличили объем поручительств по сравнению с 2015-м г., что позволило малому и среднему бизнесу привлечь кредитов на сумму более полутора миллиардов рублей. По объемам капитализации фондов и выданных кредитов Краснодарский край в тройке лидеров в стране. За последние три года значительно выросли объемы налоговых отчислений компаний, которые получили ту или иную помощь, в бюджет региона, они фактически начали формировать экономику края. В этом году вновь будет положительная динамика по сумме ожидаемых инвестиций. За первые шесть месяцев в экономику региона уже вложено около 170 млрд р. При этом темп роста составляет семь процентов к аналогичному периоду 2017 г. По общему объему инвестиции Краснодарский край на протяжении ряда лет лидирует в ЮФО, а среди российских субъектов занимает седьмое место. Губернатор Вениамин Кондратьев акцентирует внимание на развитии промышленного производства. Именно это сектор экономики способен дать максимальную добавочную стоимость, обеспечить наибольший приток инвестиций, налоговую базу и рабочие места. В последнее время инвесторы, проявляют повышенный интерес к таким отраслям промпроизводства, как транспортировка и хранение, обрабатывающие производства, энергетика, а также АПК. В этих сферах уже реализуются крупные значимые проекты. Большую помощь оказывает региональный фонд развития промышленности.

Инвесторы получают максимальную поддержку краевых властей, льготы и преференции. Это, с одной стороны, дает им уверенность в завтрашнем дне, с другой – укрепляет экономику региона. «Развитие малого и среднего бизнеса – это важный индикатор экономики края. Экономический кризис стал настоящим испытанием для малого и среднего предпринимательства: это и девальвация рубля, и рост кредитных ставок, и как следствие падение доходов населения, которое отразилось на финансовом благополучии бизнеса. Также на пути развития предпринимательства имеются многочисленные административные барьеры», – сообщил в своем докладе уполномоченный по защите прав предпринимателей в Краснодарском крае Игорь Якимчик.

В 2017 г. в адрес уполномоченного поступили 1 тыс. 178 обращений от субъектов предпринимательской деятельности, из которых 268 обращений приняты к рассмотрению для принятия мер правового реагирования. Большинство предпринимателей отмечают чрезмерно большое количество проверок контрольно-надзорных органов, проблемы связанные с земельными и имущественными отношениями, жалуются на правоохранительные органы, в том числе по уголовному преследованию, а также на действия субъектов естественных монополий. В этом году большое количество бизнесменов обратились к уполномоченному по доначислению и взысканию налогов, пеней и штрафов по страховым взносам, произведенные в связи с передачей администрирования страховых взносов от внебюджетных фондов (ПФР и ФСС) в ведомство Федеральной налоговой службы. Также предприниматели указывают на наличие инфраструктурных проблем при открытии бизнеса, в частности, на затягивание сроков при подключении производств к энергосетям, отсутствие необходимых мощностей. Для решения этих проблем глава региона поручил проверить сроки подключения новых производств к энергосетям, а также создать электронную карту энергопотребностей Краснодарского края. Эти данные должны находиться в открытом доступе, что позволит упростить реализацию инвестпроектов. С 2017 г. краевые власти через Фонд микрофинансирования, учредителем которого является администрация края, дают возможность получения финансовой поддержки. Микрозаймы, предоставляемые Фондом, – это привлечение денежных средств по низкой процентной ставке от 3,5% до 8,25% годовых в сумме до 3 млн. р. сроком до 3 лет. В договоре займа отсутствуют скрытые платежи, комиссии и страховки. На 2017 г. для этих целей в крае предусмотрено 355 млн р. Процедура получения микрозаймов упрощена, требуется минимальное количество документов. Сбор этих документов готов взять на себя совершенно бесплатно Муниципальный центр поддержки предпринимательства.

В Краснодарском крае составлен рейтинг муниципалитетов по уровню развития малого и среднего предпринимательства. Рейтинг включает в себя 18 показателей, учитывающих социально-экономические особенности муниципальных образований. В частности, целевые индикаторы федеральной стратегии развития МСП, показатели, отражающие уровень исполнения полномочий городов и районов в сфере поддержки предпринимателей, участие субъектов малого и среднего бизнеса в муниципальных закупках. В десятку лучших муниципалитетов вошли Брюховецкий, Новокубанский, Красноармейский, Крыловский, Гуапсинский, Павловский, Динской районы, а также города Краснодар, Армавир, Горячий Ключ. Среди отстающих – Апшеронский, Выселковский, Усть-Лабинский, Староминский, Ейский, Мостовской, Лабинский, Щербиновский районы.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017).
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации от 29.06.2015 № 156-ФЗ (ред. от 29.12.2015).
3. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 04.04.2016 № 265.

4. Приказ Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края от 16 апреля 2018 года № 46.
5. Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Статистический сборник / Росстат. - М., 2017. – 78 с.
6. Абрамов, В.С. Стратегии развития компаний: учебное пособие / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. — М.: МГИМО, 2017. — 111 с.
7. Акимов, О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития: Учебное пособие / О.Ю. Акимов. М.: Финансы и статистика, 2017. — 192 с.
8. Петровская А.В. Оценка эффективности государственной финансовой поддержки предпринимательства в Краснодарском крае / А.В. Петровская // Евразийский союз ученых. -2015. -№ 5-2 (14). -С. 28-31.
9. Краснодарский край в цифрах. 2017: Стат. сб. / Краснодарстат – Краснодар, 2017. – 327 с. 6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krsdstat.gks.ru>.
10. Официальный портал МСП на Кубани - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbkuban.ru>.
11. Официальный Интернет-ресурс Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kubaninvest.ru/>.

УДК 332

М.Е. Никифорова, С.О. Яценко

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

М.Е. Nikiforova, S.O. Yashenko

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE AREAS OF IMPLEMENTATION OF LARGE INVESTMENT PROJECTS

Ключевые слова: промышленность, ЕвроХим, Волгоградская область, социально-экономическое развитие, глобализация, инвестиционный проект, инвестиции, глобализация.

Keywords: industry, EuroChem, Volgograd region, socio-economic development, globalization, investment project, investment, globalization.

Глобализация является неотъемлемым процессом современной мировой экономики. Он охватывает все страны и все сферы экономических отношений. В данном процессе неизбежно участвует все население в качестве потребителя товаров и услуг и рабочей силы. Учет интересов населения при реализации глобальных инвестиционных проектов является главной задачей социально-экономической политики правительств всех стран. В условиях глобализации эффективное использование региональных ресурсов с учетом местных особенностей является источником конкурентоспособности территорий и их экономической безопасности. Строительство крупнейшего горно-обогатительного комбината мирового уровня в Котельновском районе Волгоградской области России АО «ЕвроХим» демонстрирует полный спектр отношений, возникающих в процессе глобализации. Он включает в себя сотрудничество между АО «ЕвроХим», правительством региона, бизнесом и на в процессах кластеризации и агломерации.

ЕвроХим – вертикально интегрированная агрохимическая компания, объединяющая недорогие природные ресурсы и производственные базы, поддерживаемые стопроцентными логистическими активами, а также глобальную платформу для консультирования, продаж и дистрибуции. В настоящее время ЕвроХим производит азотные и фосфорные удобрения и, поскольку, компания владеет одним из четырех наиболее крупных месторождений калийной руды в РФ, то вскоре, ожидается открытие нового направления производства – калийные удобрения. Запуск производства калийных удобрений позволит расширить ассортимент производимой продукции, и обеспечит потребности близлежащих регионов. Вся продукцию, производимую компанией ЕвроХим, отличает качество, которое соответствует высоким европейским стандартам. Это касается и стандартных удобрений общего назначения, активно используемых на фермерских хозяйствах Волгоградской области и соседних регионов, а также инновационных разработок в удобрениях пролонгированного действия и специализированных удобрениях, которые являются наиболее перспективным направлением деятельности компании. Производственные активы компании неуклонно расширяются благодаря открытию совместных производств в России, Казахстане, Китае, а также Литве и Бельгии. За счет грамотного развития логистики и дистрибуторской сети активы компании выходят на крупные мировые рынки более чем в 25 странах. Одним из приоритетных направлений стратегий развития ОА «ЕвроХим» является производство – калийных удобрений. В настоящее время ведутся работы по строительству горно-обогатительных комбинатов на двух объектах в России: Гремячинское месторождение (ЕвроХим-ВолгаКалий, Волгоградская область) и Верхнекамское месторождение (ЕвроХим Усольский, Пермский край).

На сегодняшний день в России насчитывается четыре наиболее крупных месторождений калийных руд, среди них находится Гремячинское месторождение, которое характеризуется 10-метровым слоем калия со средним содержанием KCl 39,5%. По российской классификации "ЕвроХим-ВолгаКалий" обладает правами на добычу более 1,6 млрд т. запасов месторождения. При запуске производства мощностью до 4,6 млн т. хлористого калия в год АО МХК "ЕвроХим" в Волгоградской области РФ займет первое место в России и станет четвертой компанией в мире по производству минеральных удобрений, охватывающих полный спектр – это азотные, фосфорные и, наиболее перспективные и конкурентоспособные на рынке – калийные удобрения. Реализацию проекта осуществляет ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий», дочернее предприятие АО «МХК «ЕвроХим», созданное в 2006 г. Начало добычи и запуск производства планируются в 2018 г. В настоящее время ООО "ЕвроХим-ВолгаКалий" активно ведет строительство объектов производственной инфраструктуры, необходимой для работы рудника. Основу составляют два шахтных ствола, которые признаны обеспечить работу калийного рудника

по добыче калийной руды, переработка которой является следующим неотъемлемым этапом в работе завода. Также ведется строительство поверхностного комплекса, состоящего из 30 зданий производственного и хозяйственного назначения, соединённых сетями технологических трубопроводов, водо- и газопроводами, конвейерными галереями. Для проживания работников в г. Котельниково строится 160 тыс. кв. м. жилья с объектами социальной инфраструктуры.

Строительство комбината одобрено Правительством РФ в 2007 г., а также утвержденной в 2008 г. региональным законом Стратегией социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 г. Котельниковский район находится на юге Волгоградской области России, граничит с Ростовской областью и республикой Калмыкия. Численность населения – 35,3 тыс. чел. Городское население составляет 54 % от всего населения, сельское 46%. Исторически Котельниковский район являлся сельскохозяйственным. Производственная деятельность АО «ЕвроХим» позволит региону стать промышленным центром юга России. Запуск нового производства АО «ЕвроХим» внесет значительный вклад в обеспечение потребности сельхозтоваропроизводителей страны высококачественными калийными удобрениями, существенно увеличит российский экспорт этой продукции, придаст мощный импульс развитию региона. Реализация столь крупного инвестиционного проекта всегда имеет мультипликативный эффект, Волгоградская область не стала исключением. Значительное сокращение безработицы на юге Волгоградской области отражено в региональной статистике. На протяжении всего времени строительства горно-обогатительного комбината задействованы от 4 до 5 тыс. чел., что составляет ¼ всего населения Котельниковского района, кроме того после ввода в эксплуатацию комбинат обеспечит не менее 3,5 тыс. новых рабочих мест и более 10 тыс. рабочих мест в смежных отраслях и сфере услуг.

ООО "ЕвроХим-ВолгаКалий", наравне с ООО «Каргилл», также крупным инвестиционным проектом региона, запущенным в 2018 г., станет одним из наиболее крупных налогоплательщиков в Волгоградской области. Ожидаемые ежегодные налоговые поступления в федеральный, региональный бюджеты составят 10 млрд р. Планируется, что не менее половины данной суммы поступят в бюджет Волгоградской области, что поспособствует эффективному развитию региона. Производство АО «ЕвроХим» многократно увеличивает инвестиционную привлекательность региона. Общий объем инвестиций по проекту – 131,4 млрд р. (с учетом второй очереди – 164 млрд р.). Объем освоенных инвестиций с начала реализации проекта более 80 млрд р. При реализации инвестиционного проекта АО «ЕвроХим» взяло на себя серьезные обязательства, касающиеся повышения качества жизни населения в регионе, что повлекло за собой крупные вложения в развитие социальной инфраструктуры. Проекты, подобные этому, совершенствуют социо-культурную и инфраструктурную среду территорий, увеличивают производство товаров и услуг, повышают качество жизни населения. Для проживания работников предприятия в г. Котельниково за счет средств инвестора строится 160 тыс. кв. м. жилья (на 5,5 тыс. жителей) в районах «Дубовая роща» и «Восточный». Жилой район «Восточный» уже построен. Он состоит из многоквартирного жилого дома, общежития, 9 пятиэтажных жилых домов, более 30 индивидуальных жилых домов, гостиницы со спорткомплексом.

Будущий жилой район «Дубовая роща» состоит из двух зон. В настоящее время идет строительство в первой зоне, с численностью населения 4,8 тыс. чел. Общий объем инвестиций – более 12 млрд р. На данной территории планируется построить 1 600 единиц жилья площадью более 120 тыс. кв. м. В первую очередь это многоквартирные жилые дома, жилые дома индивидуального, семейного пользования, детские сады не менее чем на 250 мест, среднее образовательное учреждение 500-600 мест, больница и поликлиника. Кроме того, в планы входит социально-общественная и деловая застройка (магазины, склады, торговые помещения, офисы), спортивный центр, культурно-досуговый центр, молодежный и подростковый клубы. По договоренности с инвестором часть жилья будет безвозмездно для региона предоставлена для детей-сирот и работников бюджетной сферы. Ведется строительство инженерной инфраструктуры: 41 тыс. м² дорог, 6 км линий электропередач, 7,4 км сетей газоснабжения, 3,8 км водопровода, 4,5 км сетей связи. Данные объекты планируется завершить в декабре 2017 г.

К настоящему времени за счет средств АО «ЕвроХим» построены газовая станция и две ветки газоснабжения, резервная линия электроснабжения протяженностью 106 км. Проведена реконструкция железнодорожной станции Гремячая Приволжской железной дороги (расширение). За 10 лет деятельности АО «ЕвроХим» в социальные и благотворительные проекты Котельниковского района и Волгоградской области предприятие вложило более 650 млн р. Система социальной политики АО «ЕвроХим» основана на пяти общекорпоративных приоритетах: спорт, здоровье, образование, экология и благотворительность. АО «ЕвроХим» уделяет большое внимание экологической составляющей при проектировании, строительстве и эксплуатации горно-обогатительного комбината.

На стадии проектирования в проектные решения заложены лучшие природоохранные технологии, позволяющие минимизировать негативное воздействие на окружающую среду: сокращение площади изымаемых из сельскохозяйственного обращения земель и уменьшение антропогенной нагрузки на почвы и ущерба окружающей среде за счет многоэтажного строительства; проведение закладочных работ, позволяющих уменьшить загрязнение окружающей среды за счет складирования отходов внутри выработок. Уменьшаются риски загрязнения окружающей среды от размещения крупнотоннажных отходов; отсутствие сбросов сточных вод в водоемы за счет замкнутого цикла использования воды в производстве. Исключаются риски загрязнения водных объектов; применение особой технологии гидроизоляции выработок.

Затраты на строительство объектов экологического назначения составили – 2,4 млрд р. Минпромторгом России, Волгоградской областью и ООО "ЕвроХим-ВолгаКалий" в ноябре 2016 г. заключен специальный инвестиционный контракт (СПИК) о реализации инвестиционного проекта "Создание горно-обогатительного комбината по добыче и обогащению калийных солей и освоению производства хлористого калия мощностью 2,3 млн т. в год 95-процентного KCL". Новый механизм, успешно реализуемый на территории Волгоградской области, представляющий из себя заключение крупных специализированных инвестиционных контрактов с Правительством РФ, предусматривает стимулы для создания инновационных промышленных производств, привлечение инвестиций различного уровня, развитие потенциала регионов, сокращение безработицы и обеспечение рынка конкурентоспособной продукцией.

Приложением к контракту определен перечень из 12 объектов социальной инфраструктуры, которые будут построены и переданы инвестором Волгоградской области в срок до 31 декабря 2025 г. Затраты на создание 12 объектов были определены в объеме 6 млрд р. В целях создания данных объектов Администрацией Волгоградской области в рамках соглашения предусмотрена льгота инвестору по налогу на имущество. В соответствии с инвестиционными соглашениями Администрация Волгоградской области планирует предоставить инвестору льготы путем обнуления налога на имущество в 2018-2027 гг.

Строительство первой очереди комбината планировалось завершить до конца 2017 г., второй очереди – до 2022 г. Однако срок исполнения смещается в связи с изменениями макроэкономических показателей, не позволяющих четко определить инвестиционную стратегию компании. АО «ЕвроХим» планирует перенести запуск производства на конец 2018 г. Зафиксированные в инвестиционных соглашениях параметры рассматриваются АО «ЕвроХим» как дополнительный риск. Присутствует возможность утраты государственной поддержки в случае неисполнения обязательств инвестора в установленный срок. Причина опасения – нестабильная макроэкономическая ситуация и тенденции мировой экономики. ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий» добровольно возложило на себя социальные обязательства по повышению качества жизни и созданию благоприятных условий жителей Котельниковского района. Однако после запуска производства предприятие станет градообразующим, а г. Котельниково – моногородом. Это создает дополнительные риски социально-экономического развития региона при возможном нестабильном функционировании.

Мелкие города современной России находятся в ситуации острого недостатка бюджетных средств. Поэтому в них имеется значительное количество проблем социально-экономического развития. Самостоятельное решение этих проблем затруднительно и возникает необходимость привлечения внешних финансовых источников. Глобальные процессы современной экономики влияют на провинциальные территории, вовлекая их в активную производственную деятельность. При этом возникают определенные риски и угрозы для экономики региона, которые должны контролироваться правительством. Среди них экологические риски, невыполнение обязательств, социальная нестабильность, формирование моногородов. Наряду с этим глобализация приносит в российскую провинцию экономический рост, новые технологии, масштабное производство, повышение качества жизни населения за счет инвестиций в социальную сферу. Таким образом, влияние глобализации на малые города должно находиться под контролем местного и федерального правительства, которое будет поддерживать позитивные проявления и предупреждать негативные последствия. В процесс глобализации вовлечены все сферы жизни общества, общественные институты и хозяйствующие субъекты.

Литература

1. Поляков В.Г. Использование минерально-сырьевой базы Волгоградской области в целях диверсификации региональной экономики путем строительства крупных промышленных комплексов // Региональная экономика: теория и практика. – Москва – 2009. – № 25 (118). – С. 52-55. – 0,4 п.л.
2. Поляков В.Г. Макроэкономическое влияние на развитие региональной инфраструктуры как основы экономического роста территории и промышленности // Российское предпринимательство. – 2008. – Том 9. – № 11. – С. 88-91.
3. Поляков В.Г. Организационно-экономическое развитие ипотеки в жилищно-строительном комплексе региона: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Поляков Владимир Геннадьевич; [Место защиты: Волгоградский государственный университет]. - Волгоград, 2001. - 53 с.
4. Поляков В.Г. Социальные аспекты строительства крупных промышленных комплексов // Российское предпринимательство. – 2009. – Том 10. – № 1. – С. 121-125.
5. Поляков В.Г. Стратегическое управление развитием промышленного строительства в регионе. – СПб: СПбГУЭФ, 2010. – 11,25 п.л.
6. Polyakov V.G., Zubkova I.Y., Nikiforova M.E., Yashchenko S.O. International industrial enterprise in russian province: socio-economic consequences (for example, the construction of mining combine msc Eurochem, JSC in the Volgograd region of Russia) // Globalization and its Socio-Economic Consequences 17th International Scientific Conference Proceedings. - 2017. C.2049-2056.

УДК 338.49

Е.А. Носачевская

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСАХ НАУЧНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Е.А. Nosachevskaya

ABOUT TOPICAL ISSUES OF SCIENTIFIC SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY IN THE PROJECT OF IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS

Ключевые слова: научное обеспечение, национальный проект, наука, инновации, региональная экономика, управление, технологии, научно-технологический комплекс.

Keywords: scientific support, national project, science, innovations, regional economy, management, technology, scientific and technological complex.

Происходящие в мире технологические перемены требуют изменения подходов к организации экономических процессов, включая управление технологиями, формирование инновационного ресурса развития отечественной экономики. В целом сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации может быть достигнуто за счет обеспечения эффективной работы региональных центров экономического роста с учетом

конкурентных преимуществ территорий. Указанная проблематика детально обозначена как в проекте стратегии пространственного развития, так и в стратегиях социально-экономического развития макрорегионов и регионов. Кроме того, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г. № 13 утверждены Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 г. В числе задач реализации государственной политики регионального развития – совершенствование механизмов стимулирования регионов к наращиванию собственного экономического потенциала [2]. В современных условиях данный процесс неразрывно связан с необходимостью стимулирования спроса представителей реального сектора экономики на использование отечественных научных результатов, создания условий для развития наукоемкого бизнеса. К настоящему времени в нашей стране накоплен достаточно успешный опыт реализации соответствующих проектов.

Например, в 2010-2018 гг. осуществлена государственная поддержка свыше 300 комплексных проектов, выполняемых в рамках кооперации более 200 российских производственных предприятий и 100 научных коллективов. В результате было разработано свыше 80 новых технологий и 400 видов высокотехнологичной продукции. Более 300 проектов из вышеуказанных в настоящее время достигли стадии непосредственного промышленного производства [14]. В рамках федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.» использован механизм субсидирования прикладных научных исследований и экспериментальных разработок, проводимых научными и образовательными организациями в кооперации с промышленными партнерами. В 2014-2018 гг. порядка 500 организаций получили на конкурсной основе субсидии из средств федерального бюджета. Значительная доля проектов реализована высшими учебными заведениями, институтами Российской академии наук, государственными научными центрами. В качестве промышленных партнеров выступили свыше 1 тыс. российских организаций, в том числе такие крупные предприятия как РУСАЛ, СУЭК, Лукойл, Газпромнефть и другие [11].

Результатами указанных проектов явились предложения и технические требования к разработке, производству и эксплуатации продукции с учетом технологических возможностей и особенностей промышленных партнеров. Также экспертным сообществом достаточно успешной была признана реализация проекта по созданию инжиниринговых центров на базе университетов и других учреждений образования и науки [10]. Задачами работы центров являются, в том числе, проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований, разработка высокотехнологичных, инновационных решений для производственного сектора. Финансирование проектов таких центров с 2013 г. осуществляется на конкурсной основе из средств федерального бюджета. В настоящее время реализуются 72 проекта по созданию инжиниринговых центров на базе 67 вузов, расположенных в 36 регионах. Ежегодно заказчиками инжиниринговых услуг выступают от 1,5 до 2 тыс. компаний реального сектора экономики [10].

Например, с 2013 г. в Инжиниринговом центре Казанского федерального университета достаточно успешно, по мнению экспертов, осуществляется целевая подготовка кадров для промышленных предприятий с учетом потребностей рынка труда различных отраслей, в том числе для автомобилестроения [15]. Кроме того, с целью стимулирования развития отечественного реального сектора экономики с 2013 г. предоставляется финансовая поддержка из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках реализации такими организациями комплексных инвестиционных проектов [13].

С 2014 г. осуществляется возмещение части затрат российским организациям на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности [12]. Активизации взаимодействия ведущих научных учреждений, образовательных организаций и предприятий реального сектора экономики способствовало создание и развитие центров коллективного пользования научным оборудованием. Сеть таких центров в регионах послужила основой для проведения ряда междисциплинарных исследовательских проектов по приоритетным направлениям развития отечественной науки и технологий. Деятельность центров на федеральном уровне стала регламентироваться с 2015 г. Позже был разработан комплекс целевых показателей работы центров коллективного пользования. Сегодня функционирует свыше 550 таких центров и с каждым годом растет число внешних пользователей их услугами. Так, например, в 2017 г. число внешних пользователей составило 5436 единиц, что на 780 единиц больше, чем в предыдущем году [7,17].

Например, центр коллективного пользования Бурятского научного центра Сибирского отделения РАН оснащен современным оборудованием, использование которого дает возможность решать задачи физико-химического анализа веществ и материалов. Центр на протяжении многих лет осуществляет взаимодействие с отраслевыми предприятиями по предоставлению исследовательских, аналитических услуг в соответствующей сфере [16]. С 2016 г. реализуется ряд проектов, в том числе и на региональном уровне, в рамках Национальной технологической инициативы, направленных на поддержку развития перспективных отраслей. В их числе – возобновляемая энергетика, интеллектуальные транспортные системы, устранение посредников между производителем и потребителем.

По сути это государственная программа мер по формированию новых рынков и созданию условий для технологического лидерства нашей страны на долгосрочную перспективу [9]. Деятельность Российского научного фонда направлена на выявление и оказание финансовой поддержки наиболее перспективным научным проектам. Общий объем финансирования 2,9 тыс. научных проектов и программ данным фондом в 2017 г. составил 18,5 млрд р. [6,18]. В числе регионов, в которых реализуются профинансированные фондом в 2017 г. проекты, представлены: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Новосибирская, Московская, Свердловская, Томская, Иркутская области, республики: Татарстан, Башкортостан, Приморский край. Проекты реализуются в сфере развития передовых цифровых технологий, ресурсосберегающей энергетике и в других приоритетных научно-технологических направлениях [6,18].

С учетом имеющихся в стране определенных отраслевых достижений в последнее время особое внимание на всех уровнях государственного управления уделяется обсуждению вопросов дальнейшего социально-экономического развития нашей страны. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 в числе национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 г. обозначены: ускорение технологического

развития Российской Федерации, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации; вхождение Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира [1]. По 12 направлениям стратегического развития, сформулированным в данном Указе, утверждены паспорта национальных проектов. В них отражены мероприятия по достижению соответствующих целевых показателей (рис. 1).

Наименование национального проекта (программы)	
Демография	Экология
Здравоохранение	Безопасные и качественные автомобильные дороги
Образование	Производительность труда и поддержка занятости
Наука	Жилье и городская среда
Цифровая экономика (национальная программа)	Культура
Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы	Международная кооперация и экспорт

Рис. 1. Перечень национальных проектов по направлениям стратегического развития [1]

Для реализации национальных проектов предусмотрены федеральные и региональные проекты. Описание планов и механизмов достижения национальных целей содержат Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 г. [8]. Значительная роль в обеспечении эффективной реализации мероприятий по достижению национальных целей отведена регионам. Начиная с 2019 г., в рамках реализации национального проекта «Наука» предусмотрена реализация трех федеральных проектов: «Развитие научной и научно-производственной кооперации», «Развитие передовой инфраструктуры для проведения исследований и разработок в Российской Федерации», «Развитие кадрового потенциала в сфере исследований и разработок» (рис. 2) [1].

В числе задач федерального проекта «Развитие научной и научно-производственной кооперации» – создание сети научно-образовательных центров на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями реального сектора экономики. Это имеет особое значение и для развития регионов, создавая условия для обеспечения решения прикладных задач научно-технологического развития России.

Наименование федерального проекта	Наименование задачи
Развитие научной и научно-производственной кооперации	1. Создание не менее 15 научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики.
	2. Создание научных центров мирового уровня, включая сеть международных математических центров и центров геномных исследований.
Развитие передовой инфраструктуры для проведения исследований и разработок в Российской Федерации	1. Обновление не менее 50 процентов приборной базы ведущих организаций, выполняющих научные исследования и разработки.
	2. Развитие передовой инфраструктуры научных исследований и разработок, инновационной деятельности, включая создание и развитие сети уникальных установок класса «мегасайенс».
Развитие кадрового потенциала в сфере исследований и разработок	1. Формирование целостной системы подготовки и профессионального роста научных и научно-педагогических кадров, обеспечивающей условия для осуществления молодыми учеными научных исследований и разработок, создания научных лабораторий и конкурентоспособных коллективов.

Данные предоставлены Минобрнауки России

Рис. 2. Структура национального проекта «Наука» [1]

Расходы из федерального бюджета на реализацию национального проекта «Наука» в 2019 г. составят 37 млрд р., в 2020 г. – 43 млрд р., в 2021 г. – 55,1 млрд р. [4]. Необходимо отметить, что в рамках реализации национального проекта «Наука» региональным бюджетам не предусмотрено выделение межбюджетных трансфертов. При этом в рамках деятельности по развитию научно обоснованной экономики в субъектах Российской Федерации участие регионов в реализации научных проектов представляется приоритетным. Проектное стратегическое управление на федеральном уровне требует аналогичного подхода и на уровне регионов. Особенно в части проведения детального анализа отраслевого развития субъекта Российской Федерации, выделения направлений приоритетного использования ресурсного потенциала, в том числе с учетом оценки направлений реализации конкурентных преимуществ территории [3].

В связи с этим полагаем целесообразным в рамках реализации национального проекта «Наука» на региональном уровне создать при главе региона совещательный орган для координации работы по выработке стратегии участия субъекта Российской Федерации в реализации мероприятий соответствующего проекта. Речь идет об учете специфики ресурсного потенциала региона, потребностях развития отраслей, специализации и особенностях развития научных, образовательных, бизнес-структур, о системном подходе распределения финансовых ассигнований, включая планы по развитию территориальной инфраструктуры. В соответствии со статьей 12 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации относится, в том числе, право создания государственных научных организаций субъектов Российской Федера-

ции, принятия и реализации научных, научно-технических и инновационных программ и проектов субъектов Российской Федерации [7].

В рамках действующего правового поля считаем возможным рекомендовать рассмотреть вопрос обеспечения эффективного функционирования на региональном уровне Фонда по поддержке научной, научно-технической, инновационной деятельности с учетом реализации национального проекта «Наука». Успешное функционирование такого органа позволит в том числе:

- улучшить координацию ресурсного обеспечения научной и инновационной деятельности в контексте реализации региональных проектов национального проекта «Наука» посредством привлечения к обсуждению стратегии распределения соответствующих ресурсов представителей науки, образовательной сферы, бизнеса, общества и других экспертов;
- оперативно выявлять приоритеты проведения прикладных исследований во взаимосвязи с потребностями реального сектора экономики региона;
- организовать эффективный контроль за результативностью реализуемых научных и инновационных проектов;
- осуществлять в процессе реализации проектов анализ обоснованности дальнейшей реализации тех или иных мероприятий, корректировку их выполнения с учетом результатов научных проектов, планов проведения отраслевых исследований, особенностей территориального развития регионов;
- обеспечить размещение в открытом доступе доступной для анализа представителям общества, бизнеса, науки и другим заинтересованным сторонам информации о результатах реализованных научных и инновационных проектов, их социально-экономическом эффекте.

Учитывая возможности современных технологий, в работе указанного Фонда, в том числе при принятии управленческих решений, связанных с распределением ресурсов, целесообразно использовать цифровые методы анализа данных, моделирование и прогнозирование на основе передовых программных комплексов. При этом важной задачей является проработка вопроса создания и обеспечения эффективной работы автоматизированной информационной системы управления реализацией региональными научными проектами. Работа такой системы способствует формированию единого информационного пространства и совершенствованию информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в части научного обеспечения развития региональной экономики. В целом предложенные меры способствуют формированию научного обоснования ведения стратегической перспективы ускоренного роста экономики региона. Таким образом, результативность реализации национальных и региональных проектов во многом зависит от эффективности управленческих решений в сфере научного обеспечения развития отраслей на региональном уровне.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Указ Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020-2021 годов» // СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 2 ноября 2013 г. № 291-ФЗ «О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
7. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» // СПС «КонсультантПлюс».
8. «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года» (утв. Правительством Российской Федерации 29 сентября 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 апреля 2016 г. № 317 «О реализации Национальной технологической инициативы» // СПС «КонсультантПлюс».
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» // СПС «КонсультантПлюс».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2013 г. № 426 «О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 - 2020 годы» // СПС «КонсультантПлюс».
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 января 2014 г. № 3 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2014 - 2019 годах в российских кредитных организациях ...» // СПС «КонсультантПлюс».
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. № 1312 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках реализации такими организациями комплексных инвестиционных проектов» // СПС «КонсультантПлюс».
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства» // СПС «КонсультантПлюс».
15. <https://kpfu.ru/chelny/engineering> – официальный сайт Казанского федерального университета.
16. <http://www.bsnet.ru/centre-of-collective-military> – официальный сайт Бурятского научного центра Сибирского отделения Российской академии наук.
17. <http://rscf.ru/ru/opensource> – официальный сайт Центров коллективного пользования научным оборудованием и уникальных научных установок.
18. <http://rscf.ru/ru/node/2970> – официальный сайт Российского научного фонда.

МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР СВЕРХКОНЦЕНТРАЦИИ И ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТОЛИЦ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

MIGRATION AS A FACTOR OF OVERCONCENTRATION AND ADVANCED GROWTH POPULATION OF REGIONAL CAPITALS OF THE NORTH CAUCASUS

Ключевые слова: региональные столицы, Северный Кавказ, сверхконцентрация, опережающий рост, население столиц, миграция, методологические положения, формальные методы.

Keywords: regional capitals, the North Caucasus, overconcentration, surplus growth, population of capitals, migration, methodological provisions, formal methods.

Региональные столицы Северного Кавказа стали важнейшими акторами территориальной организации и развития территорий Северного Кавказа. В них на сегодняшний день сконцентрировано в среднем около 20% населения СК. В то же время в отдельных субъектах СКФО доля столицы в общей численности населения территории превосходит треть, а, например, в РСО-Алания доля численности населения г. Владикавказа составляет почти 44%. Растет доля населения таких городов как Грозный, Махачкала, Ставрополь, Черкесск, Назрань. Но при этом падает доля Нальчика. Общая динамика такова, что темпы роста населения региональных столиц оказывается выше общего роста численности населения регионов. Этот феномен нуждается в объяснении. Ряд исследований отечественных авторов [1,3,7] показывают, что в формировании динамики численности населения столиц важную (а периодами определяющую) роль играет миграция. Статистические исследования дифференцируют миграцию населения на три типа: внутререгиональная, межрегиональная и межстрановая. Все три типа проявили себя на Северном Кавказе в 90-е-2000-е гг. достаточно четко. Приведем некоторые статистические данные, а затем обобщим их с точки зрения общей тенденции исследуемого процесса.

Настоящее исследование базируется на достаточно разработанной теоретико-методологической базе, которая включает в себя как общий формат региональных (пространственных) исследований, так и специальный аспект, связанный с урбанизацией территорий, образованием и развитием региональных столиц [4,5]. В качестве базового методологического положения выступает положение о сравнительном преимуществе в выборе местожительства индивидом. Индивиды выбирают для проживания, при прочих равных условиях, те поселения, в которых находятся более благоприятные условия для своей жизнедеятельности, чем те, в которых они проживают. Другое методологическое положение – положение о перспективности и ассоциативности индивидов. Всякий индивид представляет собой члена некоторого сообщества (от семьи до социума). Поэтому его перемещение в пространстве социально, т.е. управляется не эгоистическими интенциями, но также и социальными обязательствами. Третье положение – в условиях сильных этнонациональных факторов, этническая доминанта, при ослаблении других (социальной, производственной и т.д.) оказывается определяющей. Поэтому люди устремляются в места своей исторической родины и места скопления (представителей) своего этноса. В теоретическом плане мы придерживаемся, во-первых, положений об управляемом, регулируемом расселении и общественной организации, во-вторых, эффективность системы расселения и ее влияние на социально-экономическое развитие территорий прямо пропорциональна типологическому разнообразию поселений и обратно пропорциональна ее упрощению, в-третьих, на Кавказе взаимосвязь между архаичными (или традиционными) типами поселений и урбанистическими имеет несколько иной характер как по контексту, так и по форме, чем в европейской части России, [2,6,8] что требуется учитывать как при анализе, описании, так и при проектировании расселения и территориальной организации.

В качестве методических положений настоящего исследования выступает ряд положений. Прежде всего, речь идет о выборе региональных столиц. В данном случае в качестве региональной столицы выступает город официально признанный столицей региона. Чаще всего, в нашем случае, речь идет о столице национальной республики. Но в одном случае – Ставропольский край – речь идет о столице края. Мы не приводим никаких иных аргументов, кроме того, что «так принято», при этом имеем в виду, что столица – главный город территории, в котором сосредоточены основные (главные) институты власти (правительство, законодательная (парламент, дума и проч.) и судебная власти, а также иные институты власти). Исходя из чего, там где сосредоточены основные институты власти, там и столица. Таким образом, столица – город, который содержит столичные функции. Что касается последних, то этот термин до конца не определен, но в целом он сводится к тому, что столица сосредоточена на бюрократии и административных ресурсах, с которыми, как правило, корреспондируют также финансовые, экономические, культурные и прочие. Так получилось, что во всех регионах Северного Кавказа основные институты власти сосредоточены в одном городе, который и называется столицей региона. Кавказ имеет один регион, в котором столица и главный город региона расходятся. По крайней мере, временно. Речь идет о Республике Ингушетия. В качестве столицы Ингушетии нами принят г. Назрань. Но дело в том, что Назрань реально выступает временной столицей Ингушетии – пока строилась новая реальная столица – Магас. На время строительства Магаса в Назрани располагались органы власти Республики Ингушетия. Но когда был построен Магас, последние (Глава Ингушетии, Правительство, Парламент и др. институты власти) переехали из Назрани в Магас. Аналогичная ситуация – с временным местопребыванием органов власти вне столицы – наблюдалась также и в Чеченской Республике, где на время восстановления Грозного, власть находилась в г. Гудермес. Однако, как только г. Грозный был восстановлен, институты власти переехали из Гудермеса в Грозный, тем самым были зафиксированы столичные функции Грозного. Это, что касается основного понятия настоящего исследования. Что касается методики расчета и описания, то она сводится к использованию

формальных и неформальных методов. Среди формальных методов основное внимание уделено статистическим методам: группировкам, индексному, корреляционному, дисперсионному, графическому и проч. Что касается описания, то здесь основное внимание уделено системному анализу. Однако, наряду с ним используется компаративистика.

Эмпирическую базу исследования составили данные Всероссийской переписи населения, а также сведения о численности населения регионов Северного Кавказа, региональных столиц, миграции населения и т.д., систематизированные и опубликованные в статистических сборниках органов официальной статистики России (ФСГС России) – «Регионы России». В отдельных случаях были использованы также и другие базы данных, из которых черпалась необходимая информация. Все имеющиеся данные адаптированы к работе на ПК в типовых программах Microsoft Office Excel 2007 и других. За период с 1990 по 2017 гг. численность населения столиц выросла на 124%, тогда как численность населения в целом на Северном Кавказе в границах СКФО выросла почти на 130%, т.е. темпы роста численности населения столиц были ниже, чем аналогичные индикаторы для территории в целом. В результате доля столиц в общей численности населения в 2017 г. составила лишь 95,4% от показателя 1990 г. В то же время следует указать на несколько особенностей этого индикатора. Во-первых, неравномерность его в течение почти трети столетия. Во-вторых, территориальную неравномерность. Эти две особенности и повлияли на общую динамику, а потому для правильного понимания истинной динамики численности населения столиц требуется учесть не только указанные особенности, но и другие.

Что касается первой особенности, то статистические данные наглядно демонстрируют три макрорегиональных синхронных периода в флуктуациях в динамике численности населения территорий и региональных столиц, которые подтверждаются также и высоким уровнем коэффициента корреляции между численностью населения столиц и общей численностью населения территории составившего за период 1990-2017 гг. +0,741. Первый период приходится на 1994-1996 гг., второй – 2000-2003 гг., третий – 2009-2011 гг. Конечно для каждого периода, во-первых, имеет место своя протяженность – (если первый и последний имели протяженности в два года, то второй в четыре), во-вторых, имеют место два эксцесса – левосторонний и правосторонний, которые к тому же имели как разную протяженность, так и амплитуду. Что касается второй особенности – неравномерного роста численности населения региональных столиц в разрезе регионов, то здесь наблюдается одна общая тенденция – рост численности населения столиц, с рядом локальных (региональных) особенностей. Нами выделены три типа региональных особенностей в динамике численности населения столиц. Первый – высокий рост численности населения столиц, причем такой, при котором рост населения столиц опережал рост общей численности населения региона. Эту тенденцию демонстрировали: Махачкала (191,3% против 163,4%), Назрань (329,4% против 254,2%), Ставрополь (134,3% против 113,0%). Вторая – низкие темпы роста динамики населения столиц, причем в такой степени, что численность населения столиц оказывается ниже численности населения территории или, наоборот, численность населения территории растет более высокими темпами, чем численность населения столицы. К таким регионам относятся: Кабардино-Балкария и ее столица г. Нальчик (102,7% против 110,8%), Карачаево-Черкесия и ее столица г. Черкесск (107,5% против 109,5%), Северная Осетия-Алания с ее столицей г. Владикавказ (101,7% против 107,7%). Причем в данной тенденции следует выделить микротенденцию (хотя она и присущая двум из трех субъектов), заключающуюся в том, что темпы роста численности населения столиц оказываются близкими к нулевым (например, для Владикавказа они составили 1,7%, а для Нальчика 2,7%), т.е. динамика численности населения балансирует на грани стагнации, тогда как общая численность населения территории оказывается вполне респектабельной – для Кабардино-Балкарии 10,8%, для Северной Осетии-Алания 7,7%. Более привлекательная ситуация наблюдается в Черкесске, где темпы роста населения составили 7,5%. Но при этом они лишь на 2,1% опережали рост численности населения Карачаево-Черкесии. Это весьма интересный признак, к которому мы еще подойдем ниже. Третий – численность населения столицы оказалась ниже базисного года. В эту группу попал г. Грозный, население которого в 2017 г. составляло лишь 73,1% от численности населения 1990 г. При этом общая численность населения Чеченской Республики за это время выросла на 122,7%. Отмеченные тенденции (и микротенденции) предполагают более детальное описание имеющихся особенностей в динамике и структуре исследуемой зависимости. Исследуя динамику численности населения региональных столиц Северного Кавказа в различных аспектах и ракурсах, мы пришли к выводу, что одним из важных факторов, определивших их современную народонаселенческую структуру выступает миграция. Расчеты показывают, что между численностью населения столиц СК и объемом миграции корреляция составляла -0,796, тогда как между численностью населения Северного Кавказа и объемом миграции -0,786, т.е. миграция коррелировала с численностью населения столиц сильнее, чем с численностью населения территорий. С другой стороны, внутри Северного Кавказа и его региональных столиц наблюдается разный уровень корреляции миграции. По Дагестану уровень коэффициента корреляции численности населения и миграционного прироста составил -0,566, а по Махачкале -0,653, Ингушетии и Назрани, соответственно, -0,325 и -0,266, Кабардино-Балкарии и Нальчику – 0,636 и -0,275, Карачаево-Черкесии и Черкесску – 0,316 и -0,172, Северной Осетии-Алания и Владикавказу – 0,384 и -0,037, Чечне и Грозному – 0,125 и +0,278, Ставропольский край и Ставрополь – 0,785 и -0,636.

По данным официальной статистики на 1990 г. максимальный коэффициент миграционного прироста наблюдался в Чеченской Республике 477 чел. на 10 000 чел. Далее шли Ставропольский край (139), Кабардино-Балкария (125) и Дагестан (100). Отрицательный прирост имела Республика Ингушетия (-31), РСО-Алания +14, а Карачаево-Черкесия +47. В 1995 г. ситуация меняется местами в корне. Так в Чечне коэффициент миграционного прироста оказывается отрицательным (-169). Отрицательный он также и в Дагестане (-52). Зато вырос в Ингушетии (+513), Кабардино-Балкарии (+130), Северной Осетии (+94). Но снизился в Ставропольском крае (129 или -10 по сравнению с предыдущим периодом) и Карачаево-Черкесии (31 или -16). Эти тенденции формировали первая чеченская война, а также осетино-ингушские конфликты на территории России и два конфликта за ее пределами: грузино-осетинский и грузино-абхазский.

Статистика показывает, что механизм войны и этнический столкновений как на территории Северного Кавказа, так и за его пределами в соседних странах будет формировать основные траектории до начала 2000-х и даже

позже (2008-2009 гг.). На это указывает выросший почти в пять раз коэффициент миграционного прироста в Республике Ингушетия, прирост в два раза в Северной Осетии-Алания, рост в Дагестане и отрицательное значение в Чечне. Снижение коэффициента по Кабардино-Балкарии, Ставропольскому краю и Карачаево-Черкесии обманчиво. Хотя оно и позволяет сформулировать правило: чем дальше субъект находится от мест боевых действий и этнических конфликтов, тем ниже поток мигрантов в него. (Это положение следует внести в другое правило: миграционные потоки комплементируют этнической близости территорий, т.к. мигранты в первую очередь направляются к своим, т.е. этнически родственным соседям, а затем уже к другим.

Правда, это правило действует при так называемых прочих равных условиях, среди которых следует признать такие важные признаки: образование, уровень квалификации, возраст и т.д. ментальные и психологические признаки личности и группы). Для Северного Кавказа и его субъектов есть ряд фундаментальных факторов и условий, определяющих архитектуру (и механизм) территориальной организации общества в 90-е и нулевые. Первый – разрыв хозяйственных связей между промышленными предприятиями, начатый в конце 80-х и продолжавшийся до середины 90-х годов, приведший к оттоку квалифицированной рабочей силы, представлявшей в своей основе представителей славянских народов из республик Северного Кавказа, следом за которым происходит миграция квалифицированной рабочей силы коренных (автохтонных, титульных) народов. Поскольку же основные производства – заводы, фабрики, комбинаты и т.д. были сосредоточены в столицах и других сателлитных поселениях (городах и пгт), то основной отток населения происходит из столиц и городов.

На место выезжающего на постоянное местожительство (мигрирующих в Москву, Санкт-Петербург, Краснодар, Ростов-на-Дону и др. крупные индустриальные города и развитые области России) представителей славянских наций в столицы и города въезжают представители титульных наций из других поселений и районов республик. Таким образом, баланс во многом соблюдается и даже имеет место положительное сальдо, т.е. прирост населения столиц и городов регионов Северного Кавказа. Хотя на самом деле имеет место отток, снижение численности населения столиц и городов. Эта особенность наблюдается во всех субъектах Северного Кавказа и их столицах, кроме Чеченской Республики и ее столицы г. Грозного. Второй фактор – внутрирегиональный (северокавказский) военный конфликт (чеченские войны – первая и вторая) и внешний (закавказский) военный конфликт (абхазо-грузинский и югоосетинско-грузинский), приведшие к образованию так называемых беженцев, которые становятся основными мигрантами для всех регионов Северного Кавказа, хотя и в разной степени. В 90-е и первую половину нулевых (а если учесть грузино-югоосетинский конфликт, то до 2009 г.) имеет место приток беженцев и вынужденных переселенцев в регионы Северного Кавказа и в первую очередь в их столицы, которые создали прирост населения этих субъектов, то со второй половины нулевых, а также с 2009 г., наблюдается отток беженцев и вынужденных переселенцев на свою историческую родину, что проявляется в снижении численности населения субъектов и в первую очередь столиц регионов Северного Кавказа. Третий фактор – антитеррористические операции и все, что связано с терроризмом и борьбой с ним, привели к тому, что хотя поток мигрантов из регионов Северного Кавказа (и в частности, их региональных столиц) заметно не растет, но при этом не растет также и приток мигрантов. Причем, если оценивать данный фактор с точки зрения его влияния на профицит/дефицит, то следует указать на отрицательное влияние, т.к. КТО и все, что сопровождает данные мероприятия, не способствуют «спокойной жизни граждан». Напротив, нагнетает беспокойство, неопределенность и в целом стимулирует рост алармистских настроений и стремлений покинуть этот спокойный район. Что собственно, и происходит со стороны обывателя, который думает о будущем своих детей.

Наряду с перечисленными так называемыми общекавказскими имеются также и локальные региональные факторы и условия, которые определяли локальные модели территориальной организации в том или ином регионе Северного Кавказа. К таковым относятся: падение престижности местного образования, снижение медицинских и в целом рекреационных услуг и т.д., общей матрицей которых выступает «снижение матрицы возможностей» в данном регионе. Понятное дело, что все это стимулирует рост миграционных потоков, снижение уровня жизни на территории в целом. Растет не только поток мигрантов в другие регионы России, но и за ее пределы. Причем мигрируют как правило люди в трудоспособном возрасте, с высокими запросами на уровень и качество жизни. Остаются же, напротив, люди с более низкими показателями к уровню и качеству жизни. Таким образом, происходит общее снижение уровня и качества жизни, а в некоторых аспектах даже ее деградация. Причем, следует указать в целом на снижение общего уровня и качества жизни в столицах Северного Кавказа и при этом указать на наличие дифференциации как по индикатору падения, так и по ранжиру столиц. По-видимому, показатель прироста численности населения столиц, а также ее половозрастной состав, не говоря уже о профессиональном и экономическом (уровень доходов и проч.), наряду с другими показателями, может служить индикатором, который достаточно адекватно описывает ситуацию, а также по которому можно определять перспективу развития региональных столиц.

Литература

1. Багаева, Н.Э. Вынужденные миграции в Северной Осетии: политика и особенности адаптации / Н.Э. Багаева, Х.Х. Макоев // Тез. междунар. науч. конф. «Расселение, этнокультурная мозаика, геополитика и безопасность горных стран». М.: Ставрополь, 2001.
2. Город в этнокультурном пространстве народов Кавказа. Материалы X конгресса этнографов и антропологов России. Москва: ИЭА РАН. 2014. Соколов Д. Урбанизация и развитие городов на Северном Кавказе // <http://ramcom.net/?p=1141>.
3. Дударев С.Л., Клычников Ю.Ю. Города как пространство социокультурной адаптации населения Северного Кавказа в процессе осуществления российского модернизационного проекта. Пятигорск, 2014.
4. Лексин В.Н. Города власти: административные центры России // Мир России. - 2009. - №1.
5. Лексин В.Н. Настоящее и будущее системы расселения - главная проблема России // Федерализм. - 2011. - № 1.
6. Северный Кавказ: модернизационный вызов / И.В. Стародубовская, Н.В. Зубаревич, Д.В. Соколов, Т.П. Интигринова, Н.И. Миронова, Х.Г. Магомедов. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2014. - 328 с.
7. Энеева, М.Н. Проблемы и парадоксы социально-экономического развития Северного Кавказа и пути повышения управляемости территорий / М.Н. Энеева, Ульбашева А.Р. // Экономические науки. - 2010. - №9 (70), - С. 151 – 155.
8. Энеева, М.Н. Северному Кавказу нужны не деньги, а институциональные реформы / Х.М. Рахаев, М.Н. Энеева // Общество и экономика. - 2010. - №10-11. - С.184 – 199.

УСЛУГИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

SERVICES IN THE SOCIAL SPHERE AS AN OBJECT OF SOCIAL

Ключевые слова: услуги, социальная сфера, социальное предпринимательство, отраслевая система, социальные услуги, экономика, рынок услуг, социальные проблемы.

Keywords: services, social sphere, social entrepreneurship, branch system, social services, economy, market of services.

Проблематика развития социального предпринимательства в настоящее время включена в политическую повестку многих стран мира. Очевидно, что во многом это связано с переосмыслением роли государства в экономике, повышением внимания к вопросам социальной ответственности, попыткой найти эффективные способы решения проблем, стоящих перед обществом. В экономической науке данный феномен является относительно новой областью исследования. В научной литературе данный термин появился относительно недавно. Понятия «социальное предпринимательство» (social entrepreneurship) и «социальный предприниматель» (social entrepreneur) стали активно использоваться в восьмидесятих годах прошлого века, и в первую очередь – благодаря усилиям основателя компании Ашюка, исследователя Билла Дрейтона, а также Чарльза Лидбитера. Как самостоятельную область изучения и уникальную профессию социальное предпринимательство впервые представил в конце 90-х гг. Директор Центра развития социального предпринимательства Университета Дьюка профессор Грегори Диз. Однако толкование понятия «социальное предпринимательство» до сих пор неоднозначно. Существуют десятки подходов к определению этого термина [2]. Во многом это связано с многогранностью феномена и, соответственно, возможностью исследовать его с нескольких ракурсов. Ряд исследователей этой области воспринимают СП как деятельность коммерческих компаний, реализующих социальную миссию. Другие – как деятельность некоммерческих организаций, стремящихся к повышению эффективности деятельности за счет использования методов, принятых в традиционном бизнесе. Одним из самых известных и давних является определение Гр. Диза в его работе «Значение термина «социальное предпринимательство», опубликованной в 1998 г. Он считал, что социальные предприниматели – это агенты изменений в социальном секторе, которые:

- руководствуются миссией, нацеленной на создание и поддержание ценности для социума, а не только для отдельного индивида;
- постоянно выявляют и реализуют новые возможности воплощения миссии;
- готовы к обучению, к смелым действиям, превышающим границы существующих в распоряжении ресурсов;
- имеют обостренное чувство социальной ответственности [5].

В исследовании, проведенном учеными Высшей школы экономики, подходы к трактовке социального предпринимательства (СП) группируются следующим образом [4]:

- фокусирование внимания на принципах создания предприятия;
- акцент на содержании деятельности;
- рассмотрение через призму создаваемых ценностей;
- определение через совокупность вызовов, мотивов и целей СП.

В рамках нашего исследования возьмем за основу утверждение (не противоречащее ни одному из упомянутых подходов), что суть феномена СП – в участии предпринимателей в решении социальных проблем. Иными словами, субъект предпринимательства, сохраняя свои характерные особенности (организационную самостоятельность, рисковый, но легальный характер деятельности, систематичность получения прибыли), направляет усилия на ликвидацию социальных проблем, стоящих перед обществом. Анализ исследовательской литературы позволяет говорить о наличии ряда основополагающих признаков социального предпринимательства, отличающих его от иных видов бизнеса [7].

1. Главенство социальной миссии над коммерческим интересом.

Социальный эффект в данном случае не является неким побочным продуктом предпринимательской деятельности, а выступает основным целенаправленным результатом, и полученная прибыль идет преимущественно на социальные цели компании, а не распределяется между собственниками. Социальное предприятие напрямую предназначено для устранения либо смягчения остроты реальных социальных проблем.

2. Инновационный подход к решению социальных проблем.

Инновационность изначально присуща социальному предпринимателю, коль скоро он берется преобразовывать сложившийся социальный порядок в более благоприятный. В ином случае социальная проблема уже решалась бы традиционными способами – с использованием потенциала государственного, частного или некоммерческого сектора.

3. Наличие устойчивого коммерческого эффекта.

Самоокупаемость социального предприятия является основой его конкурентоспособности. При этом крайне важно, чтобы доход преимущественно формировался от продажи товаров и услуг, а не от получения благотворительных взносов и от грантовой поддержки. Важнейшим социальным последствием деятельности социальных предприятий является повышение совокупной экономической эффективности. В рамках социального предпринимательства в экономический оборот вводятся ресурсы, которые ранее никогда не использовались либо вообще, либо в таком каче-

стве. Так, новыми комбинациями наличных ресурсов является использование в целях перевоспитания молодежи концепции спортивной борьбы или организация прямых интернет-продаж рыбы от объединения рыбаков в рестораны. В производство могут быть включены ранее не используемые ресурсы – материальные (например, отходы производства) или трудовые (социально исключенные группы) [7]. По сути, сфера социального предпринимательства – это новый сектор экономики, который находится на стыке коммерческого и некоммерческого секторов (рис. 1).



Рис. 1. Социальное предпринимательство как новый сектор экономики

Вместе с тем, не менее активно исследуемым (и не менее неоднозначным по трактовкам) является термин «социальная сфера» (СС). Многоплановость трактовок отчасти объясняется тем, что социальная сфера является объектом исследования различных наук, имеющих соответствующие предметы исследования. Авторы работ на данную тематику выделяют следующие подходы:

- СС как совокупность больших социальных групп (наций, классов, народов и т.д.);
- СС – непродовственная сфера и отрасли услуг, фактически – социальная инфраструктура;
- СС есть «передаточное звено» между экономикой и политикой, не представляющая собой самостоятельную подсистему общества [6].

Проф. Высшей школы экономики С.В. Шишкин, также обращая внимание на многоконтекстное использование понятия «социальная сфера», дает весьма точное определение содержанию СС с экономических позиций: «отрасли социальной сферы имеют своим непосредственным адресатом людей, их материальные, физические и духовные возможности». При этом автор подчеркивает, что социальная сфера отнюдь не тождественна по смыслу сфере социальной политики государства, куда дополнительно входят природоохранная деятельность, пенитенциарная система, семейные отношения и пр. [8]. Социальная сфера, согласно данной позиции, включает в себя здравоохранение, физическую культуру и спорт, образование, культуру, жилищное хозяйство, социальное обеспечение и социальное обслуживание, социальное страхование и пенсионное обеспечение (рис. 2).

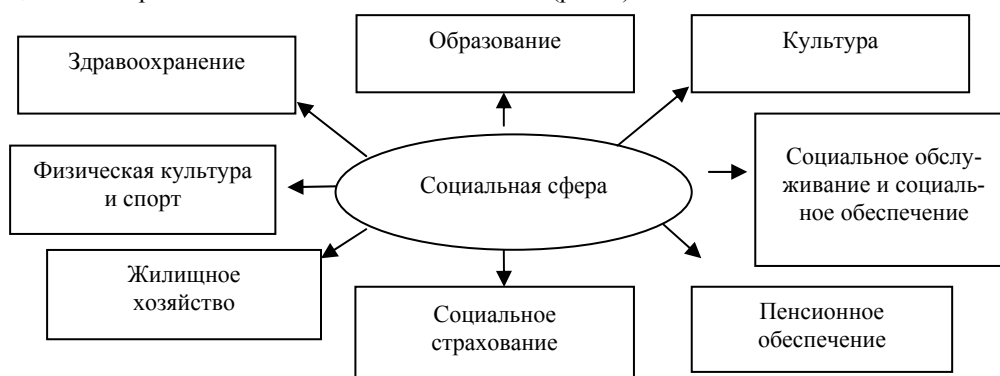


Рис. 2. Отраслевые системы социальной сферы

Объединяют все эти отрасли, по мнению С. Шишкина, три основных признака:

1. Предоставляемые блага (как правило, услуги) предназначены для удовлетворения потребностей повседневной жизнедеятельности людей.
2. При потреблении предоставляемых благ проявляются значительные внешние эффекты.
3. Деятельность данных отраслей подвергается систематическим ценностным оценкам с позиций социальной справедливости.

При этом представляется обоснованным мнение о необходимости группировки данных отраслей исходя из специфики предоставляемых благ (социальных услуг) (рис. 3):

- услуги, направленные на развитие человеческого капитала и потенциала (здравоохранение, образование, культура, физкультура и спорт);
- услуги, обеспечивающие комплекс жизненных условий населения [6].

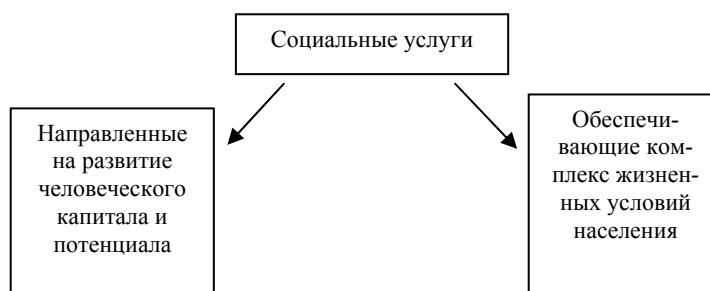


Рис. 3. Виды социальных услуг

Может создаться впечатление, что любая предпринимательская деятельность в этих отраслях является социальным предпринимательством, однако убеждены, что это неверно. Не всякая деятельность в социальной сфере, даже являясь очевидно полезной и значимой, может относиться к социальному предпринимательству (рис. 4).

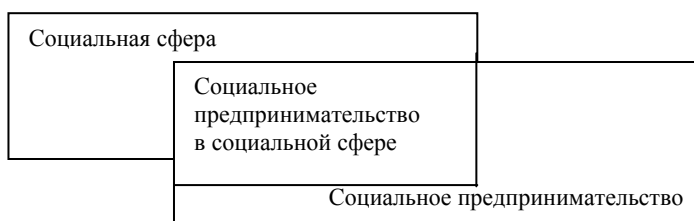


Рис. 4. Соотношение сфер «социальное предпринимательство» и «социальная сфера»

Так, проф. Л.И. Берестова приводит в своей статье ряд примеров предпринимательства в социальной сфере (таблица).

Таблица

Некоторые сегменты рынка услуг социальной сферы [3]

Вид услуг	Рыночный сегмент	Содержание услуги
Образовательные	Субъекты, для которых образование – основа конкурентоспособности на рынке труда	Профессиональное образование различных уровней, дополнительное образование
	Субъекты, признающие недостаточность собственного образования и стремящиеся дать больше образования детям	Платные факультативы и элитные школы, детское дополнительное образование
	Субъекты, желающие расширить свой кругозор	Просветительские программы, клубы по интересам, дополнительное образование
Медицинско-оздоровительные	Субъекты, нуждающиеся в медицинском обслуживании	Медицинские услуги повышенного качества и комфорта
	Субъекты, желающие скорректировать свою внешность	Косметические операции и процедуры различной сложности
	Субъекты, уделяющие здоровью повышенное внимание	Консультации, наблюдение, психологическая помощь и коррекция
	Субъекты, неспособные вылечиться обычным путем	Гомеопатия, нетрадиционная медицина
Культурно-досуговые	Молодежь	Шоу-бизнес, эстрада, зрелищные программы
	Интеллектуалы, эстеты	Элитарная культура
	Семья с малолетними детьми	Комплекс услуг семейного досуга: игры, питание и пр.
	Скучающие люди	Комплекс услуг: зрелища, питание, познавательный досуг и пр.

Можно ли считать социальным предпринимательством реализацию данных видов услуг? На наш взгляд, ответ неочевиден, поскольку отсутствует информация о специфике субъектов, являющихся потенциальными потребителями этих услуг. В конце декабря 2018 г. Правительство РФ одобрило внесение изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие». В нем отмечается, что, в качестве критериев отнесения субъектов малого и среднего предпринимательства к социальным предприятиям российским необходимо их соответствие одному из трех признаков [1]: 1. Обеспечивать занятость социально уязвимых групп граждан. 2. Обеспечивать доступ производимых социально уязвимыми группами граждан товаров (работ, услуг) к рынку сбыта. 3. Осуществлять деятельность, направленную на производство ориентированных на социально уязвимые группы граждан товаров (работы, услуги), направленные на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества (преодоление, замещение, компенсация ограничений жизнедеятельности).

Соответственно, представляется важным определять социальное предпринимательство в социальной сфере как ту часть предпринимательской деятельности, которая направлена на удовлетворение потребностей социально уязвимых групп граждан в отраслях социальной сферы и отличать его от иных, традиционных видов предпринимательства. Так, например, создание малого предприятия, реализующего оздоровительные услуги (закаливание, дыхательная гимнастика, консультации по здоровому питанию и пр.) – это традиционный вариант предпринимательства в социальной сфере. Однако если эти услуги реализуются людям с хроническими заболеваниями, учитывают специфические особенности и ограничения потребителей – можно говорить о социальном предпринимательстве в сфере профилактики заболеваний (важного элемента социальной сферы).

Безусловно, за социальным предпринимателем в социальной сфере сохраняются его характерные черты, отмечаемые многими исследователями: главенство социальной миссии над коммерческим интересом, инновационный подход к решению социальных проблем, наличие устойчивого коммерческого эффекта. Однако без уточнения объекта социального предпринимательства в социальной сфере вполне возможна путаница в понимании и характеристиках данного феномена. А, как известно, любое явление для адекватного анализа и оценки требует четкого определения.

Литература

1. Проект ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части закрепления понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие»).
2. Ангелова О.Ю., Чепюк О.Р., Бряндинская Н.Г. Социальное предпринимательство: синтез гуманитарного и экономического подхода // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 9. С. 105-107.

3. Берестова Л.И. Предпринимательство в социальной сфере // Социология власти. 2006. №2. С.73-83.
 4. Зуева Е.Л., Ховаев С.Ю. Возможности развития института социального предпринимательства в России // ARS ADMINISTRANDI. 2015. №3. С.47.
 5. Кикал Дж., Лайонс Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше. М.: Альпина Паблишер, 2014, с.30.
 6. Соколова С.С. Социальная сфера как объект управления // Вестник университета. 2015. №6. С.251-252.
 7. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика исследования / отв.ред. А.А. Московская. – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2011. С.
 8. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. С.5-12.

УДК 338.46

Т.Н. Русских, В.И. Тинякова, А.М. Музалевская
**ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
 КАЧЕСТВОМ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ**

T.N. Russkikh, V.I. Tinyakova, A.M. Muzalevskaya
**EMPERICAL RESULTS OF MONITORING CONSUMER SATISFACTION WITH
 THE COMMERCIAL HEALTH CARE SERVICES ON THE REGIONAL MARKET**

Ключевые слова: медицинская услуга, критерии качества, доступность услуг, удовлетворенность потребителей, мониторинг, эмпирические результаты, региональный рынок, интегральный критерий.

Keywords: medical service, quality criteria, availability of services, customer satisfaction, monitoring, empirical results, regional market, integral criterion.

В современных условиях развития региональных систем здравоохранения растет спрос населения на платные медицинские услуги. Согласно данным РБК по итогам 2017 г. объем сектора частных клиник, не включая добровольное медицинское страхование, составил 485,7 млрд. р. и увеличился на 2,9% по сравнению с 2016 г. При этом доля частных клиник в структуре российского рынка платных медицинских услуг к 2017 г. выросла до 32% [3]. Рост спроса населения регионов на различные виды платных медицинских услуг обусловлен, в первую очередь, более низким уровнем доступности и качества бесплатных медицинских услуг. Одним из ключевых показателей качества предоставляемых медицинских услуг является уровень удовлетворенности пациентов или потребителей медицинских услуг [1,2,5,7,8,10]. При этом под удовлетворенностью пациента (потребителя) будем понимать соответствие процесса и результата оказания медицинских услуг в организации его ожиданиям и потребностям. Высокий уровень удовлетворенности потребителей качеством предоставленных в медицинской организации услуг отвечает высокому уровню лояльности пациента данной организации. Лояльные потребители формируют устойчивый спрос на услуги медицинской организации, обеспечивая ей высокий уровень конкуренции на региональном рынке.

В настоящее время в отечественной литературе, несмотря на большой интерес к независимой оценке качества бесплатных медицинских услуг, проблеме мониторинга качества и доступности платных медицинских услуг уделяется значительно меньшее внимание. Отдельные аспекты независимой оценки качества платных медицинских услуг приведены в работах авторов [1,2,4,5,7]. Мониторинг качества и доступности платных медицинских услуг, с одной стороны, обеспечит поддержку принятия решений пациентам в выборе медицинской организации на региональном рынке, с другой стороны, позволит медицинским организациям выявить направления повышения результативности и эффективности их деятельности на конкурентном рынке. В работах [8,9] описывается авторская методология построения независимой оценки качества и доступности медицинских услуг на региональном рынке. Предлагаемая система критериев для оценки удовлетворенности пациентов качеством и доступностью медицинских услуг в секторе платной медицины включает два иерархических уровня. Первый уровень иерархии составляют интегральные критерии удовлетворенности, второй уровень – частные критерии. Система критериев отражает различные аспекты процесса и результата предоставления платных медицинских услуг, тем самым позволяет дать комплексную оценку удовлетворенности пациентов качеством и доступностью услуг на региональном рынке в секторе платной медицины.

Введем обозначения:

K_i – интегральный критерий для оценки качества и доступности медицинских услуг пациентами;

$K_{i,j}$ – частный критерий интегрального критерия K_i ;

$U_{P_i}(K_{i,j})$, $U_{P_i}(K_i)$ – индивидуальные уровни удовлетворенности пациента P_i по частному, интегральному критериям $K_{i,j}$ и K_i соответственно.

В процессе проведения социологического опроса пациент (респондент) оценивает уровни удовлетворенности $U_{P_i}(K_{i,j})$ качеством и доступностью услуг, используя качественные суждения: «очень низкий уровень»; «низкий уровень»; «средний уровень»; «высокий уровень»; «очень высокий уровень» удовлетворенности.

Качественные суждения пациентов (респондентов) переводятся в термы лингвистической переменной, для описания которых предлагается использовать нечеткие треугольные числа: $T^1 = (0;0;0.25)$, $T^2 = (0;0.25;0.5)$, $T^3 = (0.25;0.5;0.75)$, $T^4 = (0.5;0.75;1)$, $T^5 = (0.75;1;1)$ [8].

Уровень удовлетворенности потребителя P_i качеством и доступностью платных услуг по каждому интегральному критерию K_i предлагается определять как средний уровень по совокупности частных критериев удовлетворенности:

$$U_{P_i}(K_i) = \frac{1}{n_{ij}} \sum_j U_{P_i}(K_{i,j}) \quad (1)$$

В предположении, что интегральные критерии имеют различную важность для пациентов при выборе платной медицинской организации, с учетом весовых коэффициентов $\omega_{P_i}(K_i)$ значимости интегральных критериев K_i уровень удовлетворенности U_{P_i} потребителя по всей совокупности интегральных критериев составит [8]:

$$U_{P_i} = \sum_{i=1,4} \omega_{P_i}(K_i) U_{P_i}(K_i) \quad (2)$$

Средние уровни удовлетворенности пациентов половозрастной группы G_m по частным критериям $U_{G_m}(K_{i,j})$, интегральным критериям $U_{G_m}(K_i)$ определяются в виде:

$$U_{G_m}(K_{i,j}) = \frac{1}{N_m} \sum_{P_i \in G_m} U_{P_i}(K_{i,j}) \quad (3)$$

$$U_{G_m}(K_i) = \frac{1}{N_m} \sum_{P_i \in G_m} U_{P_i}(K_i) \quad (4)$$

где

N_m – число пациентов (респондентов) группы G_m .

В рамках изложенной выше авторской методологии мониторинга удовлетворенности возникает вопрос, какой уровень удовлетворенности можно считать нормативным или приемлемым, с точки зрения соответствия ожиданий пациента относительно качества и доступности услуги. Для платных медицинских услуг в качестве нормативного уровня удовлетворенности предлагается принять нечеткое число «высокий»: $U^N = (0.5; 0.75; 0.1)$. Дефаззифицированное значение данного нормативного уровня составит: $\tilde{U}^N = defuzz(U^N) = 0,75$. Нормативный уровень можно использовать для оценки лояльности потребителя платному медицинскому учреждению. Так, если индивидуальный уровень удовлетворенности пациента превышает нормативный уровень удовлетворенности, то уровень лояльности пациента можно считать высоким, и, наоборот. Приведем эмпирические результаты мониторинга удовлетворенности потребителей качеством и доступностью платных медицинских услуг на примере г. Орла и Орловской области по данным социологического опроса, проведенного в июне-ноябре 2018 г. На рынке коммерческой медицины Орловской области, как и в других субъектах РФ, наблюдается рост спроса населения на медицинские услуги. По данным Орелстата индекс физического объема платных медицинских услуг населению региона в 2018 г. составил 106,2% по отношению к 2017 г. [6].

Для построения независимой оценки качества и доступности платных медицинских услуг была разработана анкета, включающая: общие сведения о респонденте (возраст, пол, семейное положение, оценка состояния своего здоровья, оценка степени заботы о своем здоровье, частота и причина посещения платных клиник и т.д.); качественную оценку удовлетворенности качеством и доступностью платных медицинских услуг на основе выбора одного из предложенных вариантов ответа; количественную оценку значимости интегральных критериев.

В анкету также были включены вопросы-фильтры, позволяющие в дальнейшем провести анализ субъективности и противоречивости суждений респондентов [8]. Эмпирической базой исследования послужили оценки 346 респондентов. При первичной обработке анкет было выявлено некорректное заполнение разделов анкеты для отдельных респондентов, поэтому оценки 11 респондентов были исключены из дальнейшего рассмотрения.

Рынок платных медицинских услуг был сегментирован по группам респондентов по половозрастному признаку, и выделены четыре группы респондентов [8].

Обозначим группы:

G_1 – женщины в возрастном диапазоне 16-35 лет;

G_2 – мужчины в возрастном диапазоне 16-35 лет;

G_3 – женщины в возрастном диапазоне старше 35 лет;

G_4 – мужчины в возрастном диапазоне старше 35 лет.

В табл. 1 приведена структура выборочной совокупности опрошенных респондентов и потребления платных медицинских услуг респондентами за последние три года.

Таблица 1

Структура выборочной совокупности респондентов и потребления платных медицинских услуг

Половозрастная группа	Количество респондентов в группе	Количество респондентов группы, посетивших платные клиники
Группа G_1	157	103
Группа G_2	99	61
Группа G_3	53	38
Группа G_4	26	15

По данным проведенного опроса можно заключить, что более 60% респондентов за последние три года предоставлялись платные медицинские услуги в различных медицинских организациях г. Орла (в анкетах респонденты указывали от одной до пяти платных клиник, в которых им оказывались услуги). В табл. 2 приведено распределение ответов респондентов относительно причин выбора платных медицинских услуг.

Таблица 2

Распределение ответов респондентов относительно причин выбора платных услуг

Причина обращения в медицинское учреждение	Количество ответов респондентов
Отказ в предоставлении данных услуг в муниципальном медицинском учреждении	0
Отсутствие полиса ОМС, действующего на территории Орловской области	7
Посещение конкретного врача, независимо от его места работы	71
Высокий сервис предоставления медицинских услуг	75
Более высокое качество медицинской помощи	94
Экономия времени	120

Основными причинами выбора платных клиник респонденты отметили экономию времени, более высокое качество медицинской помощи. При этом в качестве основного вида предоставленных платных медицинских услуг респонденты указывали консультации и осмотры врачей-специалистов. Результаты социологического опроса позволяют заключить, что платные медицинские услуги фактически являются не дополняющими, а замещающими бесплатные медицинские услуги. Используя формулу (3), получены нечеткие уровни удовлетворенности опрошенных респондентов для каждой половозрастной группы, а также дефазифицированные уровни удовлетворенности. В табл. 3 приведены результаты расчетов на примере группы респондентов – группы G_1 (женщины в возрастном диапазоне 16-35 лет).

Таблица 3

Оценки респондентов (женщины в возрастном диапазоне 16-35 лет) по частным критериям

Частный критерий удовлетворенности качеством и доступностью услуг	Нечеткие уровни удовлетворенности	Дефазифицированные уровни удовлетворенности
Профессионализм медицинского персонала, отношение к пациенту		
Доброжелательность, внимательность, вежливость врачей	(0,56;0,81;0,96)	0,78
Доброжелательность, внимательность, вежливость среднего, младшего медицинского персонала	(0,56;0,81;0,97)	0,78
Качество диагностики врачей при осмотре	(0,54;0,79;0,95)	0,76
Доступность объяснений врачей	(0,52;0,77;0,93)	0,74
Качество диагностики и объяснений специалистов при проведении обследований (УЗИ, ЭКГ и т.п.)	(0,54;0,79;0,93)	0,75
Качество проведения лабораторных анализов медицинским персоналом	(0,54;0,79;0,94)	0,76
Организационная доступность		
Возможность получения необходимой информации о работе учреждения с помощью коммуникационных средств	(0,6;0,85;0,97)	0,81
Своевременность записи к врачу	(0,55;0,8;0,95)	0,77
Своевременность записи на диагностические обследования	(0,56;0,81;0,96)	0,78
Своевременность записи на лабораторные анализы	(0,55;0,8;0,95)	0,77
Время и условия оформления договора и оплаты услуг, время ожидания приема	(0,55;0,8;0,94)	0,76
Стоимость медицинских услуг	(0,42;0,66;0,85)	0,64
Время ожидания результатов лабораторных анализов	(0,5;0,74;0,91)	0,72
Ресурсы, материально-техническая оснащенность		
Условия пребывания в учреждении	(0,6;0,85;0,98)	0,81
Перечень предоставляемых медицинских услуг	(0,57;0,82;0,97)	0,79
Результативность предоставляемых услуг		
Своевременность, полнота назначений и проведения обследования врачами; качество проведенного лечения	(0,53;0,78;0,94)	0,75
Полнота и качество диагностического обследования, лабораторных исследований	(0,56;0,81;0,96)	0,78

Анализируя результаты табл. 3, можно заключить, что в целом опрошенные респонденты данной половозрастной группы удовлетворены качеством и доступностью предоставленных платных медицинских услуг. Уровни удовлетворенности по 14 частным критериям из 17 критериев превысили введенный выше нормативный уровень удовлетворенности ($\tilde{U}^N = 0,75$). Уровни удовлетворенности, ниже нормативного уровня, получены для таких частных критериев, как, доступность объяснений врача, стоимость услуг, время ожидания результатов лабораторных анализов. Из рассматриваемой совокупности частных критериев самый низкий уровень удовлетворенности для респондентов данной половозрастной группы получен только в оценке стоимости медицинских услуг клиник (0,64). К примеру, респонденты половозрастной группы G_2 по сравнению с респондентами группы G_1 ниже оценили качество и доступность предоставленных платных медицинских услуг. Так, только для 8 частных критериев получены уровни удовлетворенности, выше нормативного уровня. Таким образом, для данной группы опрошенных респондентов можно говорить о невысоком уровне лояльности потребителей медицинским учреждениям, выбранным для оценивания.

На рис. 1 приведены средние дефазифицированные уровни удовлетворенности респондентов половозрастных групп G_1 - G_4 по первому интегральному критерию, характеризующему качество работы врачей, младшего, среднего медицинского персонала платных медицинских организаций.

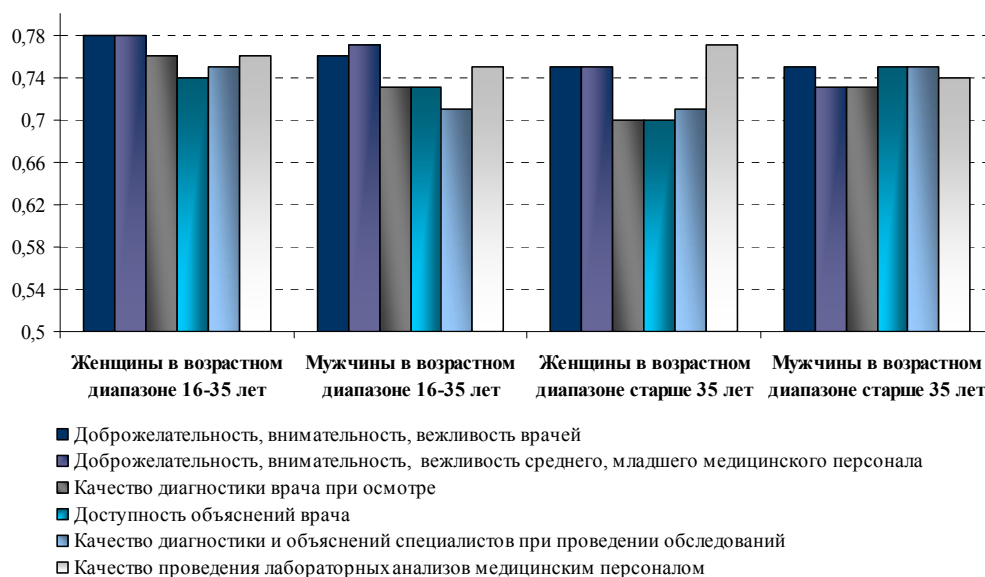


Рис. 1. Оценки удовлетворенности респондентов по частным критериям первой группы

Для всех групп опрошенных респондентов получены достаточно высокие оценки удовлетворенности качеством работы врачей, среднего, младшего медицинского персонала платных клиник (рис. 1). В целом наиболее высокие оценки получены для респондентов половозрастной группы G_1 , наиболее низкие – респондентов группы G_3 . Для респондентов группы G_1 уровни удовлетворенности лишь по одному частному критерию ниже нормативного уровня, для респондентов групп G_2 - G_4 для трех частных критериев получены уровни, не превышающие нормативный (заключены в диапазоне 0,7-0,74). Уровни удовлетворенности респондентов групп G_1 - G_4 по второй группе частных критериев, характеризующих доступность предоставленных медицинских услуг, представлены на рис. 2. По второй группе частных критериев организационной доступности (рис. 2) наименьшие значения уровней удовлетворенности респондентов получены для стоимости медицинских услуг. По данному частному критерию оценки респондентов заключены в диапазоне 0,63-0,64. При этом респонденты всех половозрастных групп высоко оценили возможность получения информации о работе платной медицинской организации и возможность быстрой записи на прием к врачу. По данным частным критериям для групп G_1 - G_4 уровни удовлетворенности выше нормативного уровня.

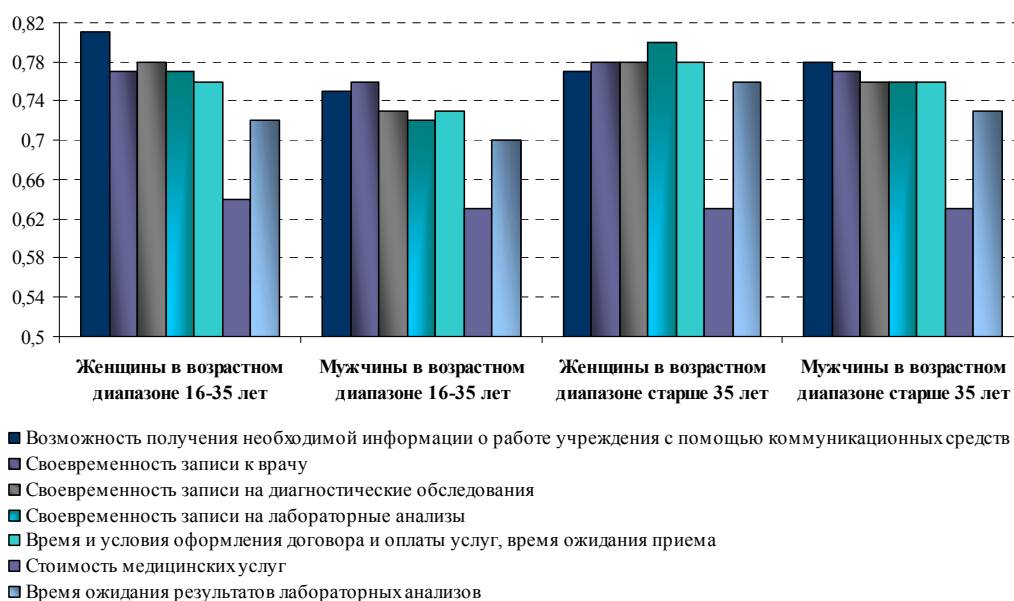


Рис. 2. Оценки удовлетворенности респондентов по частным критериям второй группы

Аналогичные расчеты проведены для других групп частных критериев. На рис. 3 приведены уровни удовлетворенности опрошенных респондентов по третьей и четвертой группам частных критериев. Для данных групп критериев в целом наиболее высокие уровни удовлетворенности получены для респондентов группы G_1 и заключены в диапазоне 0,75-0,81. Уровни удовлетворенности опрошенных респондентов группы G_3 не превышают нормативный уровень по всем четырем частным критериям (значения 0,72 и 0,73). Респонденты данной группы более критично оценили качество и доступность предоставленных им медицинских услуг по сравнению с респондентами других групп.

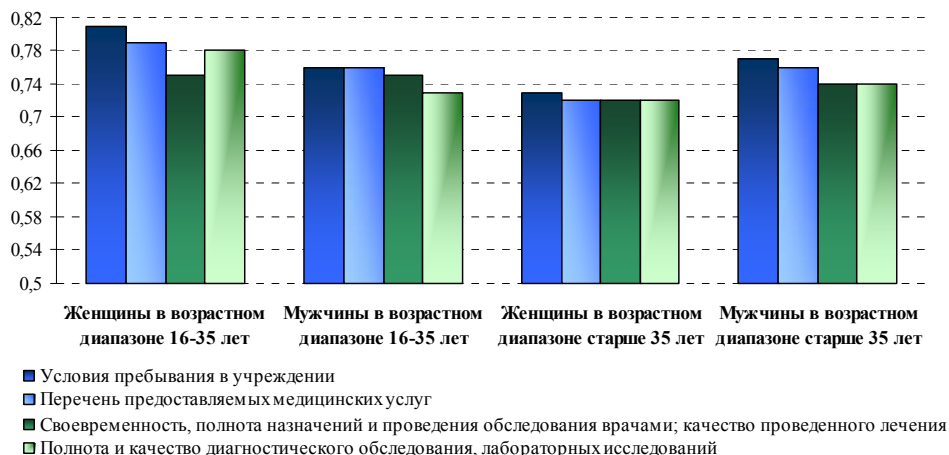


Рис. 3. Оценки удовлетворенности респондентов по частным критериям третьей, четвертой групп

На следующем этапе исследования по формуле (1) были определены индивидуальные и средние уровни удовлетворенности респондентов половозрастных групп по каждому интегральному критерию. Учитывая оценки значимости критериев, вычислены индивидуальные и групповые уровни удовлетворенности качеством и доступностью медицинских услуг (формулы (2), (4) соответственно). Следует отметить, что наибольшие балльные оценки значимости критериев респонденты преимущественно выставляли интегральным критериям K_1 и K_4 , т.е. наиболее важными критериями явились качество работы персонала частной клиники и результативность оказанных пациентам медицинских услуг. В табл. 4 приведены нечеткие и дефазифицированные групповые уровни удовлетворенности респондентов качеством и доступностью платных услуг по интегральным критериям, общие уровни удовлетворенности.

Таблица 4

Оценки респондентов по интегральным критериям

Критерий	Уровни удовлетворенности	
	Нечеткие уровни удовлетворенности	Дефазифицированные уровни удовлетворенности
Группа G_1		
Профессионализм медицинского персонала, отношение к пациенту	(0,55;0,8;0,95)	0,77
Организационная доступность	(0,53;0,78;0,93)	0,75
Ресурсы, материально-техническая оснащенность	(0,59;0,84;0,97)	0,8
Результативность предоставляемых услуг	(0,54;0,79;0,95)	0,76
Общий уровень удовлетворенности	(0,55;0,8;0,95)	0,77
Группа G_2		
Профессионализм медицинского персонала, отношение к пациенту	(0,52;0,77;0,93)	0,74
Организационная доступность	(0,5;0,74;0,91)	0,72
Ресурсы, материально-техническая оснащенность	(0,54;0,79;0,95)	0,76
Результативность предоставляемых услуг	(0,51;0,76;0,94)	0,74
Общий уровень удовлетворенности	(0,52;0,77;0,94)	0,74
Группа G_3		
Профессионализм медицинского персонала, отношение к пациенту	(0,49;0,73;0,92)	0,71
Организационная доступность	(0,52;0,76;0,93)	0,74
Ресурсы, материально-техническая оснащенность	(0,5;0,74;0,93)	0,72
Результативность предоставляемых услуг	(0,48;0,73;0,93)	0,71
Общий уровень удовлетворенности	(0,5;0,74;0,92)	0,72
Группа G_4		
Профессионализм медицинского персонала, отношение к пациенту	(0,51;0,76;0,95)	0,74
Организационная доступность	(0,52;0,77;0,94)	0,74
Ресурсы, материально-техническая оснащенность	(0,48;0,73;0,95)	0,72
Результативность предоставляемых услуг	(0,52;0,77;0,95)	0,75
Общий уровень удовлетворенности	(0,51;0,76;0,95)	0,74

На рис. 4 представлены дефазифицированные уровни удовлетворенности по интегральным критериям, общие уровни удовлетворенности для опрошенных респондентов.

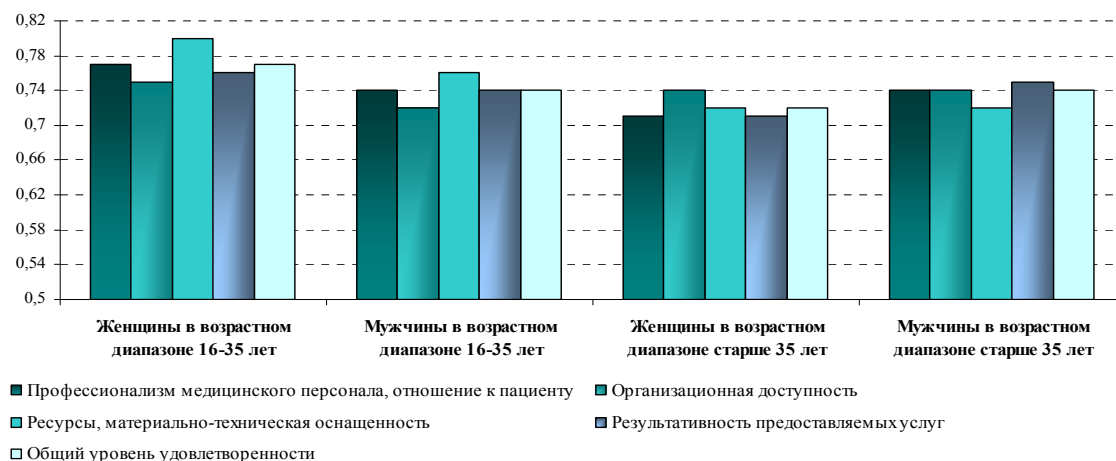


Рис. 4. Оценки удовлетворенности пациентов по интегральным критериям

Анализируя рис. 4 можно сделать вывод, что наиболее высокие оценки по всем интегральным критериям $K_1 - K_4$, наиболее высокий совокупный уровень удовлетворенности получены для группы респондентов-женщин G_1 . Все уровни превышают нормативный уровень удовлетворенности. Наиболее низкие уровни удовлетворенности получены для респондентов группы G_3 . Это свидетельствует о невысоком уровне лояльности респондентов группы G_3 платным медицинским организациям региона, которые были выбраны респондентами для оценивания. Для респондентов группы G_2 по результатам опроса получены более низкие совокупные оценки показателей организационной доступности, для респондентов группы G_4 – показателей ресурсной обеспеченности медицинских организаций.

По данным Орелстата и проведенного социологического опроса можно заключить, что в Орловской области наблюдается рост спроса на медицинские услуги в секторе коммерческой медицины. Потребителями на рынке платных медицинских услуг выступают люди с различным уровнем дохода. Основными причинами выбора платных клиник являются экономия времени, по мнению респондентов, более высокое качество медицинской помощи. Это обосновывает тот факт, что платные медицинские услуги на практике являются не дополняющими, а замещающими бесплатные медицинские услуги, в частности, медицинские услуги, заложенные в территориальных программах обязательного медицинского страхования. Согласно полученным результатам исследования в целом уровень удовлетворенности потребителей качеством и доступностью услуг сектора коммерческой медицины на рынке г. Орла и Орловской области близок к высокому уровню. Однако уровни удовлетворенности отдельных респондентов оказались ниже нормативного уровня удовлетворенности даже для критериев, характеризующих качество работы врачей, среднего и младшего медицинского персонала клиник. Это ориентирует, прежде всего, на поиск механизмов повышения качества медицинских услуг в платных организациях с целью повышения уровня лояльности потенциальных клиентов. В рамках дальнейших исследований авторами планируется провести анализ уровня лояльности потребителей в разрезе отдельных платных медицинских организаций г. Орла и Орловской области, а также анализ зависимости уровня удовлетворенности и лояльности пациентов от частоты потребления медицинских услуг.

Литература

1. Бабенко А.А. Маркетинговые исследования степени удовлетворенности потребителей платных медицинских услуг / А.А. Бабенко // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – № 11. – С. 34-36.
2. Грот А.В. Обращаемость за медицинской помощью в государственный и частный секторы здравоохранения (по данным социологических исследований) / А.В. Грот, С.В. Сажина, С.В. Шишкин // Социальные аспекты здоровья населения. – 2018. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_36401886_87041299.pdf.
3. Здравоохранение / Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК». – URL: www.rbcplus.ru/pdf/5bad67d47a8aa94a49b4ec45/rbcplus_10.pdf.
4. Калашников К.Н. Платные медицинские услуги: бремя или альтернатива? Проблемы развития территории / К.Н. Калашников, М.Д. Дуганов. – 2017. – № 3(89). – С. 109-127.
5. Кузнецова Н.В. Исследование рынка платных медицинских услуг г. Магнитогорска: перспективы и возможности развития. Экономика и политика / Н.В. Кузнецова. – 2016. – № 2(8). – С. 38-43.
6. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – URL: <http://orel.gks.ru>.
7. Пузин С.Н. Социально-экономический подход к анализу удовлетворенности населения качеством платных медицинских услуг / С.Н. Пузин, М.Н. Дудин, О.В. Сертакова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7. № 4. – С. 76-83.
8. Русских Т.Н. Математическое обеспечение мониторинга удовлетворенности потребителей качеством и доступностью медицинских услуг в регионе: монография / Т.Н. Русских. – Орел: Картуш, 2016. – 120 с.
9. Русских Т.Н. Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством и доступностью медицинских услуг на сегментах рынка бесплатной и платной медицины / Т.Н. Русских, В.И. Тинякова // Научные ведомости БелГУ. – 2018. – Том 45. – №4. – С. 666-676.
10. Садовой М.А. Удовлетворенность качеством медицинской помощи: «всем не угодишь» или «пациент всегда прав»? / М.А. Садовой [и др.] // Бюллетень сибирской медицины. – 2017. – Т.16 (1). – С. 152-161.

**ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК
В УСЛОВИЯХ ЕГО ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ**

Т.К. Салина

**INDICATORS OF THE EVALUATION OF FUNCTIONING OF FEC ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF ITS TRANSITION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, показатели оценки, первичные энергоресурсы, устойчивое развитие, предприятия ТЭК, функционирование предприятий, затраты производства, экологический параметр.

Keywords: fuel and energy complex, assessment indicators, primary energy resources, sustainable development, enterprises of the fuel and energy complex, operation of enterprises, production costs, environmental parameter.

Концепция устойчивого развития (УР) в соответствии с Повесткой дня на XXI век, утвержденной Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, а также ряд последующих документов (так, одним из последних документов, направленных на достижение устойчивого развития является повестка дня в области устойчивого развития до 2030 г., отражающая 17 целей устойчивого) [24], являются основой перехода к устойчивому развитию. Положения данной концепции нашли отражение во многих международных соглашениях и разрабатываемых на их основе национальных концепций устойчивого развития, в том числе и в России. Для обеспечения устойчивого развития необходимо разрабатывать соответствующие механизмы, позволяющие управлять устойчивостью развития национальных экономик, образующих ее регионов [1-5,8] и отраслей, в том числе и топливно-энергетического комплекса (например, Калика В.И. [4], и др. [9]), а также предприятий ТЭК [Моисеенковой Т.А. [6], и др. [7]]. В этой связи актуальной задачей становится разработка соответствующего механизма оценки деятельности предприятий ТЭК для обеспечения устойчивого развития ТЭК в целом. В статье будет проведено исследование как стратегических предприятий ТЭК [10], а именно ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром», а также ПАО «ЛУКОЙЛ» как крупной вертикально-интегрированной нефтегазовой компании не только в России, но и в мире, и ПАО «Татнефть» - крупная российская нефтяная компания.

Большинство современных сценариев развития ТЭК страны исходят из принадлежности ключевой роли ПЭР (под первичными энергоресурсами (ПЭР) понимаются те ресурсы, которые разведаны, подтверждены количественно бурением, и возможна их доставка до материального использования для получения вторичных энергоресурсов) в энергообеспечении национальной экономики [8,9]. Таким образом, разработка экономического инструментария исследования функционирования отдельных элементов ТЭК (в данной статье – предприятий ТЭК, производящих первичные энергоресурсы) для обеспечения устойчивого развития ТЭК (устойчивое развитие ТЭК – постоянное, в пределах некоторого периода времени, принятого для планирования и контроля, положительное изменение системообразующих взаимообусловленных экономических, социальных, технологических, энергетических, природных параметров системы ТЭК. Более подробно о подходе к управлению УР ТЭК можно посмотреть в работе [19]), а также элементов его формирующих, учитывающего экономические, технологические, энергетические, социальные, экологические аспекты его функционирования, а также составляющих его элементов, а именно предприятий ТЭК является актуальной задачей. В статье исследование устойчивого развития предприятий ТЭК предлагается осуществлять по экономическому, технологическому, энергетическому, социальному, экологическому параметрам, характеризующих совокупностью показателей. Согласно стратегическим документам одной из целей функционирования ТЭК является удовлетворение спроса на энергоресурсы при сохранении экономической эффективности функционирования [8,9], то исходя из этой цели осуществляется формирование показателей данного параметра.

1.1. Темп роста себестоимости производства 1 т.у.т.

Данный показатель отражает изменение текущих производственных затрат на 1 т.у.т., измеряется в процентах. Рассчитывается отношением себестоимости т.у.т. за плановый период к себестоимости т.у.т. за базовый период. В свою очередь себестоимость т.у.т. определяется отношением себестоимости к объему производства ПЭР. Снижение издержек производства первичных энергоресурсов исчисляется как разность отношений объемов издержек производства и обращения на 1 рубль валовой продукции в плановом базисном периоде. При обосновании целевого значения данного показателя необходимо учитывать состояние месторождений (климатические условия, виды месторождений, инфраструктурная доступность и др.), а также технологические условия и инновационные технологии, которые влияют на данный показатель. Рассчитывается для каждого вида ПЭР (нефть, газ, уголь). Также данный показатель может рассчитываться и для вторичных энергоресурсов (нефтепродукты). Себестоимость первичных энергоресурсов – это сумма выраженных в денежной форме затрат на их производство и реализацию. Себестоимость производства ПЭР включает прямые и косвенные затраты, возникающие на этапах вовлечения ПЭР в хозяйственный оборот, в процессе доведения ПЭР до существующего состояния и его доставкой до места назначения. Исследуемый показатель позволяет сопоставлять данные различных компаний ТЭК и разрабатывать соответствующие стратегические документы, направленные на обеспечение устойчивого развития ТЭК; анализировать себестоимость производства различных видов ПЭР в различных регионах страны.

1.2. Изменение затрат производства на 1 рубль валовой продукции. Данный показатель определяется разницей отношения затрат (себестоимости) на 1 рубль валовой продукции, измеряется в рублях. Характеризует уровень затрат оборотных средств, фондоемкость, трудоемкость, энергоемкость (в стоимостном выражении), материалоемкость. Также данный показатель показывает на какую величину изменились затраты на 1 рубль производства ПЭР, т.е. он включает и экономию ресурсов.

Производство валовой продукции на 1 рубль затрат. Данный показатель отражает эффективность использования затрат на производство валовой продукции. Валовая (товарная) продукция характеризует общий объем производства первичных энергоресурсов для реализации потребителям, исчисляется суммированием валовой продукции всех предприятий, производственных объединений в фактических отпускных ценах. Данный показатель аналогичен показателю объем производства ПЭР, только исчисляется в стоимостном выражении. В валовую продукцию включается стоимость всех произведенных и реализованных за отчетный период первичных энергоресурсов, а также стоимость выполненных работ и оказанных услуг. В статистике данный показатель близок по значению показателю «объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами», но дополнительно включает запасы первичных энергоресурсов.

Σ ВП – суммарная стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производства первичных энергоресурсов в отчетном периоде.

1.3. Рентабельность производства ПЭР исчисляется как отношение прибыли за плановый период к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств, в процентах. Данный показатель позволяет отслеживать рентабельность производства ПЭР в различных регионах страны и тем самым обеспечивать меры по её снижению в долгосрочном периоде.

1.4. Финансовая устойчивость. Измеряется при помощи следующих показателей: коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости), коэффициент текущей ликвидности (покрытия), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, в относительных единицах.

Коэффициент автономии рассчитывается делением величины собственного капитала на активы организации. Данный показатель характеризует степень независимости организации от кредиторов. Для российских организаций оптимальным считается значение показателя выше 0,5. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Данный коэффициент характеризует способность организации погашать текущие обязательства за счет оборотных активов. Значение показателя для обеспечения устойчивого развития согласно российской практике хозяйствования должно быть больше 2.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается как частное от деления разности собственного капитала и внеоборотных активов на оборотные активы [13]. Данный показатель отражает возможность организации финансировать текущую деятельность за счет собственных средств. Нормативное значение было определено только в российской практике Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31-р и составляет не менее 0,1 [14]. Данный показатель отражает финансовую устойчивость предприятий ТЭК, что является важным фактором обеспечения устойчивости развития ТЭК в целом.

1.5. Темп роста капитальных вложений характеризуется относительными размерами увеличения капитальных вложений на 1 руб. ВП, т.е. объем капитальных вложений за оба сравниваемых периода оценивается в одних и тех же ценах, в процентах. Данный показатель характеризует распределение доходов, а именно как изменяется величина капитальных вложений при изменении других показателей, например, себестоимости продукции.

1.6. Удельные капитальные вложения на 1 т.у.т. определяются как отношение объема капитальных вложений за год или данный период к объему производства ПЭР за тот же период. Данный показатель характеризует величину вложений на 1 т.у.т. произведенных ПЭР.

1.7. Удельные затраты на инновации на 1 т.у.т. определяются как отношение объема затрат на инновации за год или данный период к объему производства ПЭР за тот же период, руб./т.у.т. Данный показатель характеризует величину затрат на инновации на 1 т.у.т. произведенных ПЭР.

Затраты на инновации – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности. В составе затрат учитываются текущие и капитальные затраты. Выделяются затраты на технологические, маркетинговые, организационные инновации [15].

1.8. Темпы роста производительности труда. Производительность труда измеряется количеством первичных энергоресурсов, создаваемых одним работником, в процентах. Данный показатель отражает использование прогрессивных технологий.

1.9. Доля прироста валовой продукции за счет повышения производительности труда, в процентах. Если уровень производительности труда не меняется, то темп прироста объема продукции равен темпу прироста численности работающих (на несколько процентов увеличивается численность работающих, на столько же процентов возрастает объем продукции за счет этого фактора).

В табл.1 приведены расчеты показателей экономического параметра для исследуемых предприятий ТЭК. Все расчёты произведены по данным компании. Сопоставлять полученные данные может быть некорректно вследствие разного подхода к предоставлению данных у исследуемых предприятий. Расчет темпа роста себестоимости т.у.т. производства для тех первичных энергоресурсов, которые производят предприятия. Как видно из таблицы, темп роста себестоимости производства единицы ПЭР имеет высокую волатильность. Это может быть обусловлено как влиянием факторов как внутренней среды, так и внешней. Снижение затрат производства на 1 руб. валовой продукции наблюдался в 2017 г. у ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «Газпром». Это может быть обусловлено тем, на предприятии активно используются современные технологии или открытием новых месторождений. Исследуемые показатели отражают экономическую составляющую функционирования предприятий ТЭК. Показатели данного параметра нужно рассматривать в их взаимосвязи и зависимости, а также в соотношении с показателями других параметров.

2. Технологический параметр. Стратегической целью комплекса, а, следовательно, и предприятий его формирующих является модернизация и инновационное развитие ТЭК. Данный параметр формирует следующая совокупность показателей.

2.1. Степень износа основных фондов. Рассчитывается как частное от деления накопленного износа имеющихся основных фондов к определенной дате (разницы их полной учетной и остаточной балансовой стоимости) к полной учетной стоимости этих основных фондов на ту же дату, в процентах. Износ основных фондов – это частичная или полная

утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, под воздействием сил природы и вследствие технического прогресса [20]. Данный показатель можно сопоставить с такими экономическими показателями как темп роста капитальных вложений, удельные капитальные вложения.

2.2. Инновационная активность характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени [15]. Измеряется в относительных единицах. Значения данного показателя находятся в прямой зависимости от такого экономического показателя как удельные затраты на инновации на единицу ПЭР, поскольку чем больше затраты, тем выше инновационная активность. А темпы роста производительности труда и доля прироста валовой продукции за счет роста производительности труда зависят от инновационной активности.

2.3. Эффективность недропользования включает в себя два показателя – коэффициент извлечения нефти (КИН) и долю использования попутного нефтяного газа (ПНГ), измеряется в процентах. Данный показатель обоснован тем, что в течение долгого периода времени добыча ТЭР осуществлялась в ущерб извлечению и промышленному использованию попутных компонентов.

2.4. Аварийность характеризуется количеством аварий на производство одной т.у.т. ПЭР, ед./т.у.т. Рассчитывается на этапах разведки, добычи и транспортировки ПЭР. Данный показатель зависит как от экономических показателей (удельные затраты на инновации на единицу ПЭР, удельные капитальные вложения), технологических (инновационная активность) и от социальных, которые будут рассмотрены далее в статье.

2.5. Энергоёмкость – показатель, отражающий ресурсо- и энергоэффективность производства ПЭР; характеризует удельный расход энергоресурсов на производство одной т.у.т. ПЭР, т.у.т./тыс. т.у.т. Рассчитывается для различных видов ПЭР, а также этапов их производства. Также можно установить взаимосвязи данного показателя с другими, например, инновационная активность, степень износа основных фондов и др.

2.6. Уровень использования мощности характеризует долю мощностей, которая используется при производстве ПЭР.

2.7. Удельный вес вновь вводимых мощностей отражает, какую часть производства ПЭР осуществлена посредством использования нового оборудования. Рассчитывается делением величины вновь вводимых мощностей к имеющейся мощности, в процентах.

2.8. Доля российского оборудования характеризует степень импортозамещения, в процентах. Данный показатель отражает насколько исполняются стратегические задачи, связанные с экономической ситуацией в мире. В табл. 2 приведены расчеты показателей технологического параметра для исследуемых предприятий ТЭК. Данных о коэффициенте извлечения нефти в отчётах исследуемых предприятий отсутствуют (не публикуются). Хотя и упоминается о задачах его повышения. В этой связи возникают сложности в контроле за реализацией целей развития комплекса. Также в отчётах говорится о политике импортозамещения, какие шаги делаются в этой области. Однако, показатели, позволяющие контролировать этот процесс отсутствуют (не публикуются).

3. Энергетический параметр. Данный параметр отражает достижение следующей цели развития комплекса: обеспечение расширенного воспроизводства энергоресурсов для удовлетворения настоящих и будущих потребностей округа в энергоресурсах и поддержание положительной динамики производства энергоресурсов.

3.1. Темп роста запасов ТЭР рассчитывается отношением количества запасов в плановом и базисном периоде, в процентах. Значение данного показателя по данным ЭС-2030 должно быть не менее 103%. Значение данного параметра менее 100% свидетельствует об угрозе энергетической безопасности страны.

3.2. Восполняемость запасов ТЭР рассчитывается как отношение прироста разведанных запасов высоких категорий, к погашению запасов за тот же период, в процентах. Данный показатель для последующих периодов должен быть больше единицы. Введение данного показателя обусловлено ухудшением состояния сырьевой базой, удалением от традиционных месторождений, а, следовательно, с увеличением себестоимости ПЭР и уменьшением возможности вложения средств в ГРП при прочих равных условиях. Данный показатель отличается от предыдущего тем, что связан с добычей ресурсов.

3.3. Темп роста объемов производства ПЭР. Рассчитывается отношением объемов производства ПЭР в плановом и базисном периоде, в процентах.

3.4. Доля запасов ТЭР новых месторождений. Рассчитывается отношением величины запасов на новых месторождениях к общей величине запасов ТЭР, в процентах. Данный показатель отражает вклад предприятия в разработку новых месторождений, что оказывает влияние на энергетическую безопасность страны. В табл. 1 приведены расчеты показателей энергетического параметра для исследуемых предприятий ТЭК.

Таблица 1

Расчеты значений показателей энергетического параметра для исследуемых предприятий

Показатели	Ед. изм	ПАО «НК «Роснефть»				ПАО «Газпром»			
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Темп роста запасов	%	103	101,5	109,6	105,6	101,3	100,4	100,8	97,42
Восполняемость запасов ТЭР	%	156	124	124	124	195	132	104	173
Темп роста объема производства ПЭР	%	108,3	98,98	111,2	124,9	90,64	94,08	100,2	113,1
Доля запасов ТЭР новых месторождений	%	0,12	0,05	0,04	0,03	2,25	1,45	1,18	2,24
Показатели	Ед. изм	ПАО «ЛУКОЙЛ»				ПАО «Татнефть»			
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Темп роста запасов	%	101,1	94,16	101,1	94,16	100,5	102,1	104,7	98,87
Восполняемость запасов ТЭР	%	94	61	67	61	115,6	164,6	109	100
Темп роста объема производства ПЭР	%	103,8	102,9	103,8	102,9	102,7	105,2	109,7	100,5
Доля запасов ТЭР новых месторождений	%	4,63	3,30	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Исходя из данных таблицы, видно, что у большинства предприятий наблюдается темп роста запасов и их восполняемость. Доля запасов ТЭР новых месторождений тоже снижается, что может свидетельствовать о снижении объёма проводимых ГРП.

4. Социальный параметр. Целью функционирования ТЭК в социальной сфере является развитие и повышение качества человеческого потенциала, степени удовлетворения работников и социальной ответственности. Достижение данной цели предлагается характеризовать при помощи следующей совокупности показателей.

4.1. Доля занятых моложе 40 лет рассчитывается делением численности работников моложе 40 лет на среднюю численность работников, занятых производством ПЭР, в процентах. Данный показатель отражает возрастную структуру занятых в ТЭК. Согласно ЭС-2030 она должна составлять не менее 30% от занятых в ТЭК.

4.2. Доля занятых с высшим (профессиональным) образованием. Определяется отношением численности работников с высшим (профессиональным) образованием к общей численности работников, занятых производством ПЭР, в процентах. Данный показатель характеризует качественную структуру работников. Согласно ЭС-2030 она должна составлять не менее 60% от занятых в ТЭК [9].

4.3. Процент потерь рабочего времени рассчитывается как частное от деления количества часов нетрудоспособности на количество отработанных часов, в процентах. Данный показатель также характеризует состояние работников, поскольку отражает состояние здоровья, условия труда, а также последствия от наступления нештатных ситуаций на производстве.

4.4. Среднее время обучения работника отражает количество часов потраченных на обучение работников в год, часов. Рассчитывается для промышленно-производственного персонала и административно-управленческого. Также является качественной характеристикой работников, занятых производством ПЭР.

4.5. Уровень заработной платы рассчитывается отношением среднемесячной заработной платой к среднемесячной заработной плате в отрасли, в процентах.

4.6. Коэффициент опасности рассчитывается суммированием коэффициентов частоты несчастных случаев, производственного травматизма, смертельного травматизма, коэффициента профессиональных заболеваний, в единицах. Данный показатель характеризует уровень безопасности на производстве. Данный показатель связан с технологическими показателями (например, степень износа основных фондов).

4.7. Текучесть кадров рассчитывается отношением количества уволенных работников к общей численности работников, занятых производством ПЭР, в процентах. Данный показатель отражает неудовлетворенность сотрудничества работников и работодателей. Для данного параметра достаточно сложно производить сопоставления, поскольку информация для расчёта показателей не предоставляется исследуемыми компаниями. В отчётах разных компаний показатели социального параметра имеют разные наименования и рассчитываются по-разному. В этой связи возникает сложность сопоставления и разработки различных регламентирующих документов, а также выявления противоречий при достижении целей стратегических документов.

5. Экологический параметр. В экологической сфере целью ТЭК является обеспечение экологической и климатической адекватности используемых технологий производства ПЭР, влияющих на качество окружающей среды. Для оценки экологической устойчивости развития ТЭК требуется учет экологического состояния воздушной среды, водных и земельных ресурсов, а также определение воздействия предприятий отраслей ТЭК на окружающую среду и их вклада в поддержание и восстановление необходимого состояния.

5.1. Экологичность характеризует количество выбросов вредных веществ в атмосферу (оксида углерода, оксида азота, диоксида серы, углеводородов, включая метан, бензапирена, твердых веществ), сбросы сточных вод, включая загрязненные, кг./т.у.т. Данный параметр находится в тесной взаимосвязи с технологическим и энергетическими параметрами.

5.2. Удельное образование отходов. Рассчитывается делением наличия отходов на конец периода к объёму производства ПЭР, кг. / т.у.т. В динамике данного показателя можно проследить удельное образование отходов и насколько организации занимаются их использованием. Данный показатель может косвенно свидетельствовать о применяемых технологиях производства ПЭР.

5.3. Удельное водопотребление. Рассчитывается делением суммы расхода чистой воды (в двойном размере) и повторно используемой воды на объём производства ПЭР, в куб. м на т.у.т.

5.4. Уровень рекультивации земель рассчитывается делением площади нарушенных земель за период на площадь рекультивированных земель за тот же период, в процентах.

5.5. Темп роста площади нарушенных земель определяется отношением площади нарушенных земель на начало периода к площади нарушенных земель на конец периода, в процентах.

5.6. Темп роста количества шламовых амбаров определяется отношением количества шламовых амбаров на начало периода к количеству шламовых амбаров на конец периода, в процентах.

Учёт экологического параметра при оценке функционирования предприятий ТЭК в условиях перехода к устойчивому развитию комплекса может свести к минимуму очень высокие положительные значения экономического параметра. Поскольку возмещение ущерба, который наносится окружающей среде при производстве ПЭР, может потребовать затрат, превышающих прибыли предприятий. В табл. 2 приведены примерные расчеты показателей экологического параметра для исследуемых предприятий ТЭК.

Таблица 2

Расчеты значений показателей экологического параметра для исследуемых предприятий

Показатели	Ед. изм	ПАО «НК «Роснефть»				ПАО «Газпром»			
		2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Экологичность	кг./т.у.т.	4,24	4,14	3,91	3,96	2,56	2,71	4,01	3,52
Удельное образование отходов	кг./т.у.т.	39,1	40,6	48,3	66,7	0,04	0,04	0,31	0,27

Показатели	Ед. изм	ПАО «НК «Роснефть»				ПАО «Газпром»			
		2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Удельное водопотребление	м3/т.у.т.	10,2	11,6	10,6	11,1	0,439	0,2013	0,2011	0,1601
Уровень рекультивации земель	%	159,5	171,4	286,3	229,8	81,7	31,4	157,1	46,5
Темп роста площади нарушенных земель	%	96	97,9	89,6	92,6	н/д	0,2503	0,1368	0,6292
Темп роста количества шламовых амбаров	%	77	89	75,6	96,4	2,56	2,71	4,01	3,52
Показатели	Ед. изм	ПАО «ЛУКОЙЛ»				ПАО «Татнефть»			
		2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Экологичность	кг./т.у.т.	5,81	4,51	5,6	3,12	6,46	5,68	5,88	5,71
Удельное образование отходов	кг./т.у.т.	7,93	5,24	5,11	4,97	2,87	2,27	1,77	2,16
Удельное водопотребление	м3/т.у.т.	1,02	1	1	0,95	1,08	1,06	1,28	1,283
Уровень рекультивации земель	%	По данным компании более 100 %		н/д	н/д	103,4	103,7	н/д	н/д
Темп роста площади нарушенных земель	%	По данным компании менее 100 %		56,5	76,5	76,5	82,3	н/д	н/д
Темп роста количества шламовых амбаров	%	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

На разных предприятиях приняты различные подходы к расчёту показателей, влияющих на окружающую среду. Единая система показателей оценки экологического воздействия отсутствует. Данное обстоятельство затрудняет сопоставления результатов функционирования предприятий ТЭК в части их влияния на окружающую среду, что свидетельствует об отсутствии механизмов регулирования и управления таким воздействием, что является недопустимым в современных условиях. Для оценки ПЭР с учетом существующих экономических реалий и проблем управления устойчивым развитием предлагается использование сбалансированной системы показателей, позволяющей переводить цели в конкретные показатели, и оценивать результаты функционирования с точки зрения их реализации по параметрам УР с помощью показателей оценки ПЭР. Осуществление оценки ПЭР с использованием сбалансированной системы показателей может способствовать повышению достоверности принимаемых управленческих решений по обеспечению УР предприятий ТЭК, а также всего комплекса в целом.

1. Предложенная совокупность параметров и показателей их формирующих позволяет всесторонне оценить функционирование предприятий ТЭК.

2. В настоящее время в официально опубликованных документах на предприятиях ТЭК наблюдаются различные подходы к оценке различных составляющих устойчивого развития (экономической, технологической, энергетической, социальной, экологической). Данная ситуация усложняет процесс оценки устойчивости развития комплекса вследствие невозможности провести адекватную достоверную оценку.

3. Для решения указанной задачи предлагается использование ССП оценки функционирования предприятий ТЭК для обеспечения устойчивого развития ТЭК. ССП позволяет установить причинно-следственных связи между параметрами УР и показателями их формирующими, что позволяет сбалансированно оценить функционирование предприятий ТЭК для обеспечения УР ТЭК.

4. Данный подход способствует разработке и реализации стратегических документов, а также переходу к модели устойчивого развития топливно-энергетического комплекса.

5. Рекомендуются использование сбалансированной системы показателей для систематизации предложенной совокупности показателей, позволяющей установить между ними причинно-следственные связи, а также упростить процедуру разработки и контроля за достижением целей стратегических документов.

Литература

1. Василенко В.А. Устойчивое развитие регионов: подходы и принципы / Под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – 208 с.
2. Астахов А.С., Бушуев В.В., Голубев В.С. Устойчивое развитие и национальное богатство России. – М.: ИАЦ «Энергия», 2009. – 156 с.
3. Энергетика России: постстратегический взгляд на 50 лет вперед / Бушуев В.В., Громов А.И., Белогорьев А.М., Мастепанов А.М. – М.: ИАЦ «Энергия», 2016. – 96 с.
4. Калика В.И. Проблемы исследования и моделирования развития региональных ТЭК. – Уфа: БФАН СССР, 1987. – 41 с.
5. Салина Т.К. Концептуальный подход к управлению устойчивым развитием ТЭК Северо-западного федерального округа // Журнал экономической теории. 2016. № 4. С. 80-91.
6. Моисеенкова Т.А. Эколого-экономическая сбалансированность промышленных узлов. - Саратов: Изд-во Саратов. гос. ун-та, 1989. – 216 с.
7. Модянова В.А., Салина Т.К. Оптимизация цепи поставок ресурсов как фактор устойчивого развития современного предприятия // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2011. Т. 6 № 2. С. 69-78.
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (Дата обращения: сентябрь 2018 г.).
9. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=94054> (Дата обращения: сентябрь 2018 г.).
10. Указ Президента РФ от 04.08.2004 N 1009 (ред. от 01.02.2017) "Об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48777/ (Дата обращения: сентябрь 2018 г.).
11. Теоретико-методологические основы и прикладной экономический инструментарий оптимизации в решении проблемы воспроизводства нефти. – Часть 1. Подход к оптимизации процессов перемещения нефти в цепи поставки: этапы разработки месторождений и переработки нефти / под науч. ред. Ю.П. Григорьева. СПб.: СПб имени В.Б.Бобкова филиал РТА, 2015. 360 с.

12. Салина Т.К. Подход к определению показателей оценки первичных энергоресурсов ТЭК региона // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2016. № 1. С. 30-35.
13. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утв. Приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 г. N 16. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16208/ (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
14. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31-р URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4847/ (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
15. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: стат. сборник / Н.В. Городилова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.
16. Роснефть: Годовые отчеты: 2011-2017 гг. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/ (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
17. Газпром: Годовые отчеты: 2011-2017 гг. URL: <http://www.gazprom.ru/investors/> (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
18. Лукойл: Годовые отчеты: 2009-2017 гг. URL: <http://www.lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/FinancialReports> (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
19. Татнефть: Годовые отчеты: 2009-2017 гг. URL: <http://www.tatneft.ru>. (Дата обращения: сентябрь 2017 г.).
20. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года. – М, 2011. URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/76/904731/prir-passport-2016-11.pdf> (Дата обращения: сентябрь 2018 г.).
21. Kaplan, R. S., Norton, D. P. Strategieumsetzung mit Hilfe der Balanced Scorecard. München, 1997. 342 p.
22. Salina T.K. Territorial Decomposition of Balanced Scorecard for Evaluation of Primary Energy Resources in Fuel and Energy Sector in the Northwestern Federal District to Ensure Its Sustainable Development. Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast, 2017, vol. 10, no. 5, pp. 128-142.
23. Implementing the Balanced Scorecard at FMC Corporation: An Interview with Larry D. Brady // Harvard Business Review. 1993. September/October. Pp. 143-147.
24. https://www.unssc.org/sites/unssc.org/files/2030_agenda_for_sustainable_development_-_primer_russian.pdf; дата обращения – 01.10.2018 г.; <http://undocs.org/ru/A/RES/70/1>; дата обращения – 01.10.2018 г.

УДК 338.242

В.А. Саломатин, Л.Н. Дробышевская, Л.А. Исаева

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ:
РОЛЬ ВИРТУАЛЬНОГО КЛАСТЕРА
(НА ПРИМЕРЕ ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)**

V.A. Salomatina, L.N. Drobyshevskaya, L.A. Isaeva

**THE MANAGEMENT OF PROCESSES OF INTERACTIONS IN INNOVATION:
THE ROLE OF VIRTUAL CLUSTER (FOR EXAMPLE TOBACCO INDUSTRY)**

Ключевые слова: виртуальный кластер, инновации, государственно-частное партнерство, тройная спираль, табачная промышленность, процессы взаимодействий, инновационная сфера, тройная спираль.

Keywords: virtual cluster, innovations, public-private partnership, triple helix, tobacco industry, interaction processes, innovation sphere, triple helix.

Как известно, сфера инноваций требует значительных вложений, инвестиций и государственной поддержки, т.к. обеспечивает производство качественных продуктов, что на этапе постиндустриальной экономики является одной из главных задач. Увеличение объема выделяемых бюджетных средств при неотлаженной системе взаимодействия стейкхолдеров в системе воспроизводства инноваций (структур власти, бизнеса и научных институтов) не может служить «инновационным рычагом» для экономики [4]. Кардинально изменить ситуацию может, на наш взгляд, реализация концепции «тройной спирали», разработанной Г. Ицковичем для повышения эффективности национальной инновационной системы США [8,9]. В РФ, начиная с 2000-х гг., активно развивается кластерная система, появляются технопарки и технополисы, инновационные кластеры и научные городки [2,7]. Система распределения средств также изменилась, госфинансирование науки постепенно сменяется частным капиталом, а гособеспечение переходит к грантовой форме поддержки. Однако эффективность российской инновационной системы все еще низка, особенно за пределами научных кластеров.

Отмечая значимость модели тройной спирали, в то же время отметим, что простое копирование американской системы, даже вместе с законодательными актами, но без учета менталитета, текущего уровня развития, политической обстановки и положения в мировой экономике не просто не принесёт положительного эффекта, оно может ухудшить существующую ситуацию. Тройная спираль в классическом виде, разработанная для США, предполагает основу в виде кластера. При наличии определённых факторов – близости всех составляющих спирали друг к другу, развитости транспортной инфраструктуры и других – именно кластерная система наиболее эффективна и с точки зрения временных затрат, и финансовой составляющей. В последние десятилетия кластерную систему разработки и производства инновационных продуктов активно продвигают в РФ. Создано более 20 кластеров, в т.ч. технопарков, в которых все три составляющие тройной спирали (государство-бизнес-наука) взаимодействуют наиболее продуктивно. Внутри этих кластеров также имеются внутренние противоречия, финансовые трудности и организационные барьеры. Если же отойти от классического понимания модели Ицковича и рассмотреть взаимодействие структур государства, бизнеса/производства и научных/образовательных учреждений с точки зрения максимальной эффективности, минимизации трудозатрат и устранения дублирования функций, то станет понятно, что даже без создания специальных кластеров для разработок, можно в несколько раз увеличить результативность системы разработки инноваций. Анализируя результативность системы генерации и диффузии инноваций, авторы делают вывод, что неотлаженные организационно-управленческие механизмы между структурами государства, бизнеса и науки не позволяют запустить «инновационный рычаг» и получать экономический эффект от вложения средств в данную сферу. Определённые результаты от вливания большого

количества денежных средств, конечно, будут, но эффективность данных вложений гораздо меньше, чем у стран с отлаженным функционированием модели «тройной спирали».

В качестве основных структурных и инфраструктурных проблем можно выделить:

- географическую удалённость регионов страны друг от друга;
- неравномерное распределение плотности населения;
- удалённость предприятий от центров исследований и разработок (ИиР);
- недостаточно развитая транспортная инфраструктура;
- неравномерное развитие регионов;
- значительная дифференциация доходов юридических и физических лиц в зависимости от региона проживания;
- различный уровень технической оснащённости НИИ и других центров науки, устаревшее оборудование.

Очевидна проблема «утечки мозгов». Кроме этого, имеет место обособленность многих научных институтов от центров реальных исследований. Научные центры и вузы в регионах не всегда включены в федеральные программы исследований и разработок. Научные работники этих организаций не в полной мере загружены работой и тратят менее половины рабочего времени на исследования и разработки. Подобная ситуация имеет место и в региональных вузах. Учащиеся естественно-научных и математических факультетов зачастую не имеют возможности принять участие в реальных исследованиях и разработках, пройти практику или стажировку в научном центре. Студенты и преподаватели вынуждены самостоятельно выбирать направление исследований, которые в конечном результате не отвечают требованиям реальной экономики и фактически не имеют практической применимости. Бизнес-среда в регионах неактивна в плане исследований и инноваций. Компании не заинтересованы в научных кадрах и инновациях, разработка новых продуктов – это долго, затратно и рискованно с точки зрения маркетинговых стратегий.

Следовательно, выпускникам вузов естественно-научных и даже инженерных специальностей тяжело реализоваться в выбранной области, они вынуждены переквалифицироваться и перейти в сферы сбыта или услуг. В случае если компания хочет усовершенствовать свой продукт (модернизировать упаковку, поменять рецептуру или изменить технические характеристики), т.е. внести даже незначительные изменения в уже существующий продукт, то она столкнётся с административными и организационными преградами. Довольно большая проблема – это подбор специалистов, поскольку нет соответствующей базы. И главное, нет гарантий, что конкретный специалист или группа ученых сможет выполнить заказ, гарантий со стороны государства не предоставляется. Кроме того, остро стоит вопрос наличия высоко функционального и точного оборудования, без которого невозможно провести большую часть исследований или испытаний. Отчасти эту проблему снимают центры коллективного пользования, но для того чтобы их использовать в частных целях необходимо разработать соответствующую законодательную базу с чётким механизмом заключения договоров и оплаты. Все описанные выше проблемы характерны в той или иной степени для всех регионов РФ, особенно для наименее развитых.

В последние десятилетия создано достаточно много научных кластеров (аэрокосмический кластер, титановый кластер, Саровский инновационный кластер) и технопарков («Жигулёвская долина», «Технопарк Мордовия» и т.д.). Развиваются аналогичные процессы и в табачной промышленности, Так, например, в 2010 г. транснациональный концерн Amcoг, один из мировых лидеров производства упаковки, осуществил сделку по покупке упаковочного бизнеса у австралийско-британского концерна Rio Tinto. Затраты на приобретение актива составили 1,9 млрд долл. В результате концерн Amcoг приобрел 80 фабрик Alcan Packaging, расположенных в различных странах мира. Это глобальное поглощение конвертировалось в серьезные перемены на упаковочной фабрике Великого Новгорода, которая была создана структурным подразделением концерна Amcoг – Amcor Rentsch, специализирующимся на упаковке табачной продукции. Новгородская фабрика – Amcor Tobacco Packaging Novgorod – приобрела статус центра Восточно-европейского кластера, задача которого – создание единых управленческих и производственных стандартов для 4-х упаковочных фабрик Amcoг, которые расположены в Санкт-Петербурге, Великом Новгороде, Харькове и Алма-Ате.

Новгородская фабрика первой появилась на отечественном рынке и в течение пяти лет стала самой успешной в дивизионе Amcor Rentsch и крупнейшей в Европе фабрикой табачной упаковки, занимая 40% общеевропейского рынка. После поглощения новгородская фабрика и петербургская Alcan Packaging интегрировались, стали единым целым. Для повышения эффективности бизнеса в компании был сделан акцент на оптимизации процесса управления, продуктового портфеля, портфеля закупок, сокращения издержек. В то же время Великий Новгород получил статус не только центра Восточно-Европейского кластера Amcoг, но и научно-технологического центра: здесь осуществляется допечатная подготовка изделий для 4-х упаковочных фабрик. Таким образом, упаковочный бизнес глобальных компаний дополнил друг друга, позволил в значительной мере увеличить предложения для клиентов, а, следовательно, повысил уровень их конкурентоспособности [5].

Другой пример – создание кластерной структуры бизнеса, базирующейся на объединении ТНК Imperial Tobacco в 2015 г. российского и белорусского рынков с рынками Центральной Азии. Резюмируем сказанное: кластеры, как правило, примыкают к крупным городам, в которых много вузов, поставляющих специалистов. С помощью виртуальной кластерной системы скорость передачи информации между структурами значительно повышается, возможности для контактов между специалистами становятся во много раз больше, а, следовательно, появляется широкие возможности для подбора научного персонала в научные проекты или разработки в интересах частного сектора. Одним из комплексных решений проблем коммуникаций между системами модели «тройной спирали» может стать реализация платформы «виртуального кластера», представляющей собой многопрофильный сайт, аккумулирующий данные и распространяющий информацию между всеми участниками. Кроме баз данных, содержащих в себе сведения о каждой из систем, базы центров коллективного пользования, данная система будет способствовать коммуника-

циям пользователей из разных цепей модели «тройной спирали». Схема горизонтальных и вертикальных связей внутри «виртуального кластера» приведена на рис. 1.

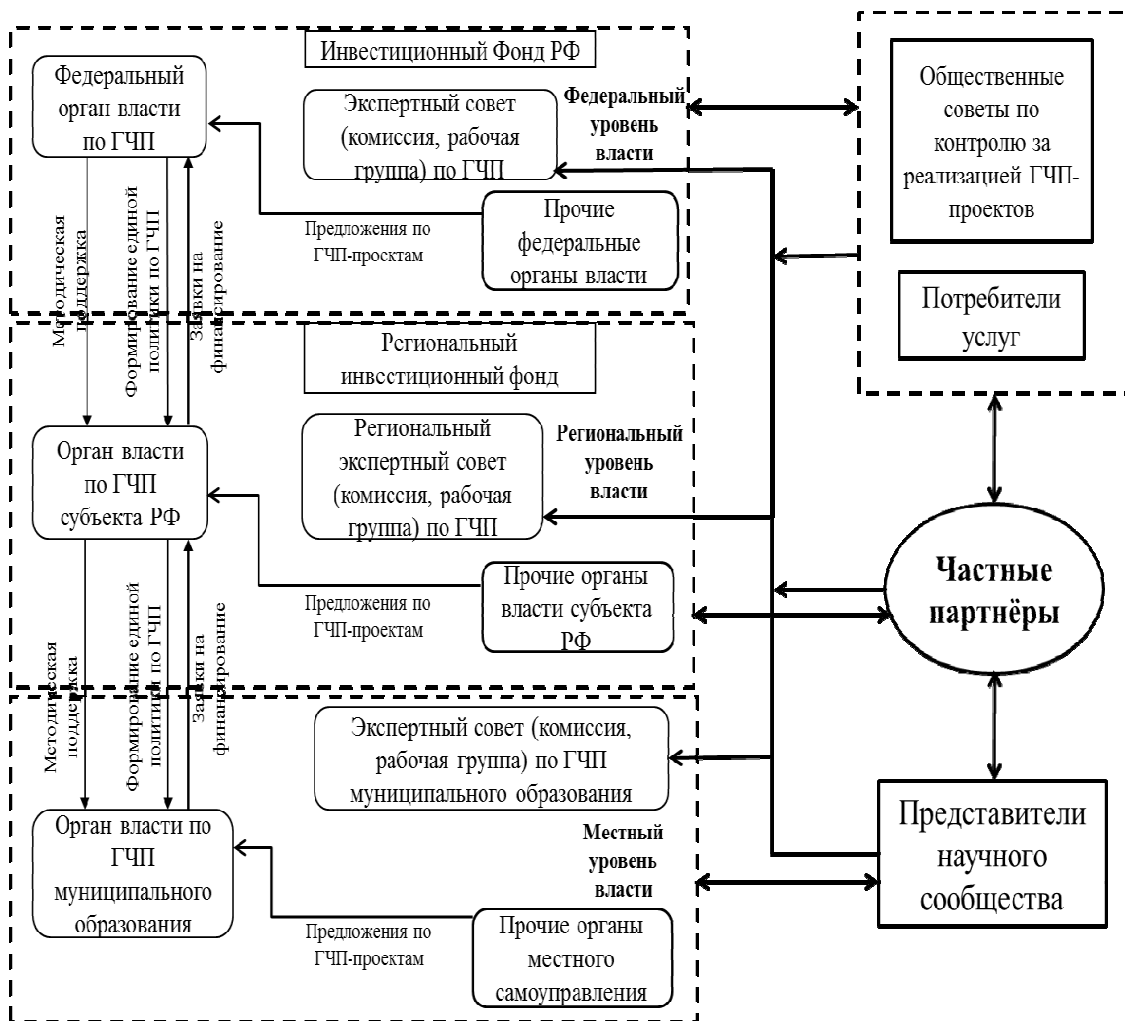


Рис. 1. Горизонтальные и вертикальные связи внутри «виртуального кластера», взаимосвязь с внешней средой (разработано авторами)

Платформа содержит несколько блоков, соответствующих каждой из структур модели «тройной спирали» (государственных органов, бизнес-структур, научных и учебных учреждений), плюс дополнительные блоки, вспомогательных для данной модели структур (финансовые организации, благотворительные и некоммерческие организации и т.д.). Она включает в себя базы данных обо всех учреждениях науки, научно-инновационных центрах, центрах трансфера технологий и пр. Кроме этого, к каждому учреждению прикреплена база, содержащая в себе перечень оборудования, информацию о его возможностях и техническом состоянии. Предполагается возможность предоставления данного оборудования в аренду или временное пользование другим научным учреждениям в порядке установленным постановлением руководства. Научные организации, по желанию сотрудника, могут разместить его анкетные данные в базе научного учреждения с доступом к ним представителей других научных организаций или сферы бизнеса. Анкетные данные содержат информацию об опыте, проводимых исследованиях и разработках, за исключением тех, которые представляют гостайну, а также готовность участвовать в грантах, научных разработках для бизнес-структур. В то же время создание виртуальной кластерной структуры не решает всех проблем взаимодействия структур власти, бизнеса и научных институтов. Она может снять некоторые вопросы, связанные с коммуникацией внутри модели «тройной спирали». Для достижения же максимального эффекта необходим целый комплекс мер, как во взаимодействии структур, так и внутри каждой из них [1,3]. Вопрос функционирования национальной инновационной системы гораздо шире. Систему воспроизводства инноваций в регионах РФ схематично можно представить следующим образом (рис. 2), [6].

При внедрении виртуальной кластерной структуры и принятии целого комплекса мер в каждом из отделов система такого типа наиболее приспособлена к рыночному типу хозяйствования и не требует излишнего администрирования со стороны государства, а её эффективность зависит не от количества бюджетных средств, а от активности участников рынка, зарабатывающих конкурентное преимущество за счёт разработки и внедрения на рынок нового продукта.

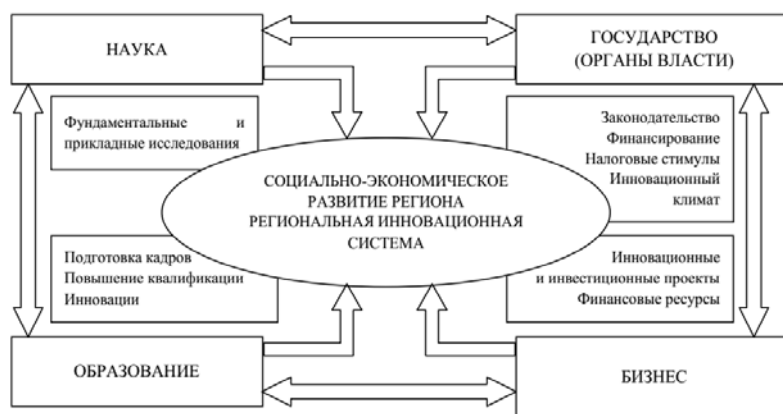


Рис. 2. Система воспроизводства инноваций в рамках кластерной системы в регионах РФ

Основные рекомендации на этапе функционирования кластерной системы воспроизводства инноваций сводятся к отладке отдельных административных проблем. Выделим основные: 1. Проведение инвентаризации материальной базы с занесением её в общий реестр с доступом в него научных сотрудников, что позволит повысить коэффициент загрузки оборудования для исследований и разработок. 2. Организация в каждом регионе центров общего пользования с доступом на основе регистрации в «виртуальном кластере». 3. Частичное изменение системы материального стимулирования малого и среднего бизнеса. Малые инновационные компании могут получить адресную поддержку не в форме выделяемых на открытие средств, а в форме организации исследования в государственном учреждении науки с выдачей патента и возможной передачей им прав на ИиР при условии исполнения договорных обязательств перед государством. 4. Изменение системы распределения прав на ИиР с учетом интересов разработчиков интеллектуального продукта. Выплата роялти разработчикам гарантируется государственным бюджетным учреждением, а не владельцем прав на продукт. Это мера позволит застраховать разработчиков интеллектуального продукта от недобросовестного исполнения контрактов при передаче прав собственности. 5. Разработка портфеля мер по привлечению инвесторов в региональные научные учреждения. В частности, облегчённой процедуры заключения и согласования договоров, гибкой политики ценообразования при заключении договоров на длительное сотрудничество (более 3-х лет). 6. Разработка и принятие пакета законодательных мер по обеспечению функционирования «виртуального кластера». Кластер сочетает в себе многие формы и виды ГЧП, а также предполагает комплекс мер, направленных на деятельность стейкхолдеров в сфере инноваций, поэтому такая сложная структура предполагает чёткую законодательную основу и внутреннюю непротиворечивость. Необходимо ввести понятие «виртуального кластера» в законодательную систему и предоставить ему соответствующий закону статус. Помимо этого, на наш взгляд, целесообразно внесение изменений в законодательные акты, регулирующие деятельность государственных учреждений науки, для определения порядка деятельности учреждения в рамках кластера. В частности, следует прописать обязательное регистрирование научного оборудования и технических средств, приобретённых за счет госбюджета в базе кластера. Необходимо также перенести и регулярно обновлять информационные базы центров коллективного пользования. 7. Разработка порядка использования, модернизации и поддержки ресурса. 8. Введение мер административной ответственности за нарушение порядка пользования ресурсом, предоставление заведомо ложной информации, невыполнение условий договорных отношений в рамках платформы. 9. Разработка плана монетизации ресурса с помощью рекламы ограниченной тематики (научные и учебные программы, конференции, инновационные форумы, объявления от фондов и некоммерческих организаций, а также бизнес-структур и научных учреждений). Эта мера позволит сделать регистрацию и пользование ресурсом бесплатным для всех участников, а также обеспечит максимальный охват потенциальной аудитории для рекламодателей из научного сектора с ограниченными рекламными бюджетами.

Таким образом, выше перечисленные меры позволят научным учреждениям и вузам интегрироваться в кластерную систему, обмениваться опытом, участвовать в совместных проектах с учёными из других регионов. Названная платформа обеспечит бизнес-сферу прямым выходом на научные кадры и руководство НИИ, а научным институтам позволит размещать данные о своих услугах и возможностях в реализации частных проектов.

Литература

1. Андриюшкевич О.А. Опыт формирования предпринимательских университетов в контексте модели «тройной спирали» [Электронный ресурс] / О.А. Андриюшкевич, И.М. Денисова // Капитал страны. – Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/opyt_formirovaniya_predprinimatelskih_universitetov_v_kontekste_modeli_troj/.
2. Бурдакова Г.И., Бянкин А.С., Вахрушева, В.О. Развитие технологического предпринимательства в регионе на основе модели «тройной спирали» // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10/ № 6. С. 172-181. – Режим доступа: <https://economy.spbstu.ru/article/2017.68.16/>.
3. Грибовский А.В. Приоритетные направления ГЧП в научно-технической и инновационных сферах // Вестник науки и образования. – Иваново: Проблемы науки, 2017. С. 175-191.
4. Дробышевская Л.Н., Аведисян Н.Н., Мироненко Н.В. Россия: прошлое, настоящее, будущее // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. Т. 5. № 16 (49). С. 10-15.
5. Дробышевская Л.Н., Саломатин В.А., Исаева Л.А. Стратегические направления инновационного развития табачной отрасли в России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 4 (47). С. 23-30.
6. Михайлов В.Н. Методические подходы к созданию регионального центра взаимодействия "власть-бизнес-наука" в контексте модели тройной спирали // Вестник университета (Государственный университет управления). 2016. № 10. С. 37 - 40.

7.Сморodinская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем. // Инновации. 2011. №4. С. 66-78.

8.Leydesdorff L. The Triple Helix, Quadruple Helix, ..., and an N-Tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-Based Economy? // Journal of the Knowledge Economy. 2012. March. Volume 3. Issue 1, pp 25–35. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s13132-011-0049-4>.

9.Sotarauta M., Heinonen T. The Triple Helix model and the competence set: human spare parts industry under scrutiny // A Journal of University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship. 2016. Volume 3. Issue 8. URL: <https://triplehelixjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s40604-016-0038-5>.

УДК 656.073

Н.О. Старкова, И.Г. Рзун, А.Л. Зинченко

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СВЯЗЕЙ

N.O. Starkova, I.G. Rzun, A.L. Zinchenko

KRASNODAR REGION IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL TRANSPORT LINKAGES

Ключевые слова: Краснодарский край, международные связи, транспортная инфраструктура, транзитная территория, регион, международный коридор, грузооборот, морской порт.

Keywords: Krasnodar region, international relations, transport infrastructure, transit territory, region, international corridor, cargo turnover, seaport.

На фоне глобальных тенденций современности, характеризующихся смещениями полюсов мировой экономической системы, усиления роли политики в регулировании международных экономических отношений, реструктуризацией экономики, изменениями направлений движения мирового экспорта-импорта [1], роста степени неопределенности и динамичности экономических процессов происходят структурные преобразования экономических и политических институтов на территории Российской Федерации. Прежде всего, это связано с изменением экономического статуса регионов [1]. Несмотря на четко выстроенную вертикаль государственного управления, субъекты Федерации сегодня приобретают все больше самостоятельности в формировании программ социально-экономического развития занимаемой территории и обеспечения ее экономической безопасности [2]. Все это происходит на фоне актуализации проблемы конкурентоспособности региона, как внутренней, так и внешней [3]. Одной из значимых задач формирования конкурентоспособности региона является его способность устанавливать долгосрочные экономические отношения как с инвесторами, партнерами, конкурентами и прочими контактными аудиториями [4]. Одним из условий эффективности таких отношений является хорошо организованная, отвечающая современным требованиям транспортная инфраструктура [5]. А одной из значимых и актуальных задач стабильного развития транспортно-логистического комплекса Краснодарского края является интеграция его путей и сообщений в мировое пространство – расширение границ и выход в мировые транспортные пути [6].

Исходя из своего географического положения Краснодарский край традиционно являлся транзитной территорией, соединяющей международные транспортные потоки. В настоящее время он приобрел статус стратегического международного транспортного коридора (МТК), имеющего огромное значение для социально-экономического роста всей страны и развития ее внешних связей [7]. Процесс расширения протяженности МТК во всем мире направлен на повышение интеграционных процессов территорий в сфере экономики, культуры, науки, технологий и т.д. МТК – сложная транспортная система, обеспечивающая функционирование большого количества транспортных путей и сообщений национального значения на международном уровне, создающая важнейшую основу для сотрудничества между странами в рамках транспортно-логистического комплекса с целью создания и налаживания связей с зарубежными партнерами [8]. Функционирование международного транспортного коридора предполагает использование различных видов транспорта, их комбинирование при осуществлении сложных перевозок на дальние расстояния. Рассмотрим современное состояние транспортной структуры Краснодарского края с целью определения ее возможностей по обеспечению эффективных внешнеэкономических связей как самого региона, так и всей страны. Важнейшими объектами международных транспортных коридоров во всем мире являются морские порты, аккумулирующие грузы, доставляемые различными видами сухопутного и водного транспорта. На территории Краснодарского края реализация международного грузо- и пассажиропотока реализуется через порты: Новороссийский морской торговый порт (НМТП); Туапсинский морской торговый порт; Порт Кавказ; Порт Темрюк, Морской порт Ейск, Порт Тамань, Сочинский морской торговый порт, Морской порт Геленджик, Морской порт Анапа. На долю самого крупного из российских южных портов – Новороссийского морского торгового порта (154, 91 млн т. в 2018 г.) [9] приходится 66% совокупного грузооборота портов Азово-Черноморского бассейна и 19% грузооборота всех портов России [10]. Рост грузооборота в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 5%. Результат поровну поделили работающие в городе-герое ПАО «Новороссийский морской торговый порт» (НМТП) (77,846 млн т.; +0,3%) и пятерка других стивидоров, в числе которых аффилированные с НМТП АО «КТК-Р», АО «Зерновой терминал «КСК», АО «НСРЗ», АО «НЛЭ» и ООО «НУТЭП». При этом стоит обратить внимание на то, что объем грузов, переваливаемых портами Краснодарского края стабильно растет и существующая материально-техническая база южных морских портов готова справиться с большим объемом грузов без глобальной модернизации [9].

Краснодарский край, через который проходят артерии МТК, имеет большой потенциал на внешнем рынке, представляя собой современный конкурентоспособный инвестиционно-привлекательный регион для создания новых проектов, связанных с транспортно-логистическими процессами [11]. Функционирование системы международных транспортных коридоров (МТК) должно представлять территории не только экономические выгоды в виде прибыли, но и способствовать развитию ее инфраструктуры, создавать благоприятное воздействие на расширение производственных мощностей в промышленности, сельском хозяйстве, санаторно-курортной сфере региона.

Помимо стратегически важных для все й страны водных путей Краснодарский край вовлечен в систему МТК через сухопутные международные проекты. Наиболее значимыми международными транспортными коридорами, которые проходят через Краснодарский край, являются Транссибирская железнодорожная магистраль (Транссиб) (ответвление TSR6, ответвление TSA4) и проект международного транспортного коридора «Север-Юг» (на территории Краснодарского края проходят ветви F и G). Транссиб – представлен железнодорожным и автомобильным транспортом, путь которого проходит по направлению Европа-Азия и насчитывает протяженность более девяти тысяч километров пассажирского пути. Ответвление TSR6: Сызрань – Саратов – Волгоград – Тихорецкая-Краснодар – Новороссийск – это маршрут по железной дороге. Ответвление TSA4: Саратов – Волгоград – Каменск – Шахтинский – Ростов-на-Дону – Новороссийск – представляет собой автомобильную дорогу. Ежегодно по Транссибу осуществляется непрерывное курсирование пассажирских маршрутов по стране и грузовых поставок международного значения. Товарооборот ежегодно составляет около 10 млн т.[12].

Основная задача МТК «Север-Юг» заключается в обеспечении транспортной связи между странами Балтии и Индией, через мультимодальные грузовые и пассажирские перевозки посредством привлечения грузовых потоков на территорию России из Индии, Ирана, стран Персидского залива и далее в Северные страны Европы [13]. Преимуществом этого международного проекта является сокращение расстояния и стоимости контейнерных перевозок по сравнению с транспортировкой морским путем (через Суэцкий канал). Для развития функционирования транспортной системы в долгосрочной перспективе планируется транспортировка комбинированным видом транспорта. В частности, между Ираном и Индией транзит будет осуществляться по морским путям посредством связи с портами стран. Далее комбинация железнодорожного и автомобильного транспорта (из-за отсутствия прямого маршрута железнодорожными путями) до Азербайджана и по российской железной дороге через ветви F и G по Краснодарскому краю до страны-потребителя. Этот путь, протяженностью более 7 тыс. километров, также полезен и для развития Краснодарского края, который задействован в данном МТК и является составной частью транспортной системы. Ветви F и G проходят от Финляндии через Санкт-Петербург до Москвы и уходят на ответвление через Новороссийск. Идея организации МТК «Север-Юг» весьма привлекательна, особенно для развития Краснодарского края, однако ее реализацию осложняют следующие насущные проблемы:

- недостаточно развитая инфраструктура портов стран Каспия и Ирана;
- отсутствие прямого сообщения по железной дороге между Россией и Ираном, (низкие пропускные возможности узкоколейной дороги Ирана затрудняют передвижение планируемого объема грузов). Внимания заслуживает, проходящий через территорию Краснодарского края альтернативный путь МТК, соединяющийся с МТК ТРАСЕКА. ТРАСЕКА – проект Евросоюза, созданный для развития торгово-экономического сотрудничества между странами через международный коридор, грузопотоки которого идут от Западной Европы до Юго-Восточной Азии. Основной идеей МТК является возможность мультимодального способа перевозки, используя комбинирование различных видов транспорта. Для Краснодарского края это позволит повысить развитость и конкурентоспособность региона, его привлекательность для евроазиатских стран [14].

Стратегической целью России в ходе участия в проекте, задействовав направление Европа – Черное море – Грузия – Азербайджан – Каспийское море – Туркмения – Китай, является потребность в создании торгово-экономической связи Черного моря с Каспийским, наладив отношения с прикаспийскими государствами. Это позволит развить транспортные коммуникации транзитных перевозок, повысить конкурентоспособность товаропроизводителей края. Максимальная пропускная способность наиболее развитого участка из Баку в Потти через Тбилиси насчитывает около 17 млн т. груза в год. Однако, несмотря на серьезные планы данного международного проекта, транзитные перевозки в рамках проекта ТРАСЕКА по территории Краснодарского края в настоящий момент не осуществляются из-за ряда причин:

- неготовность транспортной инфраструктуры по направлению следования Турция – Иран; основной проблемой здесь является низкая пропускная способность железной дороги на данном участке из-за различной коллейности железнодорожного полотна, в частности особенно проблемным является участок под Босфором на территории Турции;
- высокая конкуренция Европейского проекта ТРАСЕКА с другими международными проектами, в которые вовлечена Россия, что связано с риском исключения Краснодарского края из маршрута ТРАСЕКА для международного транзита;
- нестабильная политическая обстановка, осложняющая экономическое взаимодействие России и Евросоюза по ряду стратегически важных вопросов [15,16].

Другим альтернативным проектом МТК, проходящим через Краснодарский край, является проект по Организации Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС), изначально созданный с целью многостороннего сотрудничества между странами-участницами: Россией, Азербайджаном, Албанией, Арменией, Болгарией, Грецией, Грузией, Молдавией, Румынией, Сербией, Турцией и Украиной. Организация была создана в 1992 г., как региональная, а с 1999 г. после вступления в силу Устава, приобрела статус полноформатной международной организации. Для регулирования отношений в области транспортно-логистических связей ОЧЭС был разработан проект МТК в виде кольцевой магистрали «Черноморское кольцо». Проект МТК ОЧЭС явился частью единой цели всех стран – интеграция в мировое пространство, что должно способствовать беспрепятственному перемещению товаров [17]. На сегодняшний день Краснодарский край вовлечен в проект ОЧЭС по разным направлениям, однако одним из главных является экспортно-импортное ориентирование, в реализации которого не менее важную роль играет транспортно-логистический комплекс края. Развитие сотрудничества в области транспорта по проекту сегодня осуществляется по направлениям: скоростная автомагистраль вокруг Черного моря по территориям стран-участниц ЧЭС (кроме Украины, Молдавии, Румынии); развитие сообщения по морским магистралям, заключающаяся в налаживании сообщения с регионами ЧЭС, совершенствовании уже имеющихся международных морских путей для создания выгодного многостороннего сотрудничества; налаживание перевозок грузовым автотранспортом, реализация мероприятий по по-

вышению качества международных грузоперевозок, что позволит устранить препятствия для транзитного сообщения между странами; организация межгосударственного сотрудничества по пути паромного сообщения между портами стран для повышения развития мультимодальных грузо- и пассажироперевозок.

Данные направления помогут решить главные задачи для создания эффективного функционирования транспортно-логистического комплекса России и других стран участниц: освободить автомобильные магистрали на пути следования международных перевозок, разгрузить поток перевозимого груза на месте пересечения границы; сократить время хранения в перевалочных пунктах, портах, что позволит уменьшить количество операций, связанных с погрузкой и разгрузкой перевозимого груза; повысить объем грузооборота перевозимого груза Черноморскими портами.

Краснодарскому краю сотрудничество с ОЧЭС позволяет: повысить уровень инвестиционной привлекательности региона, сформировать соответствующий современным требованиям транспортно-инфраструктурный комплекс, совершенствовать законодательную базу в соответствии с международными стандартами; повысить уровень транспортной логистики, организовать бесперебойные транспортные коммуникации со странами-участницами проекта ОЧЭС; модернизировать технический уровень транспортной территориальной логистики, создать условия для внедрения инновационных методов в систему транспортно-логистического комплекса региона, соответствующих мировым стандартам, что способствует повышению уровня конкурентоспособности краевого логистического комплекса и его эффективной интеграции в мировую логистическую систему [18].

Однако специалисты отмечают, что реализация проекта ОЧЭС также как и в описанных выше случаях, не лишена проблем, и основными из них являются: отсутствие возможности реализации программы проекта в настоящее время из-за различий в целях, задачах и направлениях развития экономик стран-участниц организации; несоответствие уровней развития транспортной инфраструктуры на пути следования грузов (отсутствие железных дорог или их разноколейность; невозможность комбинирования видов транспорта для перевозки); отсутствие диалога между странами в силу исторических и политических сложившихся неурегулированных конфликтов (Украина-Россия; Россия-Турция; Грузия-Абхазия).

Российская Федерация ориентирована на сотрудничество с евроазиатскими странами, реализовывая свои задачи в рамках проектов БРИКС, АТЭС, ЕАЭС, АСЕАН, ШОС [15]. Экономическое развитие остальных же стран-участниц ОЧЭС направлено на развитие партнерства с американскими и европейскими странами. Так страны участницы ОЧЭС являются также членами объединений и организаций, цели которых во многих вопросах являются поллярными. Болгария, Румыния, Греция являются членами Евросоюза, Сербия, Турция, Албания – кандидатами на вступление в ЕС; Украина, Армения, Грузия, Азербайджан, Молдавия вовлечены в проект ЕС «Восточное партнерство»; Албания, Турция Греция, Румыния, Болгария – члены НАТО, а Россия и Армения – члены организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), целями которой является укрепление региональной безопасности и стабильности. Существующие различия в направлениях социально-экономического и политического развития не позволяет странам ОЧЭС эффективно взаимодействовать в рамках конкретного проекта, поэтому в силу имеющихся несогласованностей стран-участниц, транспортно-логистические процессы в России в рамках ОЧЭС за период 2012-2017 гг. сократились. Из-за геополитических конфликтов сократилось экономическое партнерство с Турцией и Украиной, доля грузооборота, с которыми являлась основной. Так грузооборот: с Турцией сократился в 1,5 раза; с Украиной – в 7 раз. В то же время доля грузооборота с остальными странами ОЧЭС в общем объеме товарооборота сократилась на 3 % [17]. Таким образом, в настоящее время когда государства и отдельные территории демонстрируют особую заинтересованность в развитии на своей территории международной транспортной инфраструктуры, соответствующей современным мировым требованиям, способной обеспечить совместимость технологий международной логистики, Краснодарский край, должен стремиться наращивать свою конкурентоспособность и экономическую безопасность в том числе за счет эксплуатации статуса транзитной территории. В связи с этим в стратегии долгосрочного развития Краснодарского края должна быть заложена программа формирования современных транспортных артерий, способных обеспечить реализацию безопасных и эффективных международных и межрегиональных транспортных связей [19,20].

Устранение проблем реализации исследованных проектов позволит обеспечить мультимодальные и интермодальные перевозки транзитом через территорию края большого объема грузо- и пассажирооборота в направлении Европа-Азия, что повысит значимость региона в формировании экономических связей в международном пространстве, повысит его конкурентоспособность и закрепит за ним статус южных транзитных ворот России.

Литература

1. Козырь Н.С. Регион в национальной экономике: подходы к составлению рейтингов // Региональная экономика: теория и практика. 2019. Т. 17. № 3 (462). С. 418–434.
2. Вукович Г.Г., Горланова А.Э. Регулирование регионального развития и реализации региональной экономической политики // Общество: политика, экономика, право. 2011. № 2. С. 49-52.
3. Бекирова С.З., Дали Н.А. Социально-экономическая безопасность региона, как основа безопасности государства // Научные меридианы - 2018 Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 82-86.
4. Bogoviz A.V., Osipov V.S., Stroiteleva T.G. Leading tools of state regulation of regional economy // Advances in Intelligent Systems and Computing. 2018. Т. 622. С. 562-567.
5. Шевченко К.И., Шевченко И.В., Пономаренко Л.В. Региональный аспект инвестирования в транспортную отрасль в условиях глобализации // Экономика устойчивого развития. 2012. № 11. С. 223-229.
6. Никулина О.В., Крюченко Н.Н. Инновационные и инструменты развития деятельности международного транспортного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-3 (42-3). С. 358-363.
7. Патракеева О.Ю. Оценка влияния транспортной инфраструктуры на социально-экономическое развитие Юга России // Региональная экономика. Юг России. 2018. № 2. С. 58-63.
8. Кизим А.А., Пономаренко Л.В. Развитие инновационной логистики в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство // Экономика устойчивого развития. 2013. №4(16). С. 79-85.

- 9.Официальный сайт ПАО «НМТП» – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.nmtp.info/holding/press-centre/news/> – (дата обращения: 10.03.2019).
- 10.Грузооборот Азово-Черноморских морпортов в 2018 г. вырос незначительно // Деловая газета. Юг. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.dg-yug.ru/news/102651.html> – (дата обращения: 12.03.2019).
- 11.Миротин, Л.Б., Федосеенко, С.М., Яменсков, Е.И., Лебедев, Е.А., Супрун, О.С. Развитие транспортно-коммуникационных и транзитных возможностей Азово-черноморского региона Юга России / Краснодар: Научные труды КубГУ. 2016. №2. С. 1–11.
- 12.Международные транспортные коридоры, проходящие через южный федеральный округ // РГУПС – [Электронный ресурс] – URL: <http://crik.rgups.ru/articles/4> – (дата обращения: 12.03.2019).
- 13.Основные транспортные магистрали // Инвестиционный портал регионов России – [Электронный ресурс] <https://www.investinregions.ru/regions/krasnodarsky/logistics/> (дата обращения 01.03.2019).
- 14.Бабурин О.Н. Черноморское экономическое сотрудничество как фактор роста экономики Краснодарского края: транспортный и туристский аспекты // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №46. С. 34–40.
- 15.Листопад М.Е., Смирнова Г.И. Анализ чувствительности национальной экономики России к внешним негативным трендам // Экономика: теория и практика. 2018. № 4 (52). С. 3–11.
- 16.Илларионова В.В., Тернавченко К.О., Ульянова О.В. Приоритетные направления обеспечения продовольственной безопасности // Современное развитие России в условиях новой цифровой экономики: Материалы II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 295–298.
- 17.Диагностика внутреннего (пространственного) развития // Стратегическая диагностика и доктрина развития Краснодарского края (приоритеты и цели долгосрочного развития) – [Электронный ресурс] – URL: <http://kuban.ic-av.ru/wp-content/uploads/2017/03/K30-Doctrine-Spatial-Development-170319-07.pdf> (дата обращения 01.03.2019).
- 18.Маханько, Г.В., Назаренко, Н.А., Чичканева, Е.С. Оценка экономической безопасности региона (на примере Краснодарского края) // Научный журнал КубГАУ. 2017. №128. С. 1–16.
- 19.Дороги, которые мы заслужили. Какие трассы хотят построить в Краснодарском крае // Юга.ру – Портал Южного региона – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.yuga.ru/articles/economy/8499.html> – (дата обращения: 08.03.2019).
- 20.Жители Кубани определяют ключевые задачи дорожного нацпроекта // Деловая газета. Юг. – [Электронный ресурс] – URL: <https://news.rambler.ru/other/41877291-zhiteli-kubani-opredelyat-kyuchevye-zadachi-dorozhno-go-natsproekta/> – (дата обращения: 12.03.2019).

УДК 336

Ю.В. Тараскина, Е.А. Азизова, А.А. Кушнер

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА ТОРГОВОЙ СЕТИ

YU.V. Taraskina, E.A. Azizova, A.A. Kushner

FORMATION OF LOGISTIC SYSTEM TRADING NETWORK CONTROLLING

Ключевые слова: логистический контроллинг, целевые показатели, система контроллинга, система товародвижения, торговая сеть, ритейлеры, целевые показатели, бизнес-процессы.

Keywords: logistics controlling, targets, controlling system, product distribution system, distribution network, retailers, target indicators, business processes.

На современном этапе развития Российской экономики наблюдается стремительный рост в сегменте розничных торговых сетей (ритейлеров). Наряду с увеличением количества розничных магазинов и ростом объема продаж торговые сети в качестве конкурентного преимущества фокусируются на низких розничных ценах. В условиях острой конкурентной борьбы ритейлеры вынуждены постоянно стремиться снижать цену, что предполагает повышение эффективности операционной деятельности и минимизацию затрат на протяжении всего торгового-закупочного цикла. Решить эту задачу позволит внедрение в деятельность торговой сети такого современного инструмента менеджмента, как логистический контроллинг. Обострившаяся в настоящее время конкуренция в сегменте розничных продаж не дает возможности торговым сетям увеличить размер прибыли посредством наращивания объема продаж или внедрения в практику деятельности современных инструментов продвижения товаров. Следовательно, для того чтобы показатели эффективности деятельности торговых сетей сохранили динамику роста менеджменту необходимо сосредоточить внимание на оптимизации затрат, в том числе затрат на доставку и доведение товаров до конечного потребителя. При этом следует учитывать, что доля логистических затрат в общей структуре затрат торговых сетей постоянно растет под влиянием таких факторов как усложнение цепей поставок, обусловленное расширением регионов присутствия, появлением новых конкурентов и ростом требований потребителей к качеству и упаковке товаров. Система логистического контроллинга позволит повысить эффективность управления затратами торгового предприятия ввиду того, что функции управления предприятием в данном конкретном случае делегированы отдельным отделам и службам, а отделения компании имеют широкую географию, и именно контроллинг способен помочь им достичь максимально возможного общего результата деятельности.

Г.Г. Левкин определяет логистический контроллинг как упорядоченный по возможности непрерывный и процесс обработки данных о результатах деятельности логистической системы для выявления отклонений между плановыми и фактическими значениями показателей материального потока, а также анализ этих отклонений для выявления их причин и принятия соответствующих управленческих решений [1]. Основные задачи логистического контроллинга в розничной торговой сети сводятся к контролю показателей эффективности логистической системы посредством их измерения и формирования актуальной отчетности, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Решение этих взаимосвязанных задач будет способствовать тому, что все показатели бизнес-процессов, реализующихся в рамках логистической системы, будут соответствовать требуемой эффективности, что даст возможность гибкого реагирования на изменения средовых факторов.

При разработке системы логистического контроллинга предприятия розничной сети необходимо учитывать специфические особенности его деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, учитываемые при разработке системы логистического контроллинга в розничной торговой сети

№	Факторы	Розничная торговая сеть
1	Место	Расположение распределительных центров, магазинов, гипермаркетов
2	Ассортимент	Ширина, глубина, сбалансированность, устойчивость, обновляемость, товары основного ассортимента и импульсивной покупки
3	Информация	Сумма логистических затрат, размер товарных запасов, количество грузоподъемной техники, объем и качество грузоперевозок, объем товарооборота
4	Управление человеческими ресурсами	Подбор, отбор, развитие, мотивация, оценка деятельности сотрудников
5	Управление торговым запасом и складскими и торговыми площадями	Оптимизация торгового запаса, планирование рационального использования торговой и складской площадей, оценка эффективности их использования
6	Уровень координация	Налаживание крепких партнерских отношений, координация действий с поставщиками в рамках поставок товаров в логистические центры и магазины торговой сети, организация работы транспортного подразделения и оптимизация целей поставок, контроль выполнения поставщиками своих обязательств

Внедрение логистического контроллинга позволит усилить координацию управленческих воздействий на систему товародвижения розничных торговых сетей, повысить эффективность управленческих решений по ее оптимизации; рационализировать потоковые процессы. Формировать систему логистического контроллинга в розничных торговых сетях целесообразно, учитывая следующие факторы: 1. Постоянное расширение регионов присутствия и торговой сети. Региональная система управления и широкая география деятельности усложняет принятие управленческих решений. В данном случае целесообразным представляется создание находящегося в непосредственном подчинении у генерального директора отдельного подразделения логистического контроллинга, которое будет формировать систему показателей логистического контроллинга, устанавливать строгие ограничения отклонений от запланированных показателей и оценивать экономический эффект от внедрения данной системы. 2. Мультиформатность бизнеса. Фактор мультиформатности предъявляет следующие требования к информации о фактических затратах временных, финансовых, материальных ресурсов, эффективности использования погрузо-разгрузочной техники и транспортных средств: достоверность, систематизированность, регулярность обновления (актуальность). 3. Построение организационной структуры по региональному принципу. Региональная структура управления предполагает, что расчет показателей эффективности деятельности торговой сети ведется по каждому региону присутствия в отдельности. Это позволяет учесть их специфику в рамках планирования и контроля деятельности региональных подразделений. Система логистического контроллинга даст возможность скоординировать действия всех региональных представительств торговой сети по управлению логистическими затратами. 4. Колебания динамики спроса и предложения на российском потребительском рынке. Степень риска инвестирования средств в открытие новых магазинов торговой сети и ее распределительных центров напрямую зависит от структуры спроса по цене, качеству, местоположению торгового павильона, следовательно, необходимо обеспечить сбор достоверной маркетинговой информации по данным показателям еще в рамках этапа разработки бизнес-плана строительства и/или открытия нового торгового павильона. 5. Высокий уровень расходов на доставку товаров и доведение их до потребителя в системе товародвижения. Оптимизация управления системой товародвижения, с учетом ценности поставщиков предполагает обеспечение оптимизации материальных, временных и трудовых затрат в рамках логистического процесса. Функция логистического контроллинга в системе товародвижения состоит в том, чтобы координировать и контролировать взаимодействия с поставщиками, посредством сбора и систематизации данных о качественных и количественных характеристиках постоянных и новых поставщиков, которые непосредственно участвуют в системе товародвижения торговой сети.

Взаимосвязь между элементами системы логистического контроллинга отражена на рис. 1.



Рис. 1. Взаимосвязь между элементами системы логистического контроллинга торговой сети

Принятие управленческих решений в области логистического контроллинга требует разработки системы целевых показателей. Она должна дать ответы на четыре ключевых для предприятий-ритейлеров вопроса: в рамках

аспекта клиента: как его оценивают покупатели розничных магазинов торговой сети; в рамках внутрифирменного аспекта: какие процессы могут обеспечить торговой сети исключительное положение; в рамках аспекта инноваций: какие современные инструменты менеджмента и инновационные технологии помогут ему повысить конкурентоспособность и будут способствовать дальнейшему развитию; в рамках финансового аспекта: оценка деятельности предприятия акционерами, рост стоимости торговой сети.

Ответы на данные вопросы формируются исходя из базовой стратегии развития торговой сети, поставленных стратегических и тактических целей, посредством их трансформирования в целевые показатели эффективности системы товародвижения и предприятия в целом [2]. Формирование системы целевых показателей логистического контроллинга предлагается осуществлять на основе разработанного авторами механизма, представленного на рис. 2.

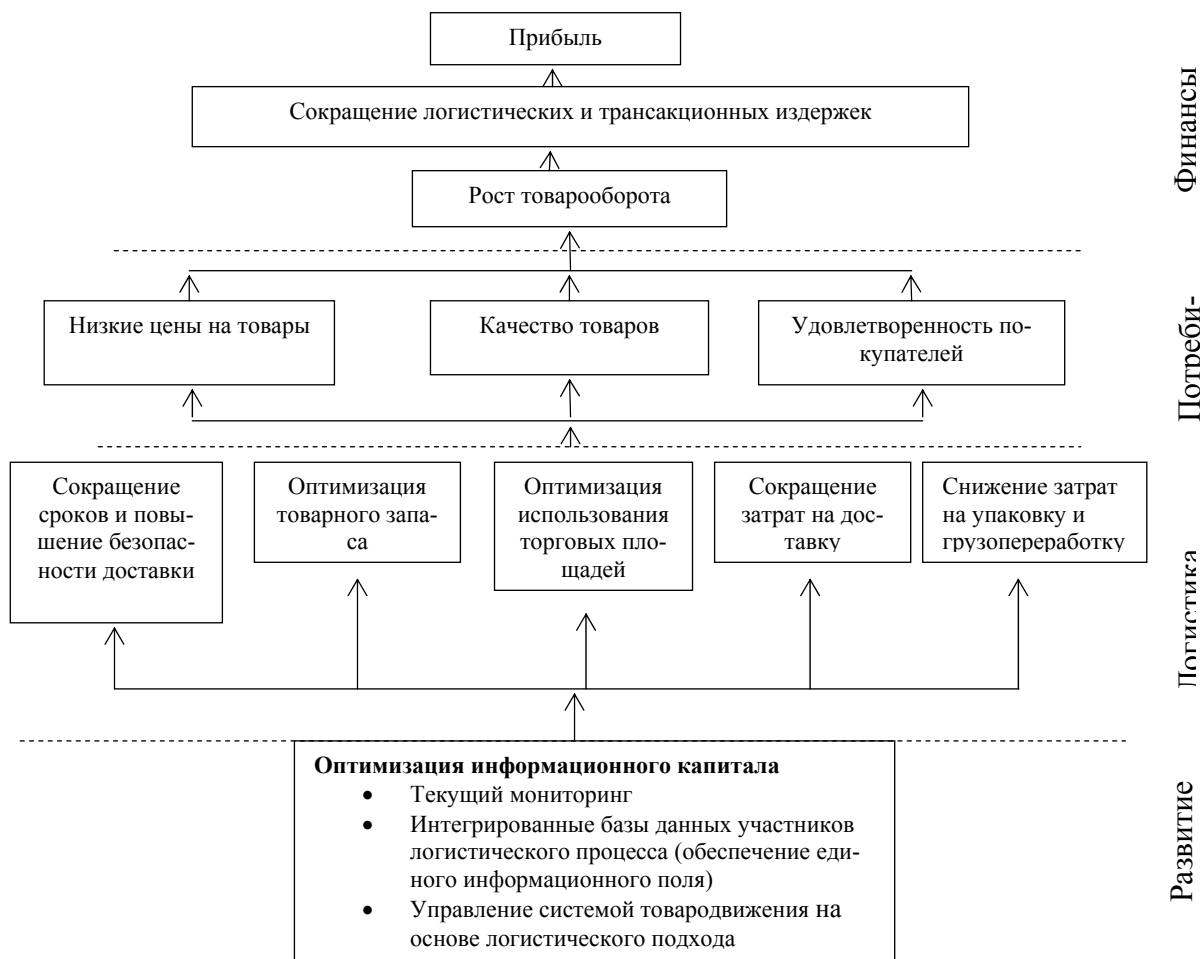


Рис. 2. Механизм формирования целевых показателей системы логистического контроллинга торговой сети

Розничным торговым сетям предлагается к внедрению система целевых показателей логистического контроллинга, отличительной особенностью которой является конкретизация их для логистических подсистем розничной сети: подсистемы снабжения, подсистемы складирования и подсистемы реализации, а также для материального потока и системы товародвижения в целом, представлена табл. 2.

Таблица 2

Система целевых показателей логистического контроллинга торговой сети		
Область	Цель	Показатель
Финансы	Увеличение товарооборота Минимизация логистических и транзакционных затрат	Затраты на формирование заказа; Затраты на хранение запасов на складах распределительного центра Затраты на перемещение единицы груза/товара Затраты на перемещение тонны груза на 1 км. Транзакционные издержки, вызванные дефицитом Эксплуатационные затраты на погрузо-разгрузочные и транспортные средства в единицу времени [3]

Область	Цель	Показатель
Потребители	Формирование положительного имиджа торговой сети Обеспечение оптимального соотношения цены и качества товаров Повышение качества обслуживания потребителей Увеличение клиентопотока	Количество жалоб покупателей за отчетный период Количество возвратов товара за отчетный период Количество покупателей за день, неделю, месяц, год Величина среднего чека
Закупки	Сокращение сроков и повышение безопасности доставки	Время доставки Коэффициент безопасность доставки Коэффициент ошибок доставки Коэффициент своевременности доставки
Управление запасами	Оптимизация товарного запаса	Доля устаревших запасов Среднемесячный запас Среднегодовой запас Размер текущих запасов – запасы в конкретный момент времени (шт., т). Объем страхового запаса Коэффициент товарного запаса Дефицит товарного запаса [4]
Складирование	Максимизировать загрузку складских помещений Оптимизация использования площади торговых залов	Коэффициент использования складского пространства Емкость склада Число складских позиций Грузонапряженность склада Коэффициент неравномерности загрузки склада Пропускная способность склада и/или погрузо-разгрузочной рампы (т/час, м ³ /час, ед./час) Коэффициент потерь при хранении Затраты на единицу площади склада Коэффициент оснащенности склада погрузо-разгрузочными средствами Коэффициент интенсивности использования складского оборудования [5]
Транспортировка	Сокращение сроков и повышение безопасности доставки Сокращение затрат на доставку	Протяженность маршрута, км Время доставки, час Количество транспортных средств, ед Коэффициент доступности транспорта Коэффициент безопасность доставки Коэффициент ошибок доставки Коэффициент своевременности доставки
Упаковка	Сокращение затрат на упаковку товаров	Объем упаковки Количество вариантов упаковки Уровень средних затрат на упаковку 1т. товара
Грузопереработка	Оптимизировать объемы товаров разных наименований, проходящих через склад в конкретные временные отрезки	Удельный грузооборот Число операций грузопереработки
Развитие	Обеспечить строгое выполнение должностных инструкций, регламентов, распоряжений руководства Высокая эффективность реализации управленческих решений Обеспечить возможность постоянного повышения квалификации персонала	Численность сотрудников, прошедших обучение Уровень механизации и автоматизации логистических процессов (коэффициент автоматизации) Норма плановых затрат на логистику

Следующим шагом логистического контроллинга является формирование системы отчетности на основе группировки логистических затрат по крупным статьям, которые удобны для анализа и принятия управленческих решений [6].

Для розничных торговых сетей целесообразно построение системы отчетности, представленной в табл. 3.

Таблица 3

Система отчетности логистических затрат торговой сети	
Управленческие отчеты	Транзакционные отчеты
Учет и управление закупкой товаров для реализации	
Отчет о закупках товара за отчетный период Анализ структуры закупок за период Отчет о заказах на закупку товара Анализ динамики закупочных цен по поставщикам	Распределение накладных расходов
Учет и управление складскими запасами	
Отчет о движении товаров за отчетный период Отчет о запасах товаров на складе распределительного центра Анализ запасов товаров по времени возникновения Анализ оборачиваемости товарных запасов	Запасы товаров в магазинах торговой сети

При принятии решения о внедрении системы логистического контроллинга следует помнить о барьерах, которые могут препятствовать этому процессу. Среди них следует выделить:

- несовместимость информационной системы;
- низкая квалификация персонала;
- сопротивление изменениям отделениями торговой сети и партнерами;
- не всегда имеется возможность получить точную, доступную информацию в нужное время;
- высокая стоимость ресурсов на разработку и внедрение.

Однако согласно проведенным исследованиям 65% российских предприятий отдают значительный (высокий и средний) приоритет необходимости внедрению логистического контроллинга.

Объективными причинами этого является возможность получить следующие результаты:

- сократить логистические издержки;
- повысить качество логистического сервиса;
- оптимизировать запасы;
- повысить лояльность и удерживать покупателей;
- обеспечить рост товарооборота;
- сократить логистический цикл;
- развивать межорганизационную координацию.

Снижение темпов роста оборота розничной торговли (прирост в 2018 г. 2,6% по сравнению с 2017 г., при условии значительного снижения оборота в 2017 г.), покупательской способности населения, обострившаяся конкуренция в сегменте розничных продаж требует от менеджмента торговых сетей незамедлительных действий, которые помогут нивелировать сложившуюся ситуацию.

Для повышения эффективности функционирования торговой сети авторами предложены механизм формирования целевых показателей системы логистического контроллинга и разработана система целевых показателей логистического контроллинга, учитывающая специфику деятельности ритейлеров. Внедрение системы логистического контроллинга позволит снизить логистические затраты в пессимистическом сценарии на 5%, наиболее благоприятном на 10%, оптимистическом на 15%. При этом практический опыт показывает, что сокращение логистических затрат на 1% эквивалентно увеличению объема продаж на 10%.

Таким образом, внедрение логистической системы контроллинга в деятельность розничных торговых сетей позволит снизить логистические издержки, повысить эффективность функционирования логистической системы и торговой сети в целом, а также даст возможность сформировать ценовое конкурентное преимущество.

Литература

1. Левкин Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками: Учебное пособие / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова. - М.-Берлин: Директ-медиа, 2015. - 142с.
2. Фелько В. П. Коммерческая логистика / В.П. Фелько, В.А. Бондаренко. - М.: ИД Март, ИКЦ "Март", 2018. - 304 с.
3. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики / Н.К. Моисеева. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 528 с.
4. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 176 с.
5. Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: учебник / А.М. Гаджинский. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 324 с.
6. Кушнер А.А., Кушнер М.А. Экономико-математическое моделирование принятия решений по максимизации прибыли и рентабельности при ограничении спроса в рамках операционного анализа / Вестник АГТУ. Сер. Экономика. 2018 №1 с. 113-120.

УДК 658.3

В.И. Тинякова, Н.И. Морозова, В.К. Гунин **ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ,** **КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ**

V.I. Tinyakova, N.I. Morozova, V.K. Gunin **TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL TRAINING OF PERSONNEL,** **COMPETITIVE UNDER THE CONDITIONS OF ECONOMY, BASED ON KNOWLEDGE**

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ, проект № 17-02-00182-ОГН "Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации"

Ключевые слова: кадры, профессиональная подготовка, репутационный капитал, качество жизни, экономика, модель компетенций, конкурентоспособность, трансформация системы.

Keywords: personnel, vocational training, reputational capital, quality of life of the population, knowledge-based economy, competency model.

В условиях постоянно изменяющейся среды, быстрой смены технологий и роста конкуренции в глобальном масштабе главным фактором успешной деятельности хозяйствующих субъектов являются человеческие ресурсы, а именно их профессиональная компетентность, выступающая системообразующим элементом новой экономики, основанной на знаниях. Компании-драйверы мировой экономики предъявляют спрос на специалистов, способных максимально гибко, быстро и креативно решать нестандартные профессиональные задачи, одинаково хорошо владеющих навыками работы как самостоятельно, так и в команде. Более того, глобальная экономика стирает экономиче-

ские и культурные границы, что ведет к тому, что становятся востребованными работники, способные работать в разных культурах и технологических укладах, понимающие, что именно нужно потребителю – то есть максимально клиентоориентированные. Кроме того, обладающие системным мышлением – способные быстро понимать, как устроены сложные процессы, организации или механизмы, а также моделировать недостающие элементы системы.

Вектор развития глобальной экономики смещается в сторону все большего усложнения социально-экономической системы, действующей в стохастической и высоко динамичной среде, причем темпы изменений в ней постоянно возрастают и усложняют ее структуру. Поэтому организации находятся в поиске новых бизнес-моделей и организационных структур управления. В частности, все больше наблюдается отказ от иерархических структур управления в пользу адаптивной сетевой структуры, способной быстро перестраиваться и достраивать недостающие модули с учетом запросов потребителей, нововведений и кризисов. Наиболее адекватной требованиям современной глобальной экономики является модель «обучающейся организации», предложенной К. Аргирисом и П. Сенге (Argyris & Schon, 1978; Senge, 1990). Напомним, что конкурентное преимущество «обучающихся организаций» заключается в том, что сотрудники, команды, подразделения и организация в целом постоянно учатся, самосовершенствуются, экспериментируют, обмениваются опытом по мере изменения условий внешней и внутренней среды. Процесс протекает непрерывно, поскольку организация, которая не изменяется в условиях динамично меняющихся условий внешней среды, не конкурентоспособна и, в конечном итоге, может обанкротиться. Иначе говоря, отличие обучающихся организаций в непрерывном повышении квалификации своих сотрудников, стажировках в компаниях лидеров, обучении в процессе трудовой деятельности. Статус сотрудника зависит от накопленных им навыков, умений и знаний, а также желания развиваться дальше, повышая свою конкурентоспособность и конкурентоспособность своей организации.

Работодатель предъявляет к сотруднику двойственные требования. С одной стороны, работник должен выполнять узкий круг трудовых функций, характерных для данного рабочего места в текущий момент. И здесь важное значение приобретает система наставничества, с помощью которой необходимые умения и навыки работник может получить непосредственно на предприятии. Такая модель имеет несомненные плюсы: передача навыков происходит без отрыва от производства, в качестве наставника выступает более опытный сотрудник, обучение носит индивидуальный характер и построено на выполнении реальных профессиональных задач, передаваемый опыт зачастую носит уникальный характер, а также руководитель получает обратную связь о деятельности стажера и его потенциальных возможностях. Мировой гуру в области управления фирмами писал, что «наставничество – это инвестиция в долгосрочное развитие организации, в ее «здоровье». Система «ученик – мастер» существовала еще в Средние века, доказав свою жизнеспособность и эффективность. С другой стороны, для успешного развития организации и карьерного роста сотрудника необходимы новые образовательные модели, позволяющие учиться на протяжении всей жизни, а также дающие возможность каждому сотруднику индивидуально определять, какие новые знания, навыки и умения ему нужны, чтобы успешно решить меняющийся круг задач в ходе своей профессиональной деятельности. Иначе говоря, необходимо научить работника учиться, чтобы он мог в дальнейшем осуществлять обучение с большой степенью самостоятельности и саморегулирования, что позволит работнику оставаться конкурентоспособным на рынке труда [1].

Таким образом, новая модель системы образования в экономике, основанной на знаниях, должна подготовить определенную ответ на вызовы со стороны стремительно меняющейся глобальной экономики и требований работодателей к подготовке конкурентоспособных специалистов, а внимание ученых и практиков должно быть устремлено на поиск ответа на вопрос, что такое компетентность. Как известно, в тезаурусе как практиков, так и исследователей данное понятие прочно закрепилось в качестве критерия профессионализма и успешности. Всестороннее исследование вопроса компетентности и компетенций позволит уточнить, какие образовательные результаты позволят обучающимся обеспечить их конкурентоспособность на рынке труда, а вузу скорректировать стратегические цели в образовательной деятельности и основные механизмы их достижения в условиях новой экономики. Впервые термин «компетенция» был введен в научный оборот в 1959 г. исследователем Р. Уайтом с целью того, чтобы подчеркнуть существующие индивидуальные особенности сотрудника, связанные со степенью и качеством выполнения работы и мотивацией сотрудника [1]. В научном обороте термин «компетенция», рассматривается как иерархическая структура, включающая в себя элементы различной модальности (умения, навыки, знания, психофизиологические характеристики, мотивы, самообраз, установки, ценности и т. д.), формируемые и реализуемые на разных уровнях (бессознательном, сознательном, поведенческом), а критерием ее сформированности выступает степень ее соответствия факторам высоко динамичной внешней среды и требованиям бизнес сообщества. Развитие теории компетентностного подхода и поиск наиболее адекватного определения понятий компетентность в научном мире привели к существованию нескольких базовых подходов – американского подхода (бихевиорального) и британского подхода (функционального). В рамках американского подхода в центре внимания исследователей находится личность, с ее реальными и потенциальными способностями и навыками, помогающими ей достичь определенных результатов в профессиональной деятельности при высокой степени мотивации. Для оценки сформированности компетенций McClelland разработал тестовые задания, позволяющие прогнозировать, насколько эффективен будет тот или иной сотрудник при выполнении определенного круга профессиональных задач. Такой подход позволил давать предварительную оценку претендентам об их возможном соответствии вакантной должности и успешности выполнения требуемых трудовых функций. В своем исследовании McClelland дал развернутое описание характеристик, присущих превосходному выполнению работы как «компетенции», и осуществил практическую апробацию выдвинутых идей в консалтинговой фирме *Hay McBer*.

Второй подход – британский – акцентирует внимание исследователей на необходимости разработки профессиональных стандартов, в рамках которых формализуются и описываются выполняемые трудовые функции, а также ожидаемые результаты. На второй план отходит анализ личностных характеристик работника и его профессиональный потенциал. По мнению исследователей, основная задача сотрудника должна состоять в том, чтобы он был спосо-

бен действовать в соответствии с заданными стандартами работы. Профессиональные стандарты формировались на основе статистического анализа деятельности специалистов в различных сферах экономики. К примеру, разработка профессионального стандарта менеджера опиралась из выборки показателей деятельности более чем 3000 специалистов в данной сфере. Их цель состояла в том, чтобы определить ключевые роли, которые затем декомпозировались в виде множества компетенций. Далее они делились на суб-уровни, причем для каждого суб-уровня определялись конкретные трудовые функции, которые формировали базу оценивания, с диапазоном индикаторов для оценивающих.

Отличительная особенность выше приведенных подходов состоит в том, что британская школа исследует характеристики деятельности и степени их реализации, а американская делает акцент на людях, которые выполняют эту деятельность. Мы считаем, что путем синтеза двух этих подходов, можно получить комплексное представление о сущности дефиниции «компетентность». В сфере образования компетенция, как правило, определяется как динамичная совокупность знаний, умений, навыков, способностей, ценностей и личностных качеств, необходимая для эффективной профессиональной деятельности, социальной активности и личностного развития. Важным компонентом образовательного процесса является фиксация достижений и оценка сформированности компетенции. Если в рамках традиционного образования оценка достижений рассматривается как разовый результат, то в новой образовательной системе оценка компетенции должна делать акцент на способность индивида такой результат повторять. Здесь разовые оценки достижений заменяются так называемым «личным профилем компетенций», который будет накапливаться человеком всю жизнь. Наличие такого профиля позволит связать между собой образование человека, его социальную активность (включая неформальную) и его профессиональную деятельность. Это позволит дать более комплексную оценку каждой личности, опираясь не только на академические успехи. Естественным развитием системы оценки в образовании является их интеграция с подобными системами достижений в профессиональной, социальной и других аспектах жизни человека. К примеру, школьный хулиган в этом случае может рассматриваться не как «аутсайдер» учебного процесса, а человек с высокими коммуникативными и организаторскими компетенциями, которые будут востребованы в будущем в профессиональной деятельности. Сам факт формирования и развития компетенций будет сопровождать человека всю его жизнь. Тем самым система оценки будет выходить за рамки сферы образования, которая станет только частным случаем такой системы. Таким образом, оценка компетенции превратится не в однократно свершившийся результат в образовательной сфере, а в процесс непрерывной и всесторонней оценки в игро-подобной динамике (как в образовании, так и за его пределами), позволяющий каждому индивиду получать доступ не только к знаниям, но и ресурсам. Каждый человек в экономике, основанной на знаниях, превращается в игрока, развивающего и совершенствующего себя в различных направлениях. Причем за каждое правильное (профессиональное, социально ориентированное и прочее) действие игрок получает баллы, которые в совокупности дают уровни и связанные с ними бонусы. Такая система, построенная в логике *quests & achievements* и встроенная в нашу повседневную реальность, может сопровождать человека на протяжении всей жизни. Тем самым, в обществе станет возможен переход к «экономике заслуг» как к универсальной системе оценки достижений каждого человека. Именно такие сотрудники станут востребованы в обучающих организациях, стимулирующих непрерывное развитие и повышение квалификации своих сотрудников. Критерием оценки в таких организациях станет репутационный капитал, позволяющий получать доступ к продвижению по карьерной лестнице и материальным благам. А образовательный процесс, образно говоря, превращается в «личный квест по предварительной прокачке компетенций», где обучающийся, выступая в качестве игрока, проходящего уровни, развивает себя в сфере личностного и профессионального роста по сценарию успешного игрока.

Кроме того, в рамках новой системы образования оцениваться будут не только обучающиеся, но учителя, форма и содержание обучения, самообразовательное пространство. Именно такая оценка позволит гораздо быстрее и результативнее со-настраивать компоненты процесса обучения, оперативно корректировать образовательный процесс, исходя из потребностей самого обучающегося и внешней среды. Переход к модели компетенций позволит студенту управлять процессом получения образования, а также определять вклад каждого образовательного элемента в персональный профиль компетенций. Ключевой целью новой образовательной политики вуза станет достижение обучающимися таких образовательных результатов, которые обеспечат их конкурентоспособность на рынке труда в течение всех их жизни. Считаем целесообразным при подготовке будущего специалиста, сформировать так называемый «графический портрет специалиста», построение которого даст возможность произвести количественную оценку качественных характеристик работника, осуществить их сравнительное ранжирование по заданным маркерам, отследить их изменения на протяжении измеряемого цикла. Данная форма оценки позволит применять обратный алгоритм, позволяющий на основе фактически имеющихся данных определить параметры для экстраполяции на требуемый оценочный уровень. Реализовать данный подход целесообразно с помощью оптимизационно-квалиметрического моделирования, которое позволит осуществлять проактивный ситуационный анализ и принимать оперативные решения, опираясь на их вариативность с наперед заданной достоверностью.

Новая конструкция образовательного процесса должна делать акцент на получение обучающимися практических навыков и умений в решении профессиональных задач, возникающих в ходе выполнения их трудовых функций. Такой подход может выступать ключевым фактором успеха в подготовке квалифицированных специалистов для системы потребительской кооперации, будущая сфера деятельности которых – общественное питание, торговля, закупка сельскохозяйственных продуктов и сырья, где нужно не только усвоить знание, но и применить его в той или иной ситуации.

Кроме того, для реализации новой образовательной политики необходимо: внедрить практику реализации проектной деятельности обучающихся, что поможет сформировать у обучающихся такие навыки, как командная работа, коммуникация, лидерство, выполнение проектных заданий в малых группах. Результат работы должен быть представлен публично в виде защиты с привлечением работодателей в рамках Национального чемпионата профессий «Карьера в России». Это позволит обучающимся сформировать компетенции, востребованные у работодателей, и личное портфолио; расширять материально-технические и кадровые возможности образовательного процесса с по-

мощью сетевого взаимодействия и использования открытых курсов при реализации образовательных программ. Повышение мобильности преподавателей и обучающихся (виртуальной или/и реальной) можно достигнуть путем организации образовательного процесса в двух и более образовательных учреждениях. Причем в рамках виртуальной мобильности, используя современные средства связи, исключается необходимость пребывания в другом городе, что позволит сократить расходы образовательного учреждения без потери качества преподавания. Кроме того, более широкое применение в образовательном процессе онлайн курсов будет стимулировать развитие электронного обучения, что особенно актуально в условиях цифровой экономики; привлекать бизнес сообщество к процессу создания и реализации образовательных программ. Такое взаимодействие позволит определить планируемые результаты освоения образовательной программы и требования профессиональных стандартов, используемых заказчиком программы, для формирования так называемого «графического портрета специалиста». Организационным механизмом реализации партнерских образовательных программ может стать создание центров, лабораторий на территории соответствующей организации; при проектировании образовательных программ необходимо предоставить обучающимся формировать индивидуальную образовательную траекторию. Это можно достичь с помощью введения в структуру образовательных программ майноров (дополнительных модулей формирующих дополнительные компетенции, учитывающие требования профессиональных стандартов), что позволит расширить сферу профессиональной деятельности обучающегося и повысить его востребованность у работодателей.

Однако заметим, что переход мировых образовательных систем к образованию на основе модели компетенций может осуществиться только в том случае, если будет сформирована единая наднациональная архитектура управления образованием. Сложным техническим вопросом, требующим нестандартного решения, станет проблема как сделать данные о персональной образовательно-карьерной траектории отчуждаемыми от конкретных образовательных учреждений и работодателей. Такие данные должны находиться под контролем пользователя и сопровождать его при перемещении от одного образовательного провайдера к другому, от одного проекта или места работы к другому. Аналогичная проблема решалась в медицинской сфере, где формировались стандарты представления персональных медицинских данных. Такая форма позволяла каждому человеку самостоятельно выбирать и менять медицинские учреждения, страховые компании или провайдеров медицинских услуг без потери данных об оказанных услугах, состоянии здоровья и полученном лечении. Итогом трансформации станет переход от модели квалификации, подтверждаемой дипломами и сертификатами государственного образца о прохождении образовательных курсов, к модели компетенций, удостоверяемой персональным профилем компетенций, который формируется человеком в течении всей его профессиональной деятельности.

Благодарность: работа выполнена при поддержке гранта РФФИ, проект № 17-02-00182-ОГН «Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации».

Литература

1. White, R. W. Motivation reconsidered: The concept of competence // Psychological review. 1959. № 66. P.36.
2. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулированием – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.
3. Тинякова В.И., Морозова Н.И. Вектор поиска новой образовательной модели в условиях экономики, основанной на знаниях // Учет и статистика. 2018. № 1 (49). С. 105-111.

УДК 332.145

О.В. Титова

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

О.В. Titova

ORGANIZATION OF PROCUREMENT ACTIVITIES AS AN ELEMENT OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE USE OF BUDGETARY FUNDS

Ключевые слова: закупочная деятельность, бюджетные средства, конкурентные процедуры, бюджетные учреждения, автономные учреждения, закупки, электронные магазины, цифровое пространство.

Keywords: procurement activities, budgetary funds, competitive procedures, budgetary institutions, Autonomous institutions, procurement, e-shops, digital space.

В большинстве регионов страны в 2018 г. завершили реализацию проекта по созданию электронного магазина для закупок малого объема. Перевод малых бюджетных закупок в цифровое пространство позволяет повысить прозрачность расходов заказчиков и их эффективность, снять для бизнеса административные барьеры к прямым контрактам. В настоящее время продолжает вводиться в промышленную эксплуатацию подсистема АИС «Госзаказ» – «Портал поставщиков», который выступает в качестве электронного магазина (далее – Портал, электронный магазин). Создание Портала и обязанность заказчиков регионального уровня осуществлять закупки до 100 тыс. р. (в отдельных случаях 400 тыс. р.) через подсистему они определены региональным постановлением [1]. С января 2019 г. заказчикам было предоставлено право использовать Портал для поиска поставщиков в целях заключения договоров, с марта – все государственные заказчики, бюджетные учреждения и унитарные предприятия переходят на работу в электронный магазин. Порядком работы на Портале, утвержденным Министерством, установлена обязанность ведения в АИС «Госзаказ» реестра контрактов, заключенных с использованием электронного магазина, а также вне системы. Доступ контролирующих органов к реестру повысил ответственность заказчиков за обоснованность и

эффективность бюджетных расходов.

Сегодня роль использования современных информационных технологий в вопросах государственного управления очень велика, без нее невозможно осуществить проект «Госзаказ» в таком объеме. Региональная информационная система АИС «Госзаказ» выполняет задачи по автоматизации процессов, связанных с планированием, формированием, осуществлением и контролем закупок, а также взаимодействие всех участников рынка государственных учреждений. Система включает в себя четыре модуля:

- «государственный заказ»;
- «муниципальный заказ»;
- «портал поставщиков»;
- подсистема «223-ФЗ».

Все действия в которых подтверждаются электронной цифровой подписью. Алтайский край одним из первых в России перешел на полный электронный юридически значимый документооборот. Автоматизированный процесс обработки электронных документов сократил время от момента создания заявки до публикации закупки до нескольких дней и часов. Глубокая структуризация данных от планирования до проведения закупки позволила выстроить многоуровневую систему контроля вводимой информации на соблюдение законодательства.

Вся процедурная сложность закупок по закону № 223-ФЗ погружена в электронику, для пользователей создан понятный интерфейс. При оформлении применяется шаблонизация закупок в форме совместных отраслевых и межотраслевых торгов. Организатору совместных торгов, Центру госзакупок достаточно нескольких действий для формирования и публикации закупки объединяющей потребности нескольких заказчиков, число которых может достигать до 100. Это позволяет не только применять единые технические требования и условия исполнения контракта, но и установить предельную цену за продукцию для заказчиков, в том числе имеющих разную отраслевую принадлежность. Кроме того, консолидация потребностей выступает фактором роста конкуренции. Средний уровень конкуренции по совместным закупкам составляет 6 участников. По отдельным предметам контрактов их число может достигать до 22. Типизация документов и шаблонизация закупок выступают переходными этапами к разработке нового формата – созданию сервиса «Банка типовых закупок», который максимально приблизит работу заказчика к режиму «закупка за одно нажатие кнопки».

Первая типовая закупка разработана: поставка бензина и дизельного топлива; продукты питания по номенклатуре продукции; шины пневматические для легковых автомобилей; офисная мебель; компьютеры; мягкий инвентарь; канцелярские товары.

Роботизация процессов от планирования закупки до определения поставщика сокращает время, необходимое заказчику на обеспечение потребности, не менее чем в 2 раза. Решена задача автоматизированного контроля за соблюдением заказчиками сроков и достоверности вводимой информации в реестр контрактов. Наиболее распространенные ошибки – несоответствие статуса поставщика ограничениям закупки, причин заключения контракта с единственным поставщиком, несоблюдение сроков размещения сведений. Функционал системы дополнен сервисом уведомлений заказчиков посредством электронной почты о корректности сведений, размещаемых в единой информационной системе в сфере закупок о контракте [3]. Уже сейчас автоматизирован процесс передачи закупок на общественный контроль. Необходимость проведения общественного обсуждения закупок отслеживается в автоматическом режиме, диалог с общественностью выстраивается на официальном сайте «Портал государственных закупок в каждом регионе» с публикацией принятого решения.

Реализован механизм оценки планируемых закупок краевых заказчиков рабочими группами при органах исполнительной власти, а также межведомственной рабочей группой. Встроенными средствами системы осуществляется проверка необходимости проведения рабочих групп, их формирование, информирование о включении пользователя в рабочую группу, дистанционное проведение заседаний, фиксация решений членов рабочих групп с использованием электронной цифровой подписи и автоматическое формирование протоколов. Это предоставляет возможность не только обеспечить соблюдение норм действующего законодательства в сфере закупок, но и значительно повысит экономию финансовых ресурсов, в том числе за счет сокращения транспортных издержек и командировочных расходов для иногородних членов комиссий [2].

Передачу полномочий Центру госзакупок на определение поставщиков осуществляется с использованием инструментов АИС. Процессы формирования и подписания электронными подписями полномочиями на определение поставщиков, а также положения о закупке с последующей его выгрузкой в единую информационную систему в сфере закупок полностью автоматизированы. Подача заявок на определение поставщиков, прохождение ведомственного контроля осуществляется в подсистеме с использованием электронного документооборота [4]. Внедрение современных информационных технологий в систему обеспечения потребностей создает необходимые предпосылки для повышения эффективности и прозрачности закупок, увеличения конкуренции в торгах, обеспечения оперативного контроля за движением средств регионального бюджета, снижения коррупционных рисков, сокращения количества нарушений законодательства. Потенциал автоматизированной информационной системы не исчерпан. В настоящее время дорабатывается стратегия дальнейшего развития инфраструктуры региональной автоматизированной системы. В ближайшей перспективе главным задачами станут наполнение: «банка типовых закупок»; автоматическое формирование референтных цен товаров по проведенным закупкам в регионе; автоматизация инструмента нормирования закупок.

Решение базового вопроса государственного управления – это повышение эффективности бюджетных расходов значительно изменило контур централизованной модели управления рынком государственных учреждений. С января 2019 г. все закупки в регионах, вне зависимости от регулирующего закона и источников финансирования должны быть аккумулированы. Это позволило создать единые правила и подходы к обеспечению потребностей региона, повысить прозрачность и открытость деятельности заказчиков в данной сфере, максимально перевести закупки на конкурентные способы отбора поставщика, увеличить объем поддержки субъектов малого и среднего предпри-

нимательства через инструменты рынка государственных учреждений. В то же время многие отечественные и зарубежные исследователи рассматривают функции системы государственного заказа более широко, в частности, как инструменты для создания общественных благ, преодоления социальных проблем и снижения социальной напряженности среди населения, в том числе на локальном, региональном уровне, поддержания эффективного спроса на уровнях, соответствующих полной занятости, устранения отрицательных экстерналий, практического применения принципов целевого планирования при формировании проектов программ закупок с компетентной стоимостной оценкой потребностей домашних хозяйств, реализации в сфере товарного обращения посреднических функций между производителями и домашними хозяйствами по закупке на рынке продукции и передаче её целевым потребителям.

Таким образом, конкурентные процедуры на обеспечение потребностей бюджетных и автономных учреждений, государственных унитарных предприятий по Федеральному закону № 223-ФЗ осуществляются по единым правилам через Центр госзакупок. Принятые меры создали условия для развития конкуренции в данном сегменте рынка. Увеличение доли конкурентных закупок в общем объеме заключенных контрактов позволит получить бюджету положительный эффект в виде экономии средств.

Литература

1. Аничкин, Е.С. Управление в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : учебное пособие / Аничкин Е.С., Баранова А.В., Батейкин Д.В., Берестенникова М.А., Бочаров С.Н., Бубуненко И.А., Воеводина А.А., Динер А.А., Жидких А.А., Землюков С.В., Ишимова С.Ю., Лобова С.В., Межев С.И., Мищенко В.В., Назаров В.В., Рязанов М.А., Семенчук Т.П., Строительева Т.Г., Трофимова Л.А., Шваков Е.Е. и др. – Барнаул, 2015.
2. Батейкин, Д.В. Механизм усиления роли локальных рынков государственных и муниципальных заказов / Д.В. Батейкин // монография / Д. В. Батейкин ; Федеральное агентство по образованию, Алтайский гос. ун-т. Барнаул, 2008.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624.
4. Строительева, Т.Г. Подготовка в сфере управления закупками / Строительева Т.Г. // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 2 (34). – С. 336–338.

УДК 338 (517.150)

А.Я. Троцкий, Ю.Ю. Наземцева, С.И. Обиремко **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЗОН АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ПРОДУКТИВНА ЛИ ИДЕЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ?**

A.YA. Trockovskij, YU.YU. Nazemceva, S.I. Obiremko **ELABORATION OF DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE ALTAI TERRITORY'S ZONES: IS THE IDEA PRODUCTIVE IN UNSTABLE CONDITIONS?**

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и правительства Алтайского края (проект 18-410-220018).

Ключевые слова: регион, стратегия развития, разработка стратегии, пространственное стратегирование, региональное управление, территориальные зоны, нестабильность, риски.

Keywords: region, development strategy, strategy development, spatial strategy, regional management, territorial zones, instability, risks.

Формирование и реализация программ и стратегий развития регионов России, можно сказать, стали повседневной практикой регионального управления. Потребность в разработке подобных стратегических документов диктует спрос на научные исследования [1], начиная от мониторинга формирования и реализации программ и стратегий развития территориальных систем до формирования научных основ совершенствования государственного устройства и создания системы территориального планирования [2].

Результаты научного обеспечения и мониторинга регионального стратегирования нашли свое отражение в десятках монографий, материалах научно-практических конференций и сотнях статей [3,4,5,6,7]. Даже «беглый» их обзор занял бы не один десяток страниц и потребовал значительного времени. Однако при всем при том нельзя не отметить ряд фундаментальных работ, посвященных методологическим и прикладным вопросам формирования регионального стратегического планирования [8,9]. Несмотря на значительный научный задел, созданный учеными в части регионального стратегирования, центральный вопрос, на наш взгляд, пока не получил должного отражения. Суть его в том, как сделать, чтобы стратегический документ из элемента престижа стал полноценным рабочим инструментом регионального управления. В последние годы в этом вопросе есть, бесспорно, определенные позитивные подвижки. Пожалуй, главное, это постепенное смещение идеологических аспектов стратегирования: все большее понимание среди практиков и даже управленцев высшего звена [10] находит точку зрения, согласно которой главным требованием к стратегическому документу является его реальность; амбициозность документа занимает «подчиненное положение» и отходит на второй план. Один из наиболее дискуссионных моментов стратегирования связан с формированием пространственного среза стратегий развития как страны в целом, так и ее регионов (законом о стратегическом планировании предусмотрена разработка национальной и региональных стратегий пространственного развития [11]). Так, по мнению академика РАН П.А. Минакира, региональные стратегии развития должны формироваться главным образом для «приоритетных для данного времени регионов (территорий), где могут или должны сконцентрироваться ограниченные ресурсы бюджета для решения важнейших инфраструктурных, социальных, гео-

стратегических задач...» [13,10]. Дискуссионность и проблемность ряда ключевых принципов и положений пространственного стратегирования отмечается и в ряде других работ [13,14].

Еще более парадоксальная ситуация сложилась в области научного осмысления пространственных аспектов региональных стратегий. С одной стороны, имеется целый ряд научных статей, цель которых – мониторинг и научное сопровождение пространственного развития различных по своей географии территорий России [15,16,17]. С другой стороны, до настоящего времени, на наш взгляд, остается во многом неосмысленной многообразная практика регионов по разработке пространственных аспектов программ и стратегий долгосрочного развития. По-видимому, эта ситуация во многом обусловлена зачастую информационным характером научных статей и некритичным отношением их авторов к практике пространственного стратегирования в регионах. В частности, в научной литературе не приводится весомых аргументов в отношении того, в разрезе каких территориальных единиц должен быть разработан пространственный раздел региональной стратегии – городских округов и административных муниципальных образований либо более укрупненных территориальных единиц (ареалов, функциональных зон, территориальных округов). В связи с этим, можно ли при анализе развития регионального пространства при разработке стратегии оперировать не административно-территориальными единицами, а другими территориальными образованиями, социально-экономические различия между которыми наиболее глубоки (например, город – село, пригородные – периферийные сельские поселения и т.д.)? Список дискуссионных вопросов можно было бы продолжить.

Тем не менее, к настоящему времени, вырисовались общие подходы к планированию пространства на региональном уровне. Суть их – в выделении и реализации перспективных форм пространственного развития (территорий опережающего развития, промышленных кластеров и агломераций) в качестве основных направлений пространственного развития территории [18,19,20]. При этом, правда, остаются весьма неопределенными перспективы развития территорий, не «охваченных» современными формами пространственного развития. Ряд регионов при формировании пространственных аспектов стратегии пошли по другому пути. В Алтайском крае, в частности, после формирования Стратегии социально-экономического развития края на период до 2025 г. (далее региональной Стратегии [21]), было принято решение о разработке Стратегий развития четырех зон экономического роста: Южной, Юго-Восточной, Северо-Западной, Северо-Восточной.

Как следует из распоряжения главы администрации края, смысл такого шага заключался в двух моментах: 1) реализации региональной стратегии посредством «привязки» ее к конкретным административно-территориальным единицам; 2) увеличении степени сбалансированности регионального развития. Попытаемся, далее, оценить эффективность практики формирования пространственного среза алтайской стратегии. Однако прежде дадим краткую оценку уровня и особенностей социально-экономического развития выделенных зон края.

Социально-экономический «портрет» территориальных зон Алтайского края, (в основу раздела положены материалы стратегий территориальных зон края [22,23,24,25]). К настоящему времени утверждены Стратегии развития трех зон экономического роста края (Северо-Восточной, Северо-Западной и Юго-Восточной). Легализация разработанной Стратегии развития Южной зоны экономического роста не осуществлена до настоящего времени. Причины сложившейся ситуации связаны с неудовлетворительным качеством разработанного стратегического документа, о чем конкретно речь пойдет ниже.). Пространственные аспекты разработки Стратегии развития Алтайского края, как отмечалось ранее, предполагают ее конкретизацию применительно к четырем территориальным зонам – Северо-Восточной, Юго-Восточной, Южной и Северо-Западной. Указанные территории выступают в качестве ключевых элементов пространственной организации края, обладающих определенным потенциалом для развития. Помимо имеющихся конкурентных преимуществ, экономическая и социальная сфера обозначенных территорий сопровождается наличием определенных рисков и угроз, препятствующих их развитию. Многие из имеющихся угроз, ограничивающих темпы экономического роста на территории обозначенных зон, являются общими.

Прежде всего, речь идет о низкой инвестиционной привлекательности, износе основных фондов, использовании устаревших технологий, наличии диспропорции в развитии АПК, дефиците квалифицированных кадров и др. Рассмотрим выделенные территориальные зоны края подробнее. Северо-Восточная зона. Характеризуемая зона занимает особое место в социально-экономической жизни края. Площадь территории зоны составляет свыше 40 тыс. км² или 29% общей площади края. На территории зоны проживает каждый второй житель края, что обуславливает существенно большую по сравнению с другими зонами края плотность населения (24,3 чел./км²).

В Северо-Восточной зоне имеются все предпосылки для ее ускоренного (по сравнению с другими зонами) развития, концентрации человеческого потенциала и экономической активности, в силу ряда причин. Главные из них: 1. «Центральное» экономико-географическое положение зоны. 2. Высокая плотность транспортных коммуникаций, в т.ч. федерального значения. 3. Развитая инновационная инфраструктура. 4. Диверсифицированная отраслевая структура экономики. 5. Развитый сектор обрабатывающих производств с транспортно-логистическими и торговодистрибьютерскими функциями.

Отличительной особенностью зоны является сравнительно благополучная демографическая ситуация, характеризующаяся отсутствием депопуляции населения. Несмотря на сохраняющееся отрицательное значение коэффициента естественного прироста населения, наметилась тенденция его роста. Сказанное, впрочем, не исключает наличия общих для края демографических проблем, в частности, старения населения. Промышленность, дислоцированная в зоне, диверсифицирована и представлена различными базовыми отраслями и под отраслями. Важнейшие из них: производство кокса, железнодорожного подвижного состава, изделий из пластмасс, резинотехнических и асбестотехнических изделий, пищевой продукции и другие. Заметна роль Северо-Восточной зоны в производстве сельхозпродукции: на долю зоны приходится треть ее краевого производства. В животноводстве аграрный сектор зоны специализируется на свиноводстве, птицеводстве, мясном и в меньшей мере молочном скотоводстве (доля производства молока в краевом объеме составляет 27%). Получили также развитие в зоне коневодство, пчеловодство, рыбное хозяйство. Внешние риски для развития сельхозпроизводства как в целом по краю, так и на рассматриваемой территории, связаны с тем, что край отнесен к зоне неустойчивого земледелия.

Юго-Восточная зона. Вторая по величине и степени освоенности территориальная зона, занимающая 17,5% общей площади региона. Численность жителей – 420,8 тыс. чел. (17,7% населения региона), плотность населения – 14,3 чел./км². На территории зоны расположены 2 города (Бийск и Белокуриха) и 12 сельских районов. Конкурентные преимущества зоны связаны с ее благоприятным геоэкономическим положением, обусловленным близостью к развитым регионам Казахстана, а также специализацией входящих в состав зоны городов: г. Бийска – второго по величине города края – наукограда, обеспечивающего высокий уровень прикладной науки; г. Белокурихи – всероссийской здравницы, краевого центра оздоровительного туризма. Демографическая ситуация в зоне, можно сказать, типовая: коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости (депопуляция населения). При этом естественная убыль населения выше общекраевой; высокий миграционный отток имеет тенденцию к снижению. Общее сокращение численности населения зоны происходит на фоне роста демографической нагрузки и сохранения диспропорций в ее половозрастной структуре. Базовыми отраслями промышленности являются химическая, пищевая и деревообрабатывающая. Развитию промышленности в зоне присущи большие территориальные диспропорции: 3/4 промышленного производства обеспечивается предприятиями г. Бийска. Доля производства сельхозпродукции в краевом выпуске составляет 22%, несколько больше, чем в Южной и Северо-Западной зонах. Инвестиционный климат в Юго-Восточной зоне может быть оценен как относительно благоприятный: душевой объем инвестиций превышает среднекраевой показатель на 20%. Доля зоны в общем объеме капитальных вложений края составляет 13%, при этом на зону приходится 16% общекраевого выпуска товаров и услуг. В числе внутренних рисков и угроз социально-экономическому развитию Юго-Восточной зоны авторы Стратегии выделяют следующие: тенденция снижения численности трудоспособного населения; диспропорции на рынке труда; низкая эффективность социальной и инженерной инфраструктуры; недиверсифицированность рынка туристических услуг и проблемы транспортной доступности; наличие дифференциации в развитии потребительского рынка на территории зоны; недостаточная диверсифицированность экономики; неоптимальная организационно-производственная структура агропромышленного комплекса; проблемы развития энергетики; высокая дифференциация муниципальных образований по уровню эффективности экономики [30].

Северо-Западная зона. Зона занимает достаточно большую площадь, составляющую 26,2% общей площади региона, и опережает по этому показателю Юго-Восточную зону. Вместе с тем, Северо-Западная зона – одна из наименее заселенных. В зоне проживает около 361 тыс. чел. (15,1% населения края). Самая низкая плотность населения зоны (8,1 чел./км²) объясняется отсутствием на ее территории больших и крупных городов. В зоне имеются три малых города (Камень-на-Оби, Славгород, Яровое) и 15 сельских административных районов. Конкурентные преимущества зоны обусловлены наличием развитой автодорожной сети, железнодорожных и водных путей сообщения. Важнейшие транспортные магистрали, проходящие по территории зоны, вкупе с близостью к крупным рынкам сбыта сельхозпродукции (нельзя не отметить при этом усиливающуюся конкуренцию за рынки сбыта сельхозпродукции со стороны Казахстана) и значительными мощностями по переработке сельхозпродукции обеспечивают перспективу развития аграрного сектора зоны. Кроме того, в зоне сосредоточен значительный рекреационный и оздоровительный потенциал. Демографическая сфера Северо-Западной зоны характеризуется как проблемная (депопуляция населения, тенденция его старения). В малых городах зоны расположены предприятия пищевой, перерабатывающей, деревообрабатывающей, химической промышленности, стройиндустрии. Промышленность в целом характеризуется невысоким уровнем и масштабами развития. На долю зоны приходится 6,9% промышленного производства края. Промышленные предприятия маломощные, характеризующиеся слабой инвестиционной активностью и привлекательностью, существенным износом основных средств. Зона имеет четко выраженную аграрную направленность экономики. Площадь сельскохозяйственных угодий свыше трети всех угодий края (35,1%), доля производства сельхозпродукции в краевом выпуске – 21,1%. Развитие экономики зоны существенно сдерживается слабой инвестиционной активностью – душевые инвестиции более чем в 2 раза ниже среднекраевых; удельный вес инвестиций, приходящихся на зону, в общих инвестициях края имеет тенденцию к снижению [31].

Низкая инвестиционная привлекательность и активность хозяйствующих субъектов зоны имеет многочисленные негативные последствия, представляющие для развития зоны риски и угрозы, получившие отражение в таблице 1.

В конечном счете, все это приводит к снижению численности населения и дефициту квалифицированных специалистов в экономике и социальной сфере. Южная зона. Зона занимает вторую по величине площадь территории края (6026 тыс. га или 27,4% территории края), почти в три раза при этом уступая Северо-Восточной зоне в плотности населения (8,55 чел./км²). Численность населения зоны составляет 392,9 тыс. чел. (16,6% населения региона). На территории зоны расположен г. Рубцовск и 14 сельских административных районов. Конкурентные преимущества зоны обусловлены приграничным и транзитным положением. Природные агроклиматические условия зоны благоприятствуют развитию сельского хозяйства, а наличие крупного города (находящегося сегодня в трудном положении) с его производственной базой, промышленными площадками, транспортной инфраструктурой – возрождению промышленности (при создании необходимых для этого условий).

Южная зона характеризуется в целом сравнительно неблагоприятной демографической ситуацией. Это проявляется в депопуляции населения, его высоком миграционном оттоке, сравнительно старой возрастной структуре (средний возраст 41,5 лет), существенном гендерном дисбалансе (112 женщин на 100 мужчин). Коэффициент рождаемости ниже среднего по региону (соответственно 12,1 против 13,2‰). Естественная убыль в итоге превышает показатели по краю (соответственно – 3,7‰ и –1,2‰).

На зону приходится порядка 12-13% годового валового выпуска промышленной продукции. Базовые отрасли промышленности – обрабатывающая, добывающая, пищевая, лесоперерабатывающая. Размещение промышленных предприятий, как и в других зонах, характеризуется территориальными диспропорциями. Аграрный сектор Южной зоны получил должное развитие: доля производства сельскохозяйственной продукции в краевом выпуске составляет 21,5%, а площадь сельхозугодий – 26,7% площади угодий края. Заметную роль играет аграрный сектор зоны в произ-

водстве ряда видов сельхозпродукции: подсолнечника (41% в краевом выпуске), зерновых и зернобобовых культур (21,9%). Производство зерновых служит сырьевой базой для производства в зоне макаронной продукции: ее доля в краевом выпуске составляет 60%. Для инвестиционного климата в зоне характерны тенденции, присущие в целом краю – незначительное снижение душевых инвестиций за последние годы. Инвестиционная активность в зоне тормозится рядом факторов, среди которых высокие транзитные издержки, длительные сроки доставки продукции железнодорожным транспортом, высокая конкуренция со стороны Казахстана.

Внешние риски развитию зоны по сравнению с другими территориальными образованиями не имеют ярко выраженных особенностей. То же самое можно сказать и о внутренних рисках и угрозах развитию зоны. В их числе:

- снижение численности трудоспособного населения;
- диспропорции на рынке труда;
- высокая дифференциация муниципальных образований по уровню и качеству жизни населения;
- высокий уровень теневой экономики;
- дефицит высококвалифицированных кадров;
- низкая транспортная доступность территории, плохое состояние транспортно-логистического комплекса, неразвитая транспортная инфраструктура;

– низкий уровень инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности;

– недостаточное количество предприятий агропромышленного комплекса, которые производят продукцию с высокой добавленной стоимостью;

– деградация сельскохозяйственных угодий из-за использования устаревших технологий обработки почвы;

– неэффективная практика ирригации, обуславливающая засоление, несоблюдение севооборотов и несбалансированное внесение удобрений, ведущее к потере плодородия, загрязнению почв, водоемов [32].

Итак, насколько удачной и продуктивной оказалась идея реализации и конкретизации Стратегии развития региона посредством разработки Стратегий развития его территориальных зон, учитывая турбулентный и мало прогнозируемый характер экономики? Особенности сегодняшней ситуации в стратегировании как раз и заключается в непредсказуемости многих процессов и снижении прогностических возможностей стратегии. «Поэтому, – отмечает Д.А. Медведев, – возникает необходимость уточнить роль долгосрочного стратегического планирования и прогнозирования. Важно определить их роль как инструментов выработки и реализации политики, которые могут и должны меняться при изменении объективных обстоятельств» [10].

С нашей точки зрения, полученный в крае опыт стратегирования характеризуется рядом недостатков. Многие из них порождены системой организации работы по формированию научных основ стратегирования и, прежде всего, отсутствием единой методологии и методики диагностирования проблем социально-экономического развития для всех территориальных зон, «отягощенной» спецификой подхода различных авторов к формированию стратегий, выполненных к тому же с большим разрывом во времени и, главное, без учета во всех четырех Стратегиях анализа внутризональных и межзональных взаимосвязей. В результате структура разработанных стратегических документов (формулировка целей и задач, сроков и этапов реализации стратегии зон, разработка многовариантного сценария их развития и т.д.), внешне имеет одинаковый вид, диагностика же проблем фактически не отражает, с одной стороны общих для всего края, а с другой – присущих исключительно данной территориальной зоне, особенностей развития. Очевиден явный «перекос» в сторону общих для всего края особенностей и направлений социально-экономического развития территориальных зон в ущерб раскрытию их специфики.

По-видимому, ситуация имеет объективный характер: специфика развития зоны по сравнению с особенностями развития края выражена гораздо слабее. Так, например, для всех зон характерно аграрное производство, проблемы развития которого, как известно, имеют системный характер для всего АПК (инвестиционная недостаточность, ухудшение состояния сельскохозяйственных земель, неразвитость транспортной и социальной инфраструктуры сельских населенных пунктов, низкий уровень доходности и высокая закредитованность сельскохозяйственных товаропроизводителей и др.). Доминанта общих проблем над специфическими характерна и для промышленности, где набор отраслей, дислоцированных на территории зоны, во многом идентичен. Там же, где имеется явно выраженная для края отраслевая специфика (металлургическое производство в Северо-Восточной зоне), особенности состояния промышленности в Стратегии развития зоны не раскрыты.

Немаловажно также и то, что использование в Стратегиях «среднезональных» показателей социально-экономического развития при наличии существенной территориальной дифференциации (в т.ч. по линии «город-село»), не отражает реалий и, на наш взгляд, не может «сработать» на повышение эффективности Стратегии как инструмента территориального управления.

Отсутствие изначально заданного единого алгоритма анализа социально-экономического развития (при, естественно, определенной авторской свободе в приоритетном рассмотрении тех или иных задач, выборе методики анализа) привело к несопоставимости результатов. Это касается как перечня задач, так и способов их решения (при заметных различиях в глубине проработки вопросов в различных документах). К примеру, оценка вклада зон в социально-экономическое развитие края сделана не во всех разработанных Стратегиях, а использование различных показателей государственной и ведомственной статистики для анализа состояния экономики и социальной сферы территории не позволяет увидеть степень выраженности рассматриваемых проблем в каждой из зон.

Бесспорно, просматривается формальная взаимосвязь разработанных стратегических документов со Стратегией развития Алтайского края, но при этом, по нашему мнению, оказалось утерянным целостное видение региона, пропорций и диспропорций его пространственного развития (этот момент был «усилен» просчетами со стороны разработчиков отдельных зональных стратегий (в частности, ряд целевых показателей и индикаторов Стратегии развития Южной зоны не корреспондирует с показателями краевой Стратегии)). С учетом сказанного, использовать полученные разработки как научную основу политики повышения сбалансированности пространственного развития региона, на наш взгляд, проблематично. Один из наиболее дискуссионных моментов связан с выбором территориаль-

ных единиц, положенных в основу пространственного раздела Стратегии развития края. Обязательным условием выделения такой территориальной единицы (округа, зоны и т.д.) является не только общность местоположения, но и теснота экономических и социальных связей между территориями. С этих позиций более предпочтительной по сравнению с рассмотренными зонами было бы использование территориально-производственных округов.

К вопросу выделения территориальных единиц можно подойти и с другой, практической стороны. Территории, составляющие «костяк» пространственного среза региона, должны пройти, на наш взгляд, практическую «обкатку», своеобразную проверку на целостность и взаимосвязанность. С позиции рациональной организации регионального управления было бы целесообразно, на наш взгляд, использовать управленческие округа края (экономические и социальные особенности управленческих округов Алтайского края охарактеризованы в [26]. В 2014 г. постановлением администрации края управленческие округа были отменены, а затем вновь воссозданы.). Идея выделения управленческих округов региона, как отмечалось ранее авторами статьи [27], опирается на планово-управленческую концепцию экономического районирования, получившую широкое распространение к середине 20-х гг. прошлого века, благодаря работам представителей так называемой школы Госплана (Александрова И.Г., Егорова К.Д., Кржижановского Г.М. и др.). Естественно, что упомянутая концепция экономического районирования формировалась применительно к директивно-плановой экономике, рассматривающей район как «своеобразную, по возможности законченную территорию страны, которая благодаря комбинациям природных особенностей, культурных накоплений прошлого времени и населения с его подготовкой к производственной деятельности представляла бы одно из звеньев общей цепи народного хозяйства...» [28].

Управленческие округа в отличие от достаточно произвольного и не основанного на научно обоснованных критериях выделения рассмотренных выше территориальных зон формировались как результат социально-экономического районирования (теоретическое обоснование социально-экономического районирования и его отличие от экономического районирования было дано С.Я. Ныммик еще в 80-х гг. прошлого века. Социально-экономическое районирование, по его мнению, проводится, начиная с внутриобластного районирования и подчиненных ему более низких таксономических ступеней районирования с учетом большой значимости системы расселения [29]), с учетом не только экономической, но и социальной целостности (законченности) территории, ее тяготения к определенным центрам – социально-экономическим узлам и ядрам, сложившейся системы расселения населения, социальной инфраструктуры и т.д., и в этом смысле они (округа) являются, на наш взгляд, более адекватным объектом территориального стратегирования.

Литература

1. Кулешов В.В., Черевикова В.В. Развитие исследований в области региональной экономики в СО РАН: тенденции и важнейшие результаты // *Пространственная экономика*. 2007. №2. С. 19-35.
2. Гранберг А.Г. О программе фундаментальных исследований пространственного развития России // *Регион: экономика и социология*. 2009. №2. С. 166-178.
3. Букреев А.М., Рисин И.Е., Трещевский Ю.И. О новой стратегии социально-экономического развития Воронежской области // *Вестник Воронежского государственного университета*. Серия: Экономика и управление. 2017. №2. С. 63-70.
4. Региональное стратегическое планирование: опыт Хабаровского края: материалы научно-практической конференции / под общ. ред. А.Н. Демьяненко; Институт экономических исследований ДВО РАН. 2016.
5. Иншаков О.В. Стратегирование социально-экономического развития региона: научное обоснование и актуализация модели // *Региональная экономика*. Юг России. 2018. № 1 (19). С. 23-43.
6. Федоров В.В., Федоров М.В. К вопросу о корректировке стратегии социально-экономического развития Тверской области // *Вестник Тверского государственного университета*. Серия: Экономика и управление. 2018. № 2. С. 104-110.
7. Минакир П.А., Демьяненко А.Н., Горюнов А.П., Украинский В.Н. Стратегия развития Еврейской автономной области: концептуальные положения // *Регионалистика*. 2015. Т. 2. № 4. С. 6-20.
8. Селиверстов В.Е. Региональное стратегическое планирование: от методологии к практике – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. 2013. – 436 с.
9. Михеева Н.Н., Суворов А.В., Шилов А.А. и др. Региональные аспекты долгосрочной экономической политики: научный доклад / Российская академия наук, Институт народнохозяйственного прогнозирования. Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. Москва, 2018.
10. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ // *Российская газета*, 3 июля 2014 г.
11. Медведев Д.А. Россия – 2024: Стратегия социально-экономического развития // *Вопросы экономики*. 2018. № 10. С. 5-28.
12. Минакир П.А. Институциональные отображения пространственного развития // *Пространственная экономика*. 2016. № 4. С. 7.
13. Селиверстов В.Е. Стратегическое планирование и стратегические просчеты: российские реалии и тенденции // *Регион: Экономика и Социология*. 2016. № 4 (92). С. 6-46.
14. Минакир П.А. Национальная стратегия пространственного развития: добросовестные заблуждения или намеренные упрощения? // *Пространственная экономика*. 2016. № 3. С. 7-15.
15. Преображенский Ю.В. Пространственные аспекты «Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2030 года» // *Известия Саратовского университета*. Новая серия. Серия: Науки о Земле. 2017. Т. 17. № 4. С. 227-231.
16. Сафонова И.Ю. Пространственное развитие территории: структурный аспект (на примере Калининградской области) // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2018. Т. 5. № 3. С. 77-81.
17. Антипин И.А. Концептуальные основы разработки стратегии пространственного развития в муниципальном образовании / И.А. Антипин, Н.В. Казакова // *Российское предпринимательство*. 2016. Т. 17. № 8. С. 1011-1026.
18. Колмакова Е.М., Колмакова И.Д., Дегтярева Н.А. Пространственное развитие региона в контексте стратегии социально-экономического роста // *Вестник челябинского государственного университета*. 2018. № 3 (413). С. 30-37.
19. Кабанов В.Н., Михайлова Е.В. Критерии для формирования зон опережающего развития сельских территорий (на примере Волгоградской области) // *Научный журнал Российского НИИ проблем мелиорации*. 2016. № 4 (24). С. 232-249.
20. Кондратьева М.Н., Глухова С.А. Кластерная политика – элемент стратегии социально-экономического развития территории (на примере Ульяновской области) // *Региональная экономика: теория и практика*. 2015. №41 (416). С. 33-34.
21. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 г.: закон Алтайского края от 21 ноября 2012 года №86-ЗС [Электронный ресурс]. – URL: http://www.econom22.ru/upload/iblock/f3c/Zakon86-zs_121121.pdf (дата обращения: 09.01.2019).

22. Об утверждении стратегии развития Северо-Западной зоны Алтайского края на период до 2025 г.: постановление администрации Алтайского края от 14.10.2014 №474 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/423852814> (дата обращения: 15.01.2019).
23. Об утверждении стратегии развития Северо-Восточной зоны Алтайского края на период до 2025 г.: постановление администрации Алтайского края от 19.10.2016 №12 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/432844288> (дата обращения: 15.01.2019).
24. Об утверждении стратегии развития Юго-Восточной зоны Алтайского края на период до 2025 г.: постановление администрации Алтайского края от 22.08.2016 №288 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/441632304> (дата обращения: 15.01.2019).
25. Разработка стратегии социально-экономического развития Южной зоны Алтайского края: отчет о научно-исследовательской работе / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Санкт-Петербург, 2017. – 59 с.
26. Экономическая энциклопедия регионов России. Алтайский край. Изд-во Москва: Экономика, 2012. – 477 с.
27. Троцковский А.Я., Наземцева Ю.Ю. Исследование и регулирование пространственных аспектов развития экономики на региональном уровне. – Барнаул, изд-во Алт. ун-та, 2014. – 200 с.
28. Экономическое районирование России: доклад на второй сессии Госплана ВЦИК // Вопросы экономического районирования СССР. – М., 1957. – С. 55.
29. Ныммик С.Я. Социально-экономическое районирование (на примере Эстонской ССР) // Ученые записки Тартуского ун-та. – 1981. – Выпуск. 578. – 300 с.
30. Об утверждении стратегии развития Юго-Восточной зоны Алтайского края на период до 2025 г.: постановление администрации Алтайского края от 22.08.2016 №288 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/441632304> (дата обращения: 15.05.2018).
31. Об утверждении стратегии развития Северо-Западной зоны Алтайского края на период до 2025 г.: постановление администрации Алтайского края от 14.10.2014 №474 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/423852814> (дата обращения: 15.05.2018).
32. Разработка стратегии социально-экономического развития Южной зоны Алтайского края: отчет о научно-исследовательской работе / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Санкт-Петербург, 2017. – С. 58–59.

УДК 352

Д.С. Эфендиева

МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

D.S. Efendieva

MUNICIPAL-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR MUNICIPAL DEVELOPMENT

Ключевые слова: муниципальное образование, экономический рост, муниципально-частное партнерство, энергогенерирующие системы, федеральный бюджет, рейтинг регионов, инвестиционная политика, партнерство.

Keywords: municipality, economic growth, municipal-private partnership, energy generating systems, federal budget, rating of regions, investment policy, partnership.

С середины 90-х годов прошлого века особо острой стала проблема экономического развития территорий муниципальных образований. Существенной формой стимулирования экономики муниципалитетов является привлечение частного капитала для развития инфраструктурных проектов. Муниципально-частное партнерство представляет собой единство форм и способов долго- и среднесрочного взаимовыгодного сотрудничества между хозяйствующими субъектами и муниципальным образованием в целях реализации социально значимых проектов на территории определенного муниципального образования [10]. Стабильность и рост экономической части муниципальных образований обеспечиваются проектами муниципально-частного партнерства развитие торговли, занятости населения, расширения сети бытовых услуг и т. д. [3] Проекты муниципально-частного партнерства помогают эффективно реализовать задачи по привлечению инвестиций в экономику и социальную сферу, а также обеспечить продуктивное использование имущества муниципальной собственности.

Основой муниципально-частного партнерства служит договор о совместной деятельности, включающий в себя объединение юридических лиц для реализации инфраструктурных проектов. Перечислим основные направления муниципально-частного партнерства в целях создания и эксплуатации объектов соглашения: транспорт общего пользования; транспортная инфраструктура; комплексы коммунального хозяйства (переработка и утилизация бытовых отходов, очищение сточных вод, система водоотведения, а также газо-, водо-, тепло- и энергоснабжение); объекты, обеспечивающие функционирование, благоустройство жилищного и нежилого фонда муниципального образования; объекты энергоснабжения (энергогенерирующие системы, комплексы распределения и передачи энергии); объекты стационарной и подвижной связи, телекоммуникаций; медицинские и лечебно-профилактические объекты; объекты, предназначенные для социально-бытового и социально-культурного обслуживания населения (в том числе образования, воспитания, культуры); объекты спорта и туризма, рекреации [6].

Традиционно считается, что благодаря инвестиционным проектам в регионах реализуются такие социально значимые задачи, как улучшение качества образования, здравоохранения, культуры и спорта, а также жилищной обеспеченности населения. Кроме того, повышается качество жизни населения: реализуются комфортные условия для жизни населения, появляются высокооплачиваемые рабочие места, растет экономическая привлекательность территорий и обеспечивается социальная стабильность населения, где реализуются подобные проекты, посредством создания особых экономических зон, а также разнопрофильных парков и т.д.; обеспечивается занятость населения (создаются квалифицированные рабочие места); развивается транспортная инфраструктура (реконструкция и расширение инженерных сетей и транспортных сообщений); растет налогооблагаемая база [8]. Данный механизм способствует увеличению объектов общественной инфраструктуры. В настоящее время в Российской Федерации исполняются 1975 проектов публично-частного партнерства (речь идет о проектах, прошедших стадию коммерческого закрытия (т.е. подписания соглашения), при этом расчетный объем финансовых обязательств частных инвесторов таких согла-

шений равен 144 млрд р. [9]. Существенным различием муниципально-частного партнерства и ГЧП проектов являются уровни финансирования: ГЧП проекты софинансируются из федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации, тогда как проекты МЧП финансируются только из бюджетов муниципальных образований. Концессия остается наиболее популярной формой реализации муниципально-частных и государственно-частных проектов в России. К примеру, в 2017 г. к реализации были приняты 2446 проектов и 2200 из них были реализованы в форме концессионного соглашения [9].

Применяемая модель концессионных соглашений встречает критику со стороны специалистов из-за длительности процедур согласования, слабой заинтересованности со стороны финансовых учреждений в финансовом обеспечении проектов, а также несоответствия существующих стимулов по экономии издержек и ограничений на участие в тендере. Что касается концессионных соглашений, то они доказали свою эффективность в таких областях, как строительство, управление и передача (Build Operate Transfer) [4]. Как одна из форм сотрудничества концессия выгоднее для государства, чем для частного инвестора [7]. Природа концессии заключается в том, что концедент (муниципалитет/государство) выделяет объекты инфраструктуры, предприятий, оборудования или природных ресурсов с правом их эксплуатации концессионером и выплаты им концеденту вознаграждений в виде периодических (роялти) или разовых платежей. Основой подобных соглашений является публичное имущество с использованием бюджетных средств [11].

В депрессивных регионах (подобных Республике Дагестан) специалисты возлагают большие надежды на такой вид государственно-частного партнерства, как государственные (муниципальные) контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора. Среди преимуществ подобной формы сотрудничества – простая и понятная схема организации, короткие (чаще всего) сроки действия контрактов и относительно небольшой объем инвестиций [7]. Что касается Федерального закона о ГЧП (МЧП), то он принят в 2015 г., но в силу вступил в 2016 г. Определение ГЧП в региональном законодательстве обязано своим появлением Закону Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнёрствах». 2006 г. в России стал годом принятия регионального законодательства об участии субъектов в ГЧП. В 2008 г. в Дагестане приняли Закон Республики Дагестан № 5 «Об участии Республики Дагестан в государственно-частных партнерствах», который утратил силу в 2017 г. в связи с принятием Народным Собранием РД нового Закона от 2 февраля 2017 г. № 5 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Республике Дагестан» [5]. Таким образом, в Российской Федерации проекты государственно-частного и муниципально-частного партнерства регулируются тремя группами законодательных актов: 1. ФЗ о ГЧП и МЧП № 224-ФЗ. 2. ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». 3. Законы субъектов о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве, которые не противоречат ФЗ о ГЧП/МЧП.

Задачи участия Республики Дагестан в проектах муниципально-частного партнерства таковы: привлечь частные инвестиции в экономику республики; реализовать социально-значимые проекты региона; эффективно использовать имущество республики; повысить качество предоставляемых и продаваемых услуг, работы и товаров. Исследования показывают, что в муниципальных образованиях, в Республике Дагестан, да и в стране в целом реализация проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства идет медленно. Фактически в Дагестане не реализована ни одна программа по инвестиционным проектам в рамках вышеуказанного Закона. Как и в остальных соседних республиках Северо-Кавказского Федерального округа (СКФО), проекты государственно-частного партнерства в Дагестане находятся на зачаточной стадии своего развития, и Республика Дагестан занимает 75 позицию в рейтинге регионов на 2016-2017 гг. [9], (таблица).

Таблица

Сравнение результатов рейтинга регионов СКФО по уровню развития ГЧП в 2015/2016 гг. и в 2016/2017 гг. (составлено по данным [9])

СКФО	2016/2017 гг.	2015/2016 гг.	Изменение позиций
Республика Дагестан	75	69	-6
Республика Ингушения	82	80	-2
Кабардино-Балкарская Республика	55	47	-8
Карачаево-Черкесская Республика	84	83	-1
Республика Северная Осетия – Алания	85	85	-
Чеченская Республика	83	82	-1
Ставропольский край	38	43	+5

По мнению Е.А. Кузьмина, система организации и управления проектами муниципально-частного партнерства начинается с выбора альтернатив и основных направлений формирования подобных проектов (рисунок). Следующий этап – регламент работ по подготовке и реализации проектов МЧП с закреплением технических процедур и реализации проекта (тендерные процедуры, процедуры составления программ проектов муниципально-частного партнерства, коммуникация с органами местного управления); определение условий, положений и способов внедрения и исполнения проектов (условия отбора и разработки проектов исполнения на основе МЧП, типы документов) [6].

Подготовка проектов для инвесторов муниципальными органами власти является основным препятствием на пути реализации программ муниципально-частного партнерства в сфере инфраструктуры [6]. Еще одно значительное затруднение состоит в нехватке или полном отсутствии частных компаний, которые обладают необходимой квалификацией, практикуют МЧП-проекты и вкладывают свои средства в инфраструктурные проекты.



Рисунок Схема формирования инвестиционной политики муниципального образования по реализации МЧП проектов [6]

Назовем ряд других ограничений на пути реализации проектов муниципально-частного партнерства в регионах: слабая законодательная база, отсутствие долгосрочных кредитов на финансовом рынке, непрозрачная система предоставления бюджетных гарантий (в частности в получении инвестором платежей), проблема финансирования проектов (ограниченность финансов в местных бюджетах), дефицит квалифицированных кадров, конфликт интересов местных и региональных органов власти и их полномочий. Нельзя не отметить также и проблему отсутствия ясной отраслевой политики по развитию проектов муниципально-частного партнерства.

Для оценки целесообразности внедрения и реализации проектов ГЧП и МЧП стоит обратиться к примерам недавнего прошлого из истории России и зарубежных стран. К примеру, в России с 1866 по 1880 гг., т.е. за 15 лет, было проложено 19 тыс. км железнодорожного полотна [2]. Широкое применение данный механизм нашел в США и в некоторых странах Европы. Государственно-частное партнерство в зарубежных странах получило широкое применение в сферах, которые требуют особого контроля со стороны государства. В первую очередь, это жилищно-коммунальная сфера, общественный транспорт и строительство дорог. Мировыми лидерами в сфере реализации проектов ГЧП на сегодняшний день являются Великобритания, Германия, Франция и США. Концессионный принцип сотрудничества бизнеса и государства во Франции впервые был реализован еще в 1554 г. при строительстве канала [2]. Наиболее известными проектами, реализованными в Великобритании, являются строительство Евротоннеля и метрополитена. Основной формой ГЧП в Великобритании является «Частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative), где стоимость объектов подобной «инициативы» в течение последних 10 лет составляет 24 млрд фунтов стерлингов [1].

Большинство проектов в США реализовываются на муниципальном уровне. Они охватывают уборку мусора, водопровод, проекты в сфере школьного образования. Во Франции успешно реализовываются такие проекты ГЧП и МЧП, как сбор и переработка мусора, строительство, строительство сетей канализации и водоснабжения.

Проблема загрязнения окружающей среды стала угрожающей для многих регионов мира. Не обошла она и Республику Дагестан. В республике не построен и не функционирует ни один мусороперерабатывающий завод. Вместо этого действуют нелегальные свалки и мусорные полигоны, которые бесконтрольно загрязняют близлежащие водоемы (включая и Каспийское море), почву и грунтовые воды. Сжигание мусора и отходов на полигонах ведет к выбросу вредных веществ в атмосферу. Вездесущую проблему очищения городов от мусора и грязи, на наш взгляд, можно решить строительством муниципальных заводов по переработке мусора на основе муниципально-частного партнерства. А это в свою очередь повлечет снижение нагрузки на бюджет, на мусорные полигоны и создание рабочих мест. Внедрение и реализация подобного механизма муниципально-частного партнерства позволит развивать самые разнообразные проекты, в том числе создание многофункциональных центров медицинской помощи, очистку и озеленение городских объектов. Оптимальное сочетание сотрудничества частного и муниципального сектора обеспечит защиту интересов и общества, и частного бизнеса. Внедрение и реализация проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства являются важными инструментами для сбалансированного развития экономики и создания условий в дальнейшем для ее устойчивого роста в депрессивном регионе.

Литература

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства / Аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной Думы РФ / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wbase.duma.gov.ru/> / (дата обращения: 01.12.2017).
2. Борщевский Г.А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 344 с.
3. Бунавцова Е.В., Аврамчикова Н.Т. Направления совершенствования механизмов муниципально-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013 г. – Т. 2, № 9. – С.170–171.

- 4.Ерашкин Е.А. Модель экономических отношений государства и частного сектора в рамках развития инфраструктуры // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – 2011. – № 3. – С. 113–119.
- 5.Закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Республике Дагестан» № 5 2017 г. Принят Народным Собранием Республики Дагестан 26 января 2017 г.
- 6.Кузьмин Е.А. Реализация проектов государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях // Современные технологии управления. – 2013 г. – № 12(36).
- 7.Квашнина Н.А., Меркулова М.Е. Государственно-частное партнерство в региональной экономике депрессивного типа // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2012. – № 2(19). – С. 183–206.
- 8.Казаренко К.О., Мищенко К.Н. Вовлечение потенциала государственно-частного партнерства в реализации проектов стратегического развития региона // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – № 1(45). – С. 99–105.
- 9.Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2016/2017. Некоммерческое партнерство «Центр развития государственно-частного партнерства» и Министерство экономического развития Российской Федерации. – М., 2017 г. – 25 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/rayting REG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf.
- 10.Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 29 (часть I), ст. 4350.
- 11.Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ. Принят Государственной Думой Российской Федерации 6 июля 2005 года.

ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОДУКТА

RESEARCH OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
THROUGH THE PRISM OF PRODUCT DIVERSIFICATION

Ключевые слова: устойчивое развитие, промышленные предприятия, диверсификация продукта, модель, инновационные возможности, исследование развития, жизненный цикл, эволюционная теория.

Keywords: sustainable development, industrial enterprises, product diversification, model, innovative opportunities, development research, life cycle, evolutionary theory.

Существует несколько теоретических моделей, способных объяснить регулярность жизненного цикла продукта. Модель показывает, что малые предприятия развиваются быстрее, но у них меньше шансов выжить в условиях нестабильной экономики, чем у более крупных предприятий. Устойчивый размер и концентрация положительно связаны с нормами прибыли. Причина ценового падения вдоль жизненного цикла продукта кроется в том, что эффективные производители имеют больше шансов на выживание, нежели неэффективные производители, которые терпят неудачу. Следует отметить, что на повышение средней эффективности работы производителей влияют рыночные потрясения, а также инновации, стимулирующие промышленную эволюцию. С. Клеппер построил модель, которая подчеркивает различия в устойчивых инновационных возможностях и признаках устойчивого размера предприятия. Прибыль является следствием инновационного роста, когда предприятие находится в стадии зрелости. В своей модели он объясняет несколько важных закономерностей жизненного цикла продукта: 1. Расширение рынка всегда связано увеличением объемов производства продукции и ее диверсификации. 2. Цена колеблется на протяжении жизненного цикла продукта в связи изменениями рыночной конъюнктуры. 3. Предприятия с более крупным капиталом вкладывают больше в инновационный процесс для укрепления рыночной позиции. 4. Предприятия, вошедшие раньше других участников на товарный рынок, имеют более высокую рентабельность. 5. Предприятие существует на товарном рынке в течение длительного периода – у него выше эффективность производственной деятельности и оно в состоянии определить своих конкурентов.

Следовательно, у предприятий, которые более поздно вошли на товарный рынок, должны иметь более высокий инновационный потенциал, чтобы конкурировать с существующими предприятиями. Данная модель объясняет большую часть закономерностей, которые найдены в эмпирических исследованиях, и также подчеркивает важность выбора времени для входа на товарный рынок. Кроме того это дает право предположить, что предприятие с большей вероятностью добьется успеха, если выйдет на товарный рынок раньше других. М. Горт и С. Клеппер были одними из первых, закончивших эмпирическое исследование жизненного цикла продукта. Они проводили исследования, используя список американских производителей, с их информационным ресурсом, чтобы наблюдать устойчивое функционирование предприятий в структуре промышленности. Число производителей в отобранных 46 категориях продукта и начиналось с 1887 г. и заканчивалось в 1960 г. Систематический жизненный цикл продукта был составлен на основе этих 46 отраслей промышленности из списка американских производителей. Исследование включало: виды продукции, цены, инновации, патенты, отрасли [4]. Согласно числу существующих производителей, жизненный цикл продукта сегментирован в пять фаз. Пять фаз определены следующим образом: изначально малое количество предприятий на входе; резко увеличивающееся количество предприятий на входе; большое количество производителей в сегменте; уменьшающееся количество предприятий на входе; низкое количество производителей на входе. Это исследование позволило сделать следующие заключения. Темп роста продукции уменьшается по мере того, как увеличивается возраст предприятия, в то время как промышленность набирает обороты. Цена при этом падает по мере укрепления продукта на товарном рынке. Фазы жизненного цикла продукта наглядно демонстрирует рисунок. Единственное спорное мнение в этом исследовании – наличие инновационного потенциала.

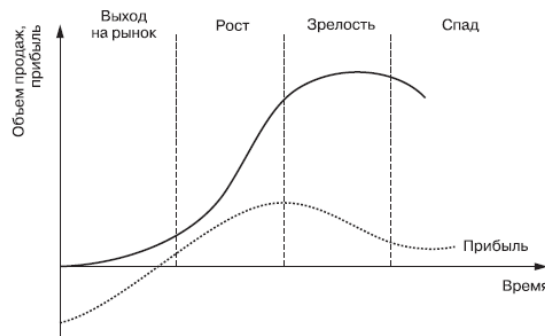


Рисунок Структура жизненного цикла продукта в соотношении с прибылью

Инновации – естественное стремление человеческого разума процветать на разнообразии, независимо от осуществляемой деятельности. Все искусственные изменения, которые засвидетельствовал мир, являются результатом этой тенденции – искать что-то другое. Нет предела новым идеям в мире, но когда эти идеи создают стоимость, это становится инновациями. Достаточно часто это трактуется как применение имеющихся знаний другим способом, которые выделяются как новаторская идея. Обычно, одна идея рождает следующие и новые технологии, процессы и возникают методы [2].

Различные бизнес-отчеты, предоставленные Бостонской консалтинговой группой, демонстрируют, что почти 90 процентов генеральных директоров, производящих органический рост посредством инноваций, стали важным критерием для успешной деятельности промышленных предприятий. В настоящее время в России наблюдается быстрое развитие различных аспектов инноваций. Инновации поняты как процесс и результат создания чего-то нового и ценного. Традиционно, внимание всегда, главным образом, уделяется новым продуктам или процессам, а также вошедшим в центр внимания новым бизнес-моделям, т.е. путь предприятию создает стоимость, которая обеспечивает прибыль [5]. По словам Р.И. Шумпетера, инновации охватывают целый процесс от идентификации возможности, через воображение или изобретение к развитию, разработке прототипа, производству, маркетингу и продажам, в то время как предпринимательство должно включить только коммерциализацию [1]. В наше время это характеризуется возможностью приспособиться быстро, вводя новые идеи (такие как продукты, процессы, стратегии, управление и т.д.). Инновации относятся ко всему процессу, включающему использование креативности и исследование, чтобы произвести новые идеи, а также технико-экономические обоснования, чтобы оценить их рентабельность, использование анализа степени риска, проектирования и разработки, новой технологической политики и процедур, исследования товарного рынка и маркетинга, а также запуска нового продукта или обслуживания. Следует вывод, что инновации – это все, что может помочь предприятию улучшить свою конкурентоспособность. По нашему мнению, инновационный процесс может быть разделен на три уровня, которые могли быть поняты как источник конкурентоспособности в современных организациях: организационная культура, управление и капитал знаний; маркетинг, связи с общественностью и дизайн продукта; стратегия конкурентного преимущества.

Однако мы не должны забывать о нескольких современных вызовах инновациям, таких как: глобализация; технологии; рынки; клиенты и их потребности; аутсорсинг и темп, в котором инновации становятся устаревшими.

Тем не менее, крайне важно принять во внимание, что только творческое мышление должно стать ядром инноваций и конкурентоспособности. Эволюционная теория предлагает, чтобы разнообразные источники информации позволили предприятиям создавать новый установленный порядок через комбинацию технологий и знания, которые приводят к увеличенному числу возможностей для динамических инноваций и выбора конкурентоспособной технологии [3]. Результаты организационного изучения производят знание и навыки, в которых нуждаются предприятия, чтобы быть в состоянии: выбирать, приобретать, поддерживать, принимать, улучшать и развивать конкурентоспособные возможности. Такие знания и возможности способствуют лучшему пониманию, оценке и использованию внешнего знания этими предприятиями в будущем. Более того, инновационные теории предполагают, что инновации редко достигаются просто на основе ресурсов, доступных на предприятии, но они также развиты в контексте учреждений, государственной политики, конкурентов, поставщиков, клиентов, систем социальных и культурных ценностей. Инновации в промышленности ориентированы на два типа: повышение качества и снижение затрат. М. Горт и С. Клеппер отделили эти два типа инноваций и выдвигают гипотезу о том, что повышение качества произошло бы в ранних фазах, если предприятия принимали во внимание использование в производственном процессе современные передовые технологии и знания, направленные на диверсификацию своего продукта. Накопленный запас непередаваемой информации мог бы действовать в качестве определенного барьера для входа на товарный рынок так, чтобы другие участники и производители не могли создать конкуренцию во время сложных экономических условий. Однако постулат М. Горты и С. Клеппера о применении отдельных типов инноваций в отрыве друг от друга вызывает большое сомнение. Рассмотрение всех типов инноваций во взаимосвязи позволило найти отрицательную корреляцию между промышленным возрастом предприятий и изменениями в их численности на товарном рынке [6]. Инновации снижаются по мере того, как созревает товарный рынок. Клеппер и Градди упрощают жизненный цикл продукта на трех этапах: растущее число предприятий; кардинальные изменения в численности предприятий; стабилизация численности предприятий.

Таким образом, в условиях привлекательности отраслей видов экономической деятельности предприятия входят на данный сегмент рынка и их численность постепенно растет. В процессе функционирования товарного рынка, экономическая ситуация зачастую меняется и появляются кризисные моменты, что вызывает банкротство и уход с рынка некоторых предприятий. В итоге остаются только устойчиво развитые хозяйствующие субъекты, которые и определяют основную численность предприятий на данном рынке. Здесь стоит добавить пять важных фактов. Во-первых, темпы входа и выхода существенно отличаются в зависимости от этапов жизненного цикла продукта. Во-вторых, эмпирические результаты показывают, что положительная корреляция между входом и выходом значительна, это обусловлено аргументом, что барьеры для доступа также составляют барьеры для выхода. В-третьих, предприятие сталкивается с более высоким выходным темпом опасности, когда оно выходит на товарный рынок в более позднем этапе жизненного цикла продукта. В-четвертых, снижается темп опасности по мере возраста предприятия. В-пятых, у технических продуктов более высокая выживаемость на товарном рынке.

Литература

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982. – 321 с.
2. Darren Filson. The nature and effects of technological change over the industry life cycle. Review of Economic Dynamics, 4(2):460-494, 2001.
3. Klepper S. and Graddy E. The evolution of new industries and the determinants of market-structure. Rand Journal of Economics, 21(1):27-44, 1990.

4. Klepper S. Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle. *American Economic Review*, 86(3):562-583, 1996.
 5. Lach S. and R. Rob. R&d, investment, and industry dynamics. *Journal of Economics and Management Strategy*, 5(2):217-249, 1996.
 6. Michael Gort and Steven Klepper. Time paths in the diffusion of product innovations. *The Economic Journal*, 92(367):630-653, 1982.

УДК 331.108

Л.И. Алимова, А.В. Похлебаев, В.В. Попович, Т.С. Обраскова
**ФОРМИРОВАНИЕ HR-ПАТТЕРНОВ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД
 В ИНСТРУМЕНТАРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

L.I. Alimova, A.V. Pokhlebayev, V.V. Popovich, T.S. Obraskova
**FORMING HR-PATTERNS AS AN INNOVATIVE METHODOLOGICAL
 APPROACH IN THE PERSONNEL MANAGEMENT TOOLS**

Ключевые слова: формирование HR-паттернов, инновационный подход, методический подход, управление персоналом, рекрутинг, бихевиористская парадигма, рекрутинговые агентства, социальные сети.

Keywords: formation of HR-patterns, innovative approach, methodical approach, personnel management, recruiting, behaviorist paradigm, recruiting agencies, social networks.

В современных условиях подбором кадров занимается сама организация, которая нуждается в сотруднике. Но крупные организации и сегодня обращаются за помощью с подбором кадров к рекрутинговым агентствам, которые осуществляют свою деятельность на профессиональном уровне по заказу сторонних организаций. Основная задача рекрутинговых агентств направлена на подбор персонала. В их обязанности входит не только поиск новых кадров, но и наём. Они дают оценку профессиональным качествам каждого потенциального работника. Рекрутинговые агентства или HR-компании подбирают кандидатов на рабочее место при помощи различных методик: поиска кадров среди выпускников высших учебных заведений, при помощи социальных сетей, talent and performance management, L&D и других инновационных методических подходов. К этапам рекрутинга относятся: 1. Составление определенных требований к кандидатам на рабочее место. Компания, нуждающаяся в кадрах, создает документ с необходимыми требованиями и квалификацией потенциального сотрудника. После чего компания нанимает HR-компанию и передает ей необходимый пакет требований к кандидату. 2. Источники для поиска кадров. На данном этапе HR-компания определяет, при помощи каких источников эффективнее найти кандидата на рабочее место, указанное заказчиком. К источникам поиска кандидатов сегодня относятся: интернет-сайты, социальные сети, базы данных выпускников, информация о сотрудниках в других организациях. 3. Проверка квалификации и профессионализма потенциального сотрудника. Проверка проходит в несколько этапов. После того как были найдены кандидаты на рабочее место, HR-компания изучает резюме каждого потенциального сотрудника и отбирает подходящих на должность. После компания связывается с кандидатом и приглашает его на собеседование, где проверяет профессионализм потенциальных сотрудников и их соответствие требованиям компании-заказчика. 4. Проверка кандидата. Перед передачей личного дела компании-заказчику HR-компания проверяет сведения о кандидате через отдел безопасности. Отдел безопасности верифицирует достоверность личных сведений, дипломов об образовании, предыдущее место работы и т.д. 5. Передача личного дела компании-заказчику. HR-компания передает несколько подходящих вариантов для компании-заказчика. Дальнейшее собеседование проводит сам заказчик, выбирая наиболее конкурентоспособного из предоставленных кандидатов. На рис. 1 рассмотрим методические подходы к работе с кадрами.



Рис. 1. Элементы работы с кадрами

Согласно рисунку 1, основная цель кадрового рекрутинга состоит в том, чтобы нанять как можно больше перспективных и квалифицированных сотрудников. Для этого необходимо:

- сформировать индивидуальный HR-паттерн кандидата;
- получить информацию о кандидате;
- выяснить интересы, способности и образование потенциального сотрудника;
- узнать об отношении кандидата к компании.

Рассмотрим подробнее функционал российских и западных HR-паттернов (рис. 2).

Функционал HR-паттерна в российских компаниях	Функционал HR-паттерна в западных компаниях
<ul style="list-style-type: none"> – организация и введение процесса подбора персонала; – формирование еженедельных, ежемесячных и годовых отчетов по подбору персонала; – участие в формировании годового бюджета на подбор персонала; – введение программ адаптации персонала для новых сотрудников; – контроль прохождения сотрудниками испытательного срока; – введение процесса оценки персонала; – участие в разработке планов по обучению работников компании 	<ul style="list-style-type: none"> – контроль над внедрением HR-политик и процедур в бизнес-единице; – управление циклом работы с персоналом (рекрутинг, talent and performance management, L&D, вознаграждение); – внутренние коммуникации; – управление локальными HR-проектами; – разработка с менеджментом бизнес-единицы по планированию и внедрению HR-программ, обеспечивающих поддержку бизнеса в краткосрочной и долгосрочной перспективе

Рис. 2. Сравнительный анализ российских и западных HR-паттернов

Таким образом, и у отечественных, и у западных HR-компаний есть возможность выбирать сотрудников, соответствующих принципам работы организации.

На рис. 3 отражены основные «плюсы» и «минусы» поиска кадров при помощи рекрутинговых агентств.

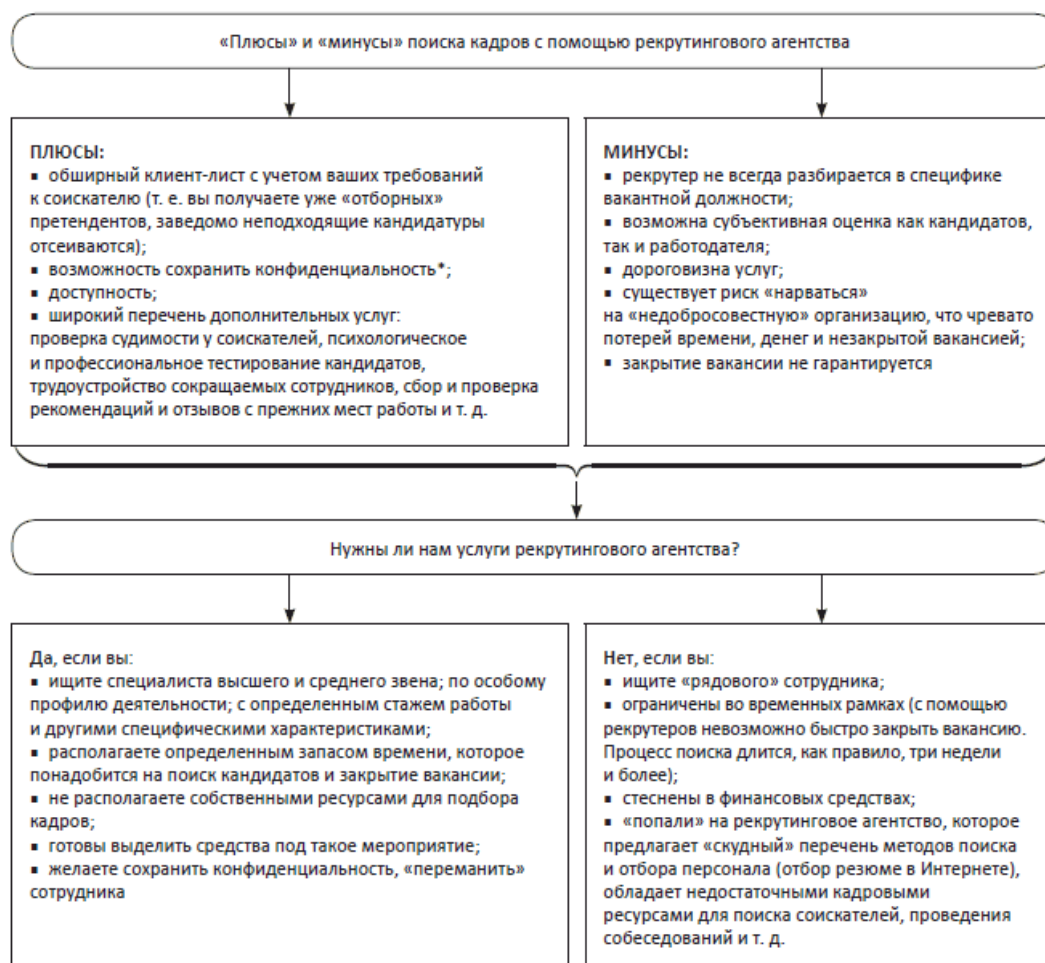


Рис. 3. «Плюсы» и «минусы» поиска кадров с помощью рекрутинговых агентств

Как мы упоминали ранее, многие HR-менеджеры находят кандидатов на рабочее место при помощи социальных сетей. Специалисты из HR-компаний «ходят» по тематическим группам в популярных социальных сетях для поиска конкурентоспособных и компетентных кандидатов. На страницах в социальных сетях можно узнать всю необходимую информацию о человеке: место работы, проживание, образование, интересы и т.д. Рекрутеру остается

написать потенциальному кандидату и предложить данное рабочее место. Появились специализированные сайты для поиска работы. Кандидаты сами размещают свое резюме на сайте, где работодатель может найти подходящего сотрудника. HR-менеджер изучает резюме кандидатов, предлагая им дальнейшее собеседование. Для проверки кандидата на профессионализм HR-агентства применяют методы геймификации. При помощи увлекательных игр специалист оценивает способности и креативность кандидата. Нанимая рекрутинговую компанию для поиска кадров, руководители совершают множество ошибок, которые в дальнейшем отрицательно сказываются на работе организации. Перечислим основные ошибки руководителей и их причины (рис. 4).

Ошибки	Причины
Неправильный выбор агентства по найму персонала	В погоне за снижением затрат на подбор персонала российские руководители выбирают кадровые агентства, которые могут предоставить услуги низкого качества
Нежелание сообщать интересующую менеджеров информацию о вакантной должности	Руководство компаний часто отказывается сообщать менеджерам по персоналу необходимую информацию о вакантной должности. В основном руководители ссылаются на недостаток времени для проведения информационной беседы или на секретность информации о компании
Неточное формирование основных требований к кандидату	Многие руководители не принимают во внимание ограничения, которые обусловлены зарплатой сотрудников, статусом компании и др.

Рис. 4. Ошибки руководителей при поиске кадров и причины, их обуславливающие

Итак, в современных условиях сохраняется пристальный интерес к развитию методического инструментария кадрового потенциала менеджмента. Использование бихевиористской парадигмы остается основой формирования HR-паттернов, которые во многом предопределяют эффективность процедур и технологий управления персоналом.

Литература

1. Вукович Г.Г. Диалектика закономерностей эволюции природной системы и экономической цикличности развития социума // Экономика устойчивого развития. 2011. № 3 (7). С. 27-32.
2. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 160-164.
3. Беляева Т.А., Вукович М.Д., Никитина А.В. Бюджетирование как перспективный инструмент управления финансовыми результатами предприятия в условиях кризиса // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 56-63.
4. Шлендер П.Э., Маслова В.М., Смирнова М.Е. и др. Управление персоналом организации: учебное пособие / под ред. П.Э. Шлендера. – М.: Вузский учебник: ИНФРА-М, 2015.
5. Дрофа В.В. Управление персоналом научно-производственных организаций / В.В. Дрофа, В.С. Половинко. – М.: Информ-Знание; Омск: Издво Наследие, Диалог-Сибирь, 2014. – 208 с.
6. Кизим А.А., Березовский Э.Э. Структурный подход к формированию системы экономической безопасности на основе lean-концепции Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 57-63.
7. Ладанов, И.Д. Мотивационный климат организации / И.Д. Ладанов // Управление персоналом. - 2016. - №9. - С. 49-53.
8. Дробышевская Л.Н., Аведисян Н.Н., Мироненко Н.В. Россия: прошлое, настоящее, будущее // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. Т. 5. № 16 (49). С. 10-15.
9. Кизим А.А., Филичкина Т.Б. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса. Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 1 (44). С. 20-29.
10. Кабанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кабанов, Е.В. Каштанова. - М.: Проспект, 2015. - 56 с.

УДК 331.102.346

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК УСЛОВИЕ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Л.Н. Бабкина

FORECASTING LABOR PRODUCTIVITY AS A FACTOR OF PRODUCTION EFFICIENCY

L.N. Babkina

Ключевые слова: производительность труда, прогнозные значения, расчеты, рост производства, прогнозирование, эффективность производства, планирование, экономические процессы.

Keywords: labor productivity, forecast values, calculations, production growth, forecasting, production efficiency, planning, economic processes.

В планировании экономики региона особое место занимает перспективное планирование производительности труда – важнейшего показателя эффективности производства. В современных условиях за счет роста производительности труда должен быть получен весь прирост выпуска продукции промышленного производства и сельского

хозяйства, агропереработки сырья, а также объема перевозок на железнодорожном и автомобильном транспорте и работ в строительстве. Для этого сегодня в рамках национальных проектов составляются дорожные карты, включающие перспективное планирование на основе прогнозов, которые осуществляются поэтапно. Сначала, исходя из результатов прогноза, разрабатывается план на последний год перспективного периода. Затем рассчитываются среднесрочные темпы роста и составляются планы на остальные годы, т. е. применяется принцип обратного счета, при котором прогнозируемые потребности становятся исходным пунктом перспективного планирования [1].

Но прогноз не только предшествует разработке национальных проектов, но и необходим для проверки реалистичности составления плана в дальнейшем, в котором могут прогнозироваться последствия уже принятых решений, т. е. прогноз идет вслед за планом; эти последствия могут выходить по времени далеко за пределы планового периода. Кроме того, для принятия своевременных управленческих решений необходимо прогнозировать сам ход выполнения плана. Поэтому особое значение в современных условиях приобретают так называемые предупреждающие прогнозы. Основное их назначение – обеспечить региональные министерства материалом для своевременного принятия решений, которые помогают в случае необходимости нормализовать деятельность всех организаций, обеспечивающих устойчивое развитие региональной экономики [2]. С учетом этого возникшие трудности в начале месяца на основании прогноза удастся установить, что в каких-то видах экономической деятельности возникают реальные трудности, то своевременное вмешательство в определенные процессы поможет устранить их. Прогнозирование и перспективное планирование производительности труда тесно взаимосвязаны и имеют общие черты. Так, и в том и в другом случае необходимо учитывать социально-экономическое развитие субъектов РФ и учитывать реальное состояние выполнения показателей, активном влияющих на улучшение качества жизни населения в регионе и скорректировать соответствующие мероприятия для достижения поставленных задач. Если посредством прогноза выявляются негативные тенденции, то в дорожных картах намечаются меры для их нейтрализации. При разработке прогнозов осуществляется диалектически противоречивый процесс: научные достижения обогащают человека все более точными данными о путях социально-экономического развития субъектов РФ, а превращение науки непосредственно в производительную силу осложняет оценку перспектив развития техники, так как именно в научном творчестве особенно существен фактор неопределенности. Неопределенность может возникнуть еще и потому, что число участников разработки прогнозов во много раз меньше числа лиц, непосредственно выполняющих плановые задания и вносящих свое специфическое в этот непрерывный процесс. Вместе с тем имеется существенное различие между прогнозированием и планированием. Прогноз с логической точки зрения есть высказывание. Оно может быть истинным или ложным. Напротив, план – это система директив, которые не могут быть ни ложными, ни истинными, а только в большей или меньшей степени обеспечивающими достижение поставленной цели [4].

Прогноз непосредственно не связан с конкретным решением проблем будущего, т. е. не предусматривает активного воздействия на будущее. В настоящее время прогнозу придается большая степень объективности, позволяющая использовать прогнозирование на любых уровнях планирования программы развития региона в качестве исследовательской основы плана. Поэтому вряд ли можно согласиться с экономистами, которые рассматривают две стороны прогнозирования – «пассивную» и «активную». При этом под «пассивным» прогнозированием понимается продолжение существующих тенденций экономического развития, а под «активным» – определение возможных путей активного воздействия на направление и темпы протекания экономических процессов. Неверно, с нашей точки зрения, и такое утверждение, что «активность» прогноза заключается в предвидении крупных изменений в перспективном периоде. Деление прогнозов на «активные» и «пассивные», как нам представляется, является результатом того, что нередко смешивают понятия «прогноз» и «план». Прогноз позволяет выдвинуть гипотезу, что при сохранении существующих тенденций в уровне организации труда и производства выработка на одного работающего страны в 2019 г. достигнет в 2014 г. Но расчеты по национальному приросту, включающему в себя расчеты по производительности труда, должны реально быть связаны с составлением перспективного плана по производительности труда по всем регионам страны. В этом плане указаны конкретные мероприятия, необходимые для достижения уровня производительности труда, обеспечивающего заданный объем производства организаций. Причем этот уровень может сильно отличаться от прогнозируемой величины.

Расчеты по фактическим отклонениям показателей по выполнению объемов производства и по производительности труда должны просчитываться на каждом предприятии. Национальные проекты и конкретно проект по повышению производительности труда ставят задачи, включая 2024 г., поэтому в данном случае мы не будем касаться проблем, связанных с прогнозированием на основе экспертных оценок, а рассмотрим прогнозирование через призму моделирования (логическое, информационное, математическое и т.д.) как наиболее распространенный метод прогнозирования. На практике метод прогнозирования предусматривает и такие подходы, как продвижение будущего, опираясь на уже свершившиеся экономические процессы и явления и ход развития этих экономических событий, зависящих от внешней и внутренней политики, международных отношений и т.д. Так, например, производительность труда в отраслях и видах экономической деятельности можно прогнозировать исходя из объема капитальных вложений в виды экономической деятельности (с учетом временного лага), так как капитальные вложения в значительной мере определяют повышение технического уровня производства (например, получение оборонного заказа), при этом всегда можно провести анализ и выявить, за счет чего получается основной прирост производительности труда. Прогнозирование имеет вероятностный характер, который преимущественно рассчитывается на основе статистических данных, которые должны отслеживать в цифрах ряд предположений. В том случае, когда они реальные, то можно разработать точный или достаточно точный прогноз. Статистика помогает предвидеть, но сама по себе еще не обеспечивает возможности правильного предвидения, так как в конечном счете все зависит от отправных предположений [3].

Таким образом, прогноз производительности труда должен составляться с учетом значимости в будущем факторов, которые влияют на социально-экономическое развитие региона, с учетом изменений, происходящих во внешней и внутренней среде, а также форс-мажорных ситуаций. Прогнозные значения окажутся приближенные к

реальной действительности лишь в том случае, когда будут учтены расчеты, подтвержденные обоснованными возможностями, опирающимися на достигнутые технико-экономические показатели с учетом тенденций их роста. Изменения этих тенденций сразу отразятся на прогнозных результатах. С учетом вышесказанного прогнозирование производительности труда – это процесс непрерывного наблюдения за развитием факторов роста производства и своевременного внесения каких-либо изменений в результаты прогноза.

Литература

1. Авкопашвили, П.Т. Увеличение производительности предприятия как причинный фактор диверсифицирования продуктов / П.Т. Авкопашвили // В сборнике: Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 9–11.
2. Деружинский, Г.В. Рынок труда инвестиционно-привлекательного региона: особенности его функционирования в современных посткризисных условиях / Г.В. Деружинский, Т.Г. Строительева // Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 1 (9). – С. 79–83.
3. Молочников, Н.Р. Трудовой потенциал в системе управления предприятием: проблемы и практика реализации в условиях инновационной экономики / Н.Р. Молочников Н.Р., Е.Е. Пономаренко Е.Е. // В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук; Ответственный редактор В.И. Герасимов. – 2018. – С. 305–307.
4. Титова, О.В. Современные подходы к планированию производительности труда на промышленных предприятиях / О.В. Титова // Финансовая экономика. – 2018. – № 7. – С. 351–353.

УДК 336.71

А.Р. Базилевич, Д.В. Зиринова, И.В. Рындина, Е.И. Сорокина ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

A.R. Bazilevich, D.V. Zirinova, I.V. Ryndina, E.I. Sorokina BASIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

Ключевые слова: Интернет-банкинг, дистанционное обслуживание, интерфейс, информационные технологии, фрод-мониторинг, дистанционные каналы, финансовый супермаркет, банковское обслуживание.

Keywords: Internet banking, remote service, interface, information technology, fraud monitoring, remote channels, financial supermarket, banking.

Интернет-банкинг стремительно входит в банковский сектор и из новой услуги трансформируется в обыденную. Банки преподносят наличие развитой системы дистанционного обслуживания в качестве конкурентного преимущества. Однако, как считает ряд авторов, рост количества систем банковского обслуживания существенно опережает качество, поэтому функционирование дистанционных каналов обслуживания сопряжено с существованием ряда проблем [3,5].

Еще в начале XXI века банковские транзакции осуществлялись в основном за счет физического взаимодействия субъектов финансового сектора и пользователями [4]. В настоящее время в Российской Федерации отсутствует четко сформулированная законодательная база, регулирующая деятельность банков, предоставляющих услуги клиентам дистанционным способом. Отсутствует специально разработанное законодательство. Одним из основных факторов, останавливающих развитие информационных технологий в российском банковском секторе является недостаточная правовая база использования электронных аналогов отчетных и платежных документов, использованных при заключении торговых сделок, подписании договоров и соглашений. Документы с живой печатью банка являются приоритетными при предоставлении необходимой стороне сделки. К тому же сделки с использованием электронных каналов связаны с риском и для продавцов товаров и услуг, и для банков, выступающих в качестве продавцов банковских продуктов и услуг, и для покупателей по причине слабой законодательной базы и минимальной судебной практики в сфере электронного документооборота. Пострадавшей стороне, будет проблематично доказать правоту, если договор заключен в виртуальном пространстве. По причине неразвитости законодательной базы пользователи данных систем защищены не законом. Отечественные системы дистанционного банковского обслуживания довольно активно развиваются. Однако количество систем значительно опережает их качество. То есть запускаемые сервисы являются недоработанными, в них присутствует минимальный набор функций, сервисы являются недостаточно защищенными. В таких случаях иногда проще и безопаснее приехать в отделение банка и совершить необходимую операцию. На текущем этапе, по мнению Юсуповой О.А. «первоочередная роль в составе задач электронного бизнеса банка принадлежит маркетингу – привлечение клиентов через сеть, допродажи через интернет-банк и мобильные приложения, обслуживание и взаимодействие с клиентами через мессенджеры, e-mail, sms, социальные сети» [7]. Наиболее явной проблемой, сдерживающей развитие удаленных сервисов обслуживания, является информационная безопасность. Задача повышения уровня безопасности является приоритетной для большинства банков. Банки постоянно занимаются совершенствованием каналов предоставления дистанционного банковского обслуживания, однако злоумышленники работают над взломом данных систем. Поэтому процесс не останавливается, экономические преступления совершаются. Причем совершаются не только мошенниками-одиночками, но и группами лиц, в том числе международными.

Стандартная система защиты информации в системах дистанционного банковского обслуживания обычно представляет собой средства отбора подозрительных операций, встроенные в дистанционный канал. Система основана на контроле платежных реквизитов. В настоящее время сервисы снабжаются средствами записи с функцией контроля информации об устройствах, с которых был осуществлен платеж. Помимо этого в системе присутствуют алго-

ритмы, осуществляющие автоматическую проверку подозрительных операций, основанных на ранее обнаруженных случаях фрода. Стандартные механизмы защиты сервисов: использование криптографического ключа, усиленная аутентификация не избавляет от осуществления мошеннических операций, но способствует их уменьшению.

Развитие каналов дистанционного банковского обслуживания является удобным не только для клиентов, но и для мошенников. В дистанционной среде мошенники получают возможность перемещать денежные средства, полученные преступным путем, при этом имеют минимальный риск обнаружения себя. Тем более что не все клиенты контролируют остатки на своих счетах, операции по счетам, оставляют в свободном доступе сеансовые ключи для входа в дистанционные каналы. Многие банки используют в своей деятельности системы фрод-мониторинга, которые защищаются на основе бизнес-логики событий. Например, система может быть настроена таким образом, что при перечислении крупных сумм с карты одного банка на карту другого банка, при наступлении определенных событий, произойдет блокировка карты, с которой был осуществлен перевод. Безопасность системы зависит и от банка, и от клиента. Банк несет ответственность за комплексное применение мер безопасности к системе в целом, а клиент несет ответственность за доступ к системе с его рабочего места. Банк, в свою очередь, разрабатывает системы таким образом, чтобы утечка информации сводилась к минимуму, они создают продукты призванные защитить ключи электронной подписи клиента и саму процедуру подписания платежных документов в программе. Злоумышленники работают в двух направлениях. С одной стороны, если их целью является поиск небольших сумм денежных средств, то они идут по пути наименьшего сопротивления: занимаются поиском ключей от конкретного личного кабинета, ведь зачастую эти данные не скрываются клиентом: хранятся либо на персональном компьютере, либо записаны в личных данных, либо сохранены в компьютере, который находится в свободном доступе. По сути, клиент самостоятельно провоцирует злоумышленников на совершение мошеннических действий.

С другой стороны, если целью мошенников является похищение крупных денежных сумм, то объектом будет выступать не конкретный клиент, а сервер. По результатам исследования, проведенного в 2016 г. компанией Intercede, 58% потребителей не скрывают логины и пароли от личных кабинетов мобильных и интернет приложений. Информация распространяется среди знакомых, родственников, друзей. То есть клиенты самостоятельно подвергают риску свои персональные данные. В настоящее время большинство людей используют множество паролей от личных кабинетов, почты, сервисов. По причине их многообразия потребители используют автозапоминание, которое присутствует в программе. Это чревато тем, что при попадании гаджета в руки злоумышленников все личные данные будут раскрыты. Однако защита постепенно повышается. Это происходит за счет устройств, направленных на хранение ключей электронной цифровой подписи. С устройств подпись направляется в банк посредством доверенных каналов. Однако по мере совершенствования серверов, мошенники начинают искать в настоящее время специалисты в области ИТ и информационной безопасности работают над созданием максимально безопасных устройств и сервисов, чтобы свести к минимуму риски работы с удаленных каналах обслуживания.

Атаки на системы дистанционного банковского обслуживания с каждым годом растут, в последнее время специалисты занимаются решением проблемы несанкционированных платежей, которые злоумышленники совершают двумя способами: либо незаконно овладевают ключами пользователя, либо проникнув в систему и подменив реквизиты платежного поручения. Однако инфраструктура системы дистанционного банковского обслуживания также нуждается в дополнительной защите, ведь если web-интерфейс системы «клиент-банк» разработан без учета факторов безопасного программирования, то это будет привлекательно для мошенников. Своевременно установленные обновления, рекомендованные разработчиком услуг, способствуют повышению безопасности системы. Довольно часто уязвимости находятся в операционной системе, по этой причине кредитные организации переносят контролирование и подписание платежных документов в замкнутую внутреннюю среду на внешнем устройстве, в котором подмена документов невозможна. Многие банки переходят на технологии двухфакторной аутентификации, при которой ключ хранится на eToken или на смарт-карте, то есть является неизвлекаемым.

Банки заинтересованы в обеспечении безопасности счетов своих клиентов, потому как от этого зависит репутация банка, клиентопоток. Согласно Федеральному закону № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» банки, осуществляющие операции обязаны возместить клиенту убыток по операции, осуществленной без его согласия, в случае, если докажут, что клиент нарушил порядок использования средства электронного платежа, что повлекло совершение операции без ведома клиента [1]. Одним из методов мошенничества является фишинг, которые заключается в том, что мошенники овладевают информацией, касательно банковской карты пользователя, используя при этом методы социальной инженерии: обзвон, рассылка смс-сообщений от имени банка. Либо создают интернет страницы, переходя на которую пользователи самостоятельно оставляют персональные данные, не подозревая о том, что страница является мошеннической. В последнее время все более актуальной является проблема хищения ключей электронных цифровых подписей, которые предоставляют возможности к списанию средств со счетов клиентов злоумышленниками, по этой причине разрабатываются различные устройства, сводящие к минимуму утечку информации из системы, например SafeTouch, предоставляемый ПАО «Сбербанк». Современный мир виртуальных технологий дает возможность компаниям, занимающимся электронной коммерцией предоставлять услуги вне зависимости от географии присутствия, у компании не возникает необходимость иметь собственное территориальное представительство в стране оказания услуг и быть зарегистрированными в этом государстве.

По причине того, что операторы, оказывающие электронные банковские услуги могут быть частным центром обработки-хранения информации и не являться кредитными организациями, следовательно, информация по электронным кошелькам пользователей системы не подпадает под термин «банковская тайна». Согласно ст. 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» под банковской тайной понимается информация об операциях, о счетах и вкладах клиентов и корреспондентов, которую банк не может передавать третьим лицам, за исключением случаев, предусмотренных законом, т.е. это юридический принцип в законодательстве, в соответствии с которым банк в лице доверенных лиц не имеет права разглашать сведения, полученные в ходе проведения аудита либо другого взаимодействия, в том числе сведения, полученные в ходе профессиональной деятельности сотрудников.

Информация может относиться к коммерческой тайне (обладатель коммерческой тайны самостоятельно определяет, какая информация подпадает под эту категорию), в отличие от банковской, которая регламентирована законом. А соответственно и ответственность лиц за разглашение информации о владельцах, операциях и счетах существенно отличается. Ярким примером являются казино, которые перенесли работу в электронное пространство и в настоящее время используют электронные банковские системы и пластиковые карты для осуществления операций с денежными средствами. Помимо выше перечисленных проблем существует проблема окупаемости. Внедрение и развитие электронных систем влекут неизбежные финансовые затраты на разработку технологий, приобретение оборудования, программного обеспечения, средств защиты информации, а также внутреннюю перестройку организационных вопросов в работе банка. Окупаемость нововведений происходит не мгновенно. Недостаточная грамотность населения и недоступность восприятия интерфейса широкими слоями населения. Восприятие технологий пользователями разнится, поэтому интерфейс должен быть максимально простым и удобным, для расширения масштаба применения, чтобы пользоваться услугой могли разные категории граждан: и молодежь и пенсионеры.

К тому же система должна работать бесперебойно. Технические сбои, профилактические работы, неактуальная информация способны вызывать недоверие со стороны клиентов. Существующие в настоящее время проблемы предоставления услуг через дистанционные каналы обслуживания определяют дальнейшее развитие системы. Риски защиты информации, недоверие со стороны клиентов, тормозят дальнейшее совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания. Необходимо провести совершенствование системы в Российской Федерации для улучшения его качества, с целью защиты данных и привлечения новых клиентов. Еще два-три года назад банки фокусировались на развитии интернет-банкинга, потому как большинство клиентов при управлении финансами использовали именно этот сервис. За последний год ситуация изменилась: аудитория интернет-банка перестала расти, а мобильного банкинга, наоборот, с каждым годом увеличивается на 30-40%. Отразим проблемы развития электронных банковских услуг на рис. 1.

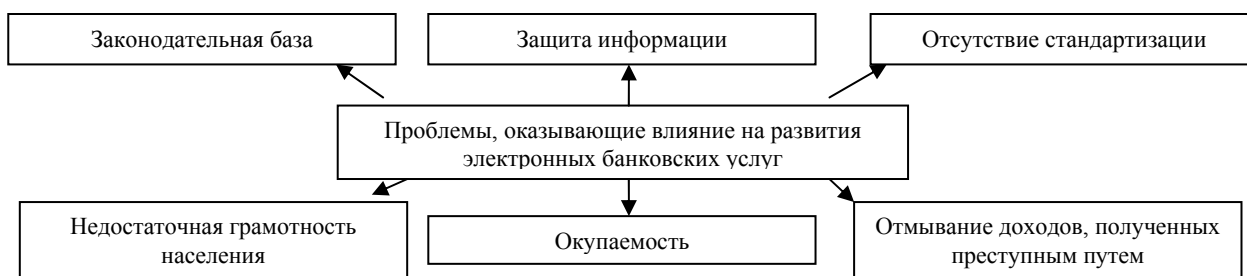


Рис. 1. Основные проблемы, оказывающие влияние на развитие электронных банковских услуг

Говоря о перспективах развития дистанционного банковского обслуживания, следует отметить, что на сегодняшний день одним из главных трендов является омниканальность. То есть все удаленные каналы должны присутствовать в одном месте, для того, чтобы клиент, начав серию операций, довел её до конца. Однако интегрированы все услуги должны быть в одной среде банка. Банки должны предоставлять комплекс услуг, стремиться к созданию финансового супермаркета. Важнейшим аспектом в сфере дистанционного банковского обслуживания является реализация банковских продуктов. Например, в интернет – банке клиент имеет возможность оставить заявку на кредит: ипотечный автокредит или потребительский. Однако у клиента остается необходимость посетить офис банка для завершения операции. В настоящее время набирает обороты концепция digital banking (цифровой банкинг или диджитализация). Банки внедряются в жизнь потребителей через мобильные устройства, интернет, социальные сети и т.д.

В настоящее время банки перестали оказывать исключительно исторически сложившиеся банковские функции. Наблюдается формирование финансовых супермаркетов. Под финансовым супермаркетом, по мнению И.Е. Смирнова, понимают подразделение, которое имеет возможность предложить полный спектр финансовых услуг, в том числе страховых, инвестиционных, консультационных [6]. Основная задача финансового супермаркета состоит в предоставлении максимального количества сопутствующих услуг собранных в одном месте, что, безусловно, является удобным для клиента в плане экономии времени и комфорта совершения операций. Большинство кредитных организаций активно развивается в данном направлении. Уже сейчас на сайтах многих банков предоставляются услуги по возврату налоговых вычетов, услуги по поиску и подбору туров для путешествий, поиску и покупке авиа и ЖД билетов, услуги страхования, а также возврату НДС с покупок за границей. Коммерческие банки ведут активную политику расширения области присутствия через сервисы дистанционного обслуживания. Выпускаются пластиковые карты через сайты банков, быстрыми темпами внедряются сервисы по доставке пластиковых карт до конечного пользователя, минуя офисы кредитных организаций. Например, в 2016 г. банк ПАО «Сбербанк» открыл собственную инновационную лабораторию «Сбербанк Цифровые технологии». В ней будет выстроен полный цикл разработки продуктов, от этапов исследования пользовательских интерфейсов, разработки программного обеспечения до внедрения и продвижения готовых продуктов.

Каждый развивающийся современный банк стремится развивать дистанционные сервисы обслуживания и привлекать всё больше пользователей. Создав, собственную лабораторию по разработке банковских продуктов и услуг ПАО «Сбербанк» мгновенно внедряет инновации в свою деятельность, постоянно отслеживая новые тенденции в развитии рынка дистанционных банковских продуктов и услуг. Так, вышла новая версия приложения для физических лиц «Сбербанк-Онлайн 3.0», в котором находят отражение самые современные услуги: перевод денежных средств контакту из телефонной книги, перечисление денежных средств переносом одной вкладки на другую и др.

Однако ПАО «Сбербанк» на данный момент предоставляет не полный перечень услуг, нельзя сказать, что он является полноценным финансовым супермаркетом. Помимо этого, все операции: приходные и расходные, осуществляемые через банковский счет, автоматически находят отражение в статьях налоговой декларации. Бухгалтеру необходимо внести незначительные коррективы по операциям, осуществленным наличным способом и декларация готова к отправке в Налоговые органы. Вся отчетность, передаваемая в государственные структуры, а также все документы, проводимые через банковский счет, архивируются и хранятся на серверах банка, доступ к которым имеют владельцы электронных цифровых подписей, данный процесс представлен нами на рис. 2.



Рис. 2. Архивирование документации

Таким образом, внедрение выше перечисленных функций способствует упрощению ведения бизнеса для индивидуальных предпринимателей и собственников бизнеса, значительно сокращается время на формирование отчетности и других бухгалтерских документов. Затраты на введение данного функционала потребуются на этапе разработки. В последствии затраты окупятся за счет комиссионных сборов банка за предоставление данных услуг. В результате, предложенные услуги привлекут новых клиентов, готовых оплачивать удобство предложенных сервисов. К тому же услуги предполагают наличие доступа к персональным данным клиентов и хранению информации о них в облачных структурах банка.

Таким образом, клиент заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком. Сервисы отслеживания информации сводят к минимуму совершение операций, направленных на легализацию доходов, полученных преступным путем. Однако функционирование финансового супермаркета имеет и отрицательные стороны. Комплексное обслуживание клиента требует наличие квалифицированных сотрудников, разбирающихся в множестве продуктов. Такие сотрудники стоят дороже. К тому же необходимо время и деньги для того, чтобы обучить действующих сотрудников тем областям продаж, с которыми раньше они не сталкивались. Движущей силой развития рынка дистанционного банковского обслуживания будет являться конкуренция, которая заставляет кредитные организации развивать сервисы максимально удобные для клиентов, чтобы привлечь дополнительный поток клиентов. В связи с вышесказанным можно отметить, что процесс развития продуктов на базе систем Интернет-банкинга требует тщательной проработки в части расчетов экономической эффективности и окупаемости таких проектов для банка.

Литература

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О национальной платежной системе».
2. Федерального закона от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 26.07.2018) «О банках и банковской деятельности».
3. Буркова А.Ю. Дистанционное банковское обслуживание: преимущества и риски // Юридический справочник руководителя. 2015. № 6.
4. Козырь Н.С., Толстов Н.С. Интернет банкинг в РФ: состояние и перспективы развития // Экономика: теория и практика. 2013. № 4. С. 37-44.
5. Попов В.В. Интернет-банкинг. Российский рынок дистанционного банковского обслуживания // Перспективы развития информационных технологий. 2016. № 29. С. 78-82.
6. Смирнов И.Е. Новое в технологиях электронных финансовых услуг // Организация продаж банковских продуктов. 2014, №2.
7. Юсупова О.А. Интернет-банкинг как направление диджитализации банковского бизнеса: состояние, проблемы, перспективы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 34. С. 12-25.

УДК 684:65

В.А. Беспалько, Н.В. Вахрушева, К.С. Савина СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ И АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

V.A. Bespalko, N.V. Vahrusheva, K.S. Savina MODERN APPROACHES TO IMPLEMENTATION AND ANALYSIS THE EFFECTIVENESS OF MARKETING STRATEGIES

Ключевые слова: торговые сети, индикаторы эффективности, учет деятельности, маркетинговая деятельность, маркетинговая стратегия, анализ эффективности, стратегическое планирование, стратегия инновации.

Keywords: trading networks, performance indicators, activity accounting, marketing activity, marketing strategy, efficiency analysis, strategic planning, innovation strategy.

Стратегическим планированием считается организация и содействие в ведении политики организации, которая направлена на достижение поставленных целей и на поиск возможностей для маркетинга. Разработка стратегического планирования подразумевает его долгосрочность, он состоит из определенных моментов: выдвигается долгосрочная цель стратегического маркетинга; выдвигается стратегия маркетинга; наблюдаются и вычленяются хозяй-

ственные портфели организации, их будущий рост. Маркетинговая стратегия – это элемент общей стратегии компании, который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж. Основные этапы работы по разработке маркетинговой стратегии: выбор деятельности организации – рамки деятельности; анализ ситуации – исследования внутриорганизационных и внешних элементов; подготовительные цели работы – базируются на прошлой деятельности; создание самой стратегии – определение и анализ ее предполагаемых видов, выбор самого оптимального; воплощение – состоит из списка действий, которые ведут к реализации; контроль исполнения.

Рассмотрим основные виды стратегий маркетинга [8]: 1. Стратегия интегрированного роста – заключается в расширении компании, которое осуществляется с помощью добавления новых структурных подразделений и соответственного контроля над ними. 2. Стратегия целенаправленного сокращения – основывается на уменьшении размеров предприятия путем закрытия своих филиалов. 3. Стратегия сосредоточения – основным направлением данной стратегии является обеспечение необходимыми преимуществами компании над ее конкурентами (создание имиджа). 4. Стратегия инновации – основывается на создании новых товаров, аналогов которых нет на рынке. 5. Стратегия снижения производственных затрат – предполагает ценовую конкуренцию, с помощью новшеств, обеспечивающих продажу товаров по сниженной стоимости. 6. Стратегия индивидуализации потребителя – она характерна для предприятий, которые работают в сфере индивидуальных заказов и разработке проектов покупателями. 7. Стратегия диверсификации. Основана на «выращивании» пользователей по мере распространения качественно нового товара. Старая потребность трансформируется, поскольку лучше удовлетворяется новым товаром. Например, потребность в общении на расстоянии лучше удовлетворяется мобильными телефонами и онлайн-мессенджерами, чем проводной телефонной связью. 8. Стратегия развития рынка. Экстенсивная стратегия развития. Товар проверен на локальных рынках и теперь масштабируется. Открываются филиалы в других городах и странах, продаются франшизы, выпускаются иноязычные версии продуктов. По такой схеме работают «Subway», «Пятерочка», «1С-Битрикс», «Лаборатория Касперского». Недостатки стратегии: высокие организационные и финансовые затраты на открытие филиалов и поддержку партнеров. 9. Стратегия развития товара. Вырваться вперед на насыщенном рынке можно за счет эффекта новизны. Если конкуренты предлагают товары с похожими потребительскими свойствами, то модернизированный товар может пользоваться повышенным спросом. Примеры: компьютерные игры и аксессуары для геймеров, мобильные телефоны с постоянно растущими ТТХ, трекеры, умные часы. Мобильные приложения, сайты и платформы CMS. 10. Стратегия глубокого проникновения на рынок. Есть клиенты, есть спрос, есть работающая реклама, есть обученные продавцы и технари. Но с течением времени спрос падает, продажи сокращаются, конкуренция растет. Продажи требуют все больших усилий и вложений. Методы продвижения приходится интенсифицировать: предлагать покупателям программы лояльности, бесплатные услуги и подарки. Совершенствовать рекламу: от простого повторения к многоходовкам, от широкого охвата к «глубокой вспашке», от использования единственного рекламного канала к согласованным многоканальным рекламным кампаниям. Стратегия глубокого проникновения на рынок особенно актуальна в периоды спада экономики, когда средств на разработку новых товаров не хватает [5].

Чаще всего основные маркетинговые стратегии распределяют по таким категориям, как: Интегрированный рост. Компании хотят расширить структуру и используют «вертикальное развитие», то есть выпуск новой продукции или услуг. При воплощении маркетинговой стратегии интегрированного роста в жизнь фирмы начинают контролировать филиалы, поставщиков, дилеров предприятия, пытаются влиять на конечного потребителя. Концентрированный рост. В рамках данной стратегии может меняться рынок сбыта продукции либо модернизироваться непосредственно товар. Как правило, главными задачами таких стратегий являются борьба с конкурирующими предприятиями и стремление занять расширенную долю рынка («горизонтальное развитие»), найти рынки для уже существующей продукции, улучшить ее качество. Диверсифицированный рост. Такую стратегию выбирают, если у компании в данный момент нет возможности для развития в рыночной среде с конкретным типом товара. Фирма может приложить максимум усилий для производства новой продукции за счет тех ресурсов, которые уже у нее есть. При этом данный товар может иметь незначительные отличия от старого или быть совершенно новым [10]. Сокращение. Маркетинговая стратегия данного типа имеет основную цель – повысить эффективность работы компании после продолжительного периода ее развития. Здесь можно задуматься о реорганизации фирмы (к примеру, посредством сокращения каких-либо отделов), а также о ее ликвидации (как вариант – постепенно сократить деятельность до нуля и одновременно получить максимальный доход). Определяя маркетинговую стратегию, компания может ориентироваться на всю рыночную среду или ее определенные сегменты. Здесь возможна реализация трех главных стратегических направлений, а именно: Стратегии недифференцированного (массового) маркетинга. Стратегия ориентируется на всю рыночную среду без дифференциации в потребительском спросе. Благодаря тому, что снижаются производственные издержки, продукция получает серьезные конкурентные преимущества. Стратегии дифференцированного маркетинга. Предприятия пытаются охватить как можно больше сегментов рынка, выпуская специально разработанную для этих целей продукцию (высокого качества, привлекательного дизайна и т.д.). Стратегии концентрированного маркетинга. Компания полностью сосредотачивается на одном рыночном сегменте. Как следствие, продукция предназначена для конкретной категории потребителей. Ставку делают на оригинальность товара определенного типа. Стратегия концентрированного маркетинга – идеальный вариант для компаний, ресурсы которых ограничены. Маркетинговые стратегии также бывают товарными, ценовыми, рекламными и фирменными. В этом случае их классифицируют по маркетинговым средствам, которые главным образом использует компания [11]. Выбор стратегии должен происходить на основании информации, полученной при анализе следующих аспектов: сфера деятельности; преимущество перед конкурентами; доступность рынка; вид хозяйственной активности. Первое предполагает выявление таких рынков, на которых можно стать активным обслуживающим предприятием, а также перспективных сегментов. При анализе преимуществ внимание уделяется всем тем позициям, которые представляют собой выгодное отличие от прочих компаний, занимающихся сходным бизнесом. Рыночная доступность предполагает анализ имеющихся каналов поставок, реализации, их применимость для конкретного предприятия, планирующего начать работу на выбран-

ном рынке. Наконец, четвертый аспект – это выбор масштаба деятельности, конкретного направления, которое позволит добиться успеха. Принятие решения по упомянутым аспектам взаимосвязано, каждый из выборов обуславливает другой, а изменение хотя бы одного из них вынуждает вносить изменения в прочие элементы стратегического планирования и маркетингового проекта. Фактически стратегия компании – интегрированный выбор всех элементов в совокупности. Стратегия маркетинга – предпринимаемые предприятием действия, основная идея которых – повышение показателей продуктивности рабочего процесса. Для достижения задуманного фирмой систематически проводятся мероприятия, направленные на обеспечение покупателя такими товарами, которые ценятся им больше всего. При этом важно, чтобы продукт был предпочтительнее предложенного конкурентом. Посредством подходов стратегического маркетинга можно полно, результативно использовать все ресурсы, которыми располагает предприятие, тем самым повышая рентабельность товара, сервиса [6].

При проработке программы развития компании в долгосрочной перспективе нужно оценивать сегментацию выбранного рынка, а также территорию, на которую запланировано выйти. Разумный, перспективный вариант – формирование маркетинговой кампании таким образом, чтобы потребители из разных сегментов одинаково реагировали на продвигаемый продукт. Аналитики должны выявить особенности публики, социальные аспекты и психологические черты, свойственные среднему потребителю в конкретном рыночном сегменте. На основании такого анализа можно понять, в каких именно областях аудитория уже сейчас готова покупать услуги, продукты предприятия, а какие еще только предстоит завоевать. Одна из ролей маркетинговой стратегии – определение оптимального момента выхода на рынок с продуктом. Особенно актуально это, если вниманию клиента будет представлен сезонный товар. Перед озвучиванием предложения следует провести рекламную кампанию, чтобы привлечь внимание. Кроме того, реакция на рекламу позволяет оценить перспективы, которые ожидают продукцию: возможно выявление неблагоприятной конъюнктуры. Если аналитики могут обоснованно предположить, что в некотором не слишком отдаленном будущем спрос на продукт станет выше, разумно перенести выпуск товара именно на этот период. Еще одна ролевая установка процесса реализации маркетинговой стратегии – проработка процедуры выхода на новый рынок. Рассматривая опыт успешных предприятий, следует уделить внимание практикам японских фирм: сначала происходит закрепление на рынке такой страны, в которой нет национального производителя конкретного продукта. Накопив определенный опыт, фирма может развиваться дальше, постепенно охватывая державы, где есть и свои производители в выбранной области работы. Одна из ролей маркетинговой стратегии – создание системы передвижения продукта. Работающая правильно, без сбоев логистика – гарант своевременного поступления к потребителю необходимого ему объема продукта в адекватном состоянии. Это повышает экономические результаты предприятия и является одним из факторов формирования хорошей репутации. Еще одна роль маркетинговой стратегии – проработка положений рекламной кампании. Ее нужно запустить точно в срок, не раньше и не позже, наполнить убедительными лозунгами и действенными посылами. Если работа будет выполнена некачественно, потребитель просто не узнает о свойствах выходящей позиции, а значит, не сможет связать ее с собственными потребностями. При этом ученые выяснили, что именно реклама зачастую вскрывает потребности покупателя, для него прежде неясные, и побуждает приобрести новый продукт. Правильно выбранный момент, корректная стратегическая программа – залог успешного продвижения товара. А вот ошибка может обернуться немалыми потерями, так как сбыт, продажные объемы и рекламные масштабы могут настолько неудачно сочетаться друг с другом, что фирма окажется на грани банкротства. Поскольку стратегия – это план, чья основная идея – достижение фирмой всех сформулированных целей, то разработка стратегии – область ответственности руководителя предприятия. Именно он должен понять, какое направление работы самое перспективное, как в нем нужно развиваться, какие решения будут обоснованными, а способы действия – результативными. Планируя управление компанией, нужно оценивать все аспекты деятельности, как денежные, так и производственные, кадровые и материальные, маркетинговые. Стратегический выбор обязывает все действия и решения в будущем подчинять именно ему. Мероприятия, реализуемые компанией, должны будут соответствовать выбранной стратегии. Единство целей – залог успеха фирмы.

Основная проблема реализации маркетинговой стратегией своей роли – сложность прогнозирования на продолжительные временные промежутки. С одной стороны, раз сформулировав план, не нужно его перерабатывать, с другой стороны, программа все равно не допускает статичности, но требует инновационных введений и подстройки под рыночные условия. Адаптировав стратегию под требования настоящего и прогнозируемого будущего, можно понять, в каком направлении развитие будет самым перспективным, а значит, предприятие сможет вовремя заметить и использовать благоприятные рыночные условия, эффективно применив преимущества, имеющиеся в настоящий момент [4]. Итак, маркетинговая стратегия четко регламентирует, как необходимо вступать в конкуренцию, какие сильные стороны фирмы помогут отвоевать свое «место под солнцем». При этом программа должна учитывать особенности рынка, покупателя, на которого направлен продукт. Подход концептуальный, особенный, при этом внимание уделяется всем видам деятельности компании. Эффективной будет только такая стратегия, которая отражает основной вектор деятельности, одновременно учитывая все возможные, запланированные. При этом следует придерживаться «золотой середины»: если стратегия окажется слишком уж сложной, будет невозможно вникнуть в суть всех составляющих и связать их между собой, а значит, реализовать. Чем больше отделов, ответственных лиц, направлений деятельности, тем выше вероятность путаницы и ошибок.

Если мы говорим об оценке маркетинговой деятельности, то здесь полное раздолье для измерения результатов. Маркетинговые показатели эффективности можно перебирать часами, в них легко запутаться. Но всё же нужно понять, на что акцентировать внимание при формировании отчёта по привлечению, удержанию и монетизации клиентов. Контроль маркетинга – это оценка результатов реализации маркетинговых стратегий и планов и, в случае необходимости, корректировка стратегии для достижения поставленных целей. Контроль маркетинга можно разделить на следующие стадии: формулирование целей, прогнозирование результатов; измерение текущих результатов деятельности; сопоставление текущих результатов деятельности с прогнозами; корректировка стратегии/планов; измерение конечных результатов деятельности; сопоставление конечных результатов деятельности с прогнозами; пла-

нирование дальнейшей деятельности [3]. Критериев для оценки маркетинговой стратегии очень много. Но мы остановимся на основных.

1. Объём продаж Основная задача и обязанность маркетолога – привлекать и монетизировать клиентов. С этим согласятся все. Даже подкрепят уверенным «А зачем ещё маркетолог нужен?». Это значит, что оценивать эффективность маркетинга, в первую очередь, мы должны по объёму продаж. Иными словами, сколько денег поступает в кассу за определённый промежуток времени. Но нужно также чётко понимать, что в этом показателе большую роль играют продавцы, мерчандайзинг, мотивационная схема и другие элементы бизнеса, на которые не всегда может влиять маркетолог. Поэтому показатель важный, но его нельзя назвать основополагающим для маркетинга.

2. Прибыль. В идеале всегда анализировать, почему падает или растёт прибыль. Зачастую бывает двойная ситуация: маркетинг увеличивает прибыль за счёт интересных схем, а отдел продаж наоборот всю прибыль упускает, так как даёт скидки налево и направо, ведь считает, что только низкой ценой можно убедить клиента купить у Вас.

3. Стоимость одного привлечённого клиента. Когда Вы чётко знаете, во сколько Вам обходится один клиент, Вы можете планировать бюджет и мыслить категорией. Посчитать этот показатель эффективности маркетинговой стратегии возможно только после проведённой рекламной кампании. И для этого Вам обязательно нужно уметь считать эффективность рекламы. Если коротко, то Вы смотрите, сколько потратили на каждый канал рекламы, и сколько по этому каналу пришло людей, которые что-то купили. В результате можно будет увидеть, что некоторые каналы просто не рентабельны [7].

4. Доля рынка. У Вас есть конкуренты – это факт. Вы с ними воюете за одних и тех же клиентов – это тоже факт. Значит «пирог» поделен на несколько частей и Вам нужно знать, какая доля Ваша. Это нужно не для того, чтобы пощекотать своё эго. Это определяет Вашу стратегию на несколько лет и показывает эффективность принятых действий сейчас.

5. Лиды. «Может купят, а может нет. Я этого ещё не знаю», – именно эта фраза описывает понятие «лид». Можно описать его ещё так – «заинтересованный в Вашем продукте человек». Чаще всего это выражается в виде звонка в компанию или заявки на landing page. На этом шаге Вы должны считать не только количество лидов, но и их качество, особенно, если Вы пользуетесь услугами агентств. Так как привлечь лидов не сложно, нужно просто сделать призыв к действию. Куда сложнее сделать реально качественные заявки, которые не тратят время Ваших сотрудников, и покупают на кругленькие чеки.

6. Конверсия. Конверсия это процентное соотношение перехода клиента из одного этапа в другой. Чаще всего этот показатель бизнеса принято считать в этапах воронки продаж. На уровне маркетинга можно сделать вывод один - чем выше конверсия, тем более качественный трафик пришёл в Ваш бизнес. На уровне продаж этот показатель показывает качество обработки этих заявок. С помощью этого показателя можно понять, плохой у Вас маркетинг или плохие продавцы. Для тех, кто любит всё смотреть максимально точно, нужно разбить весь путь клиента от первого контакта до покупки, и считать конверсию на каждом этапе. Для остальных достаточно считать конверсию из лида в сделку. Конечно, это грубо, но всё же является тоже показателем маркетинговой стратегии и говорит об эффективности бизнеса.

7. LTV. Customer Lifetime Value расшифровывается как суммарное количество денег, которое отдаёт Вам клиент в течение времени, пока взаимодействует с Вами. Пример: средняя продолжительность занятий типового человека в тренажёрном зале – 6 месяцев. При стоимости абонемента 5 000 р. За свой LTV клиент принесёт Вам 30 000 р. (6 месяцев * 5 000 р.). Маркетинг влияет на удержание и возврат клиента. Нужно запомнить, что чем дольше с Вами клиент, чем чаще он к Вам приходит, тем больше Вы зарабатываете. Это относится к идее «Как больше зарабатывать без допвложений». Точно посчитать этот показатель возможно только после наработки данных. Но после того как Вы узнаете, что за весь срок жизни он принесёт Вам больше, чем сделает это в первую покупку, то отношение к нему меняется, и стоимость, которую Вы готовы платить за клиента, растёт [1].

8. Потерянные клиенты. Клиенты не только приходят, но ещё и уходят. Это печальный факт, который не изменить, как бы Вы не хотели быть с клиентом, пока смерть не разлучит Вас. К тому же конкуренты не дремлют и всегда подливают масла в огонь. Чтобы посчитать этот показатель, Вам нужно определить через какой срок клиент считается потерянным, через сколько его бездействия (отсутствия покупок) Вы можете отнести его к тем, кого нужно реанимировать. Причём, рекомендую Вам создать целый сценарий маркетинговых действий по активации таких клиентов, ведь если они уходят, то на это всегда есть веская причина.

9. CTR. Если Вы много даёте рекламу в интернете, то необходимо обратить внимание на Си-Ти-аР (click-through rate). Это отношение кликов к показам рекламы. Чаще всего мы слышим это определение при разговоре о контекстной рекламе и таргетированной рекламе. Данный коэффициент покажет насколько у Вас интересная и релевантная реклама для потенциальных клиентов. Но Вам нужно иметь ясный взгляд, так как слишком большое значение тоже не всегда хорошо. Всё также как и с конверсией. Кликков может быть много, а заявок мало. Вам нужно держать этот показатель на уровне того, чтобы максимальное количество из кликнувших перешло в статус «Лид» [9].

10. Количество клиентов. Обычно этот показатель эффективности маркетинговой стратегии считают по умолчанию. Так как, по мнению большинства, маркетолог нужен только для привлечения клиентов. Если нет клиентов, значит маркетинг на уровне «нуля». Хотя это не всегда верно. Обычно новых клиентов считают по формуле: количество продаж = количество клиентов. В этом и подвох, среди продаж всегда есть как новые, так и старые клиенты. Поэтому рекомендую считать в отдельности количество новых клиентов, которые у Вас никогда ничего не покупали, и в отдельности старых клиентов, которые совершали до этого одну покупку. Естественно, увидеть это будет возможно только при наличии CRM-системы. То есть нужно разделять новых и старых клиентов. Нужно работать на оба фланга, и чаще всего про стимулирование повторных продаж.

11. Средний чек. Когда у Вас небольшая товарная матрица, то определить средний чек не составляет труда. А когда у Вас продуктов много и клиенты все разные по статусу, Вы начинаете «плавать». И в первом, и во втором случае средний чек можно и нужно считать. Так как она показывает, насколько качественны Ваши клиенты и насколько

ко Вы мотивируете их купить на более крупную сумму. Для многих повышение среднего чека это задача менеджеров по продажам, но стоит отметить, что маркетинг тоже влияет на него [2].

12. NPS. Данный показатель говорит об измерении индекса потребительской лояльности. Простым языком, это насколько клиенты довольны работой с Вашей компанией. Измеряется по практике он двумя способами. Самый простой и популярный вид оценки NPS – это кнопка со смайлом (улыбка / нейтралитет / грусть). Вариант этот подходит для любых компаний, где клиент приходит в торговый зал. В случае отсутствия прямого контакта с клиентом, Вы можете делать звонки.

13. ROI. Не менее важный, но уже довольно профессиональный показатель – возврат на инвестицию рекламы. Обычно о ROI знают многие, но считают единицы. Хотя этот коэффициент покажет, работаете Вы в плюс или в минус. А то Вы можете давать рекламу, а она просто не рентабельна. Конечно, повышается узнаваемость, не более.

14. Осведомленность о бренде. Показатель, который оценит, знает ли Вас Ваш потенциальный клиент. Ведь может быть такое, что 90% рынка просто не слышали о Вас, поэтому не приходят и не пользуются Вашим УТП. Безусловно, не нужно добиваться полной узнаваемости. Но часть рынка должна знать Вас, чтобы в случае необходимости вспомнила не только о конкурентах. Посчитать этот показатель с точностью невозможно. Поэтому поступают следующим образом: опрашивают максимально возможное количество людей в разных местах, после чего полученный результат пропорционально накладываете на объем рынка. Чем больше опросите, тем выше будет достоверность.

Теория и практика маркетинговой деятельности для оценки эффективности технологий маркетинговых стратегий предлагает рассматривать два вида эффективности: коммуникативную эффективность и экономическую эффективность. В настоящее время имеется широкий набор методического инструментария для оценки эффективности маркетинговых коммуникаций. Это многообразие позволяет выбрать инструменты, наиболее полно учитывающие специфику рынка и вид экономической деятельности субъекта хозяйственной деятельности.

Литература

1. Габинская О.С., Дмитриева Н.В. Маркетинговые коммуникации / О.С. Габинская, Н.В. Дмитриева. – М.: Академия, 2013. – 240 с.
2. Девяткин Е.А. Теория и практика конкуренции: Учебно-методический комплекс. – М.: ЕАОИ, 2013. – 232 с.
3. Киселева И. А. Методы оценки эффективности и степени риска маркетинговых стратегий / И. А. Киселева, С. О. Искаджян // ИТпортал. – Выпуск № 1 (13). – 2017. – С. 11-18.
4. Косарева Ю.В. Маркетинговая стратегия – основа успешного бизнеса. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. - № 40-1. - С. 56-61.
5. Памбухчиянц О.В., Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли. - М.: Маркетинг, 2012. - 324с.
6. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.: Маркет ДС, - 2016. - 608с.
7. Соловьев Б. А. Маркетинг / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов – М.: Инфра-М, 2014. – 383 с.
8. Сребник Б.В. Маркетинг : учеб. пособие для вузов / Б. В. Сребник. - М.: Высш. шк., 2012. - 360 с.
9. Фролов Д.П. Эталонная маркетинговая стратегия региона: синтез лучших мировых практик / Д.П. Фролов, О.А. Луговая // Региональная экономика: теория и практика. – Выпуск № 1 (424). – 2016. – С. 18-32.
10. Цахаев Р.К. Основы маркетинга: Учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева, С.А. Алиева. - М.: Экзамен, 2014. - 448 с.
11. Чувакова С. Г. Стратегический маркетинг / С. Г. Чувакова – М.: Дашков и Ко, 2014. – 272 с.

УДК 330

О.Г. Вандина

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕАМБУЛА В КОГНИТИВНОЙ ГРАФИКЕ

O.G. Vandina

THEORY OF ECONOMY ORGANIZATION: PREAMBLE IN COGNITIVE SCHEDULE

Ключевые слова: экономика организации, преамбула, когнитивная графика, методы теории, классификация организаций, виды организаций, формальные организации, экономическая система.

Keywords: organization economics, preamble, cognitive graphics, theory methods, classification of organizations, types of organizations, formal organizations, economic system.

А. Маршалл впервые использовал в своем вокабуляре слово «организация» в качестве экономического термина для построения теоретической системы. «Организация» рассматривалось им с трех сторон. Во-первых, он говорил, что экономические явления сложны и различны, поэтому они требуют организации, основой которой служит разделение труда, которое повышает уровень производительности факторов производства. Во-вторых, он отмечал взаимосвязь организации с промышленностью и, в-третьих, Маршалл рассматривал организацию как форму предпринимательской деятельности. Кроме того, в некоторых случаях понятие «организация» понимают как процесс или явление. Как процесс организация – это совокупность действий, направленных на реализацию и модернизацию взаимосвязей. Организация как явление – это группа людей, объединенных ради достижения поставленной цели. В каждой организации существует специальный орган, отвечающий за функцию управления, на уровне которого решаются вопросы для решения возникших проблем. Это управляющая часть, включающая в себя информационные отделы, дирекции, которые обеспечивают руководящие функции. Управляющий орган является неотъемлемым звеном любой организации. Теория организации ориентируется на такие методы как индуктивный, аналитический, абстрактный, сравнительный, статистический и многие другие. Предметом теории организации служат: бизнес-процессы; организация; организационные отношения. Организационные отношения объединяют всех работников и компании, включая взаимодействия между ними при создании, реорганизации и их ликвидации. Используем для ил-

люстрации авторского взгляда метод когнитивной графики. Все организации различны и их многообразие можно классифицировать по разным признакам (рис. 1).

Основание классификации	Вид организации
Способ социальной организованности	1) Формальные 2) Неформальные
Форма собственности	1) Государственные 2) Частные 3) Муниципальные
Отношение к прибыли	1) Коммерческие 2) Некоммерческие
Характер существования	1) Реальные 2) Виртуальные
Сфера деятельности	1) Материальное производство 2) Нематериальное производство
Отраслевая принадлежность	1) Промышленность 2) Сельское хозяйство 3) Транспорт 4) Торговля 5) Общественное питание
Характер деятельности	1) Добывающие 2) Перерабатывающие 3) Обрабатывающие

Рис. 1. Классификация организаций

Любая экономическая организация обладает общими признаками: единая общая цель; пакет ресурсов; разделение труда; наличие вознаграждений и наказаний; определенные формы контроля за нормами поведения участников организации и т.д. Виды организаций представим на рис. 2.

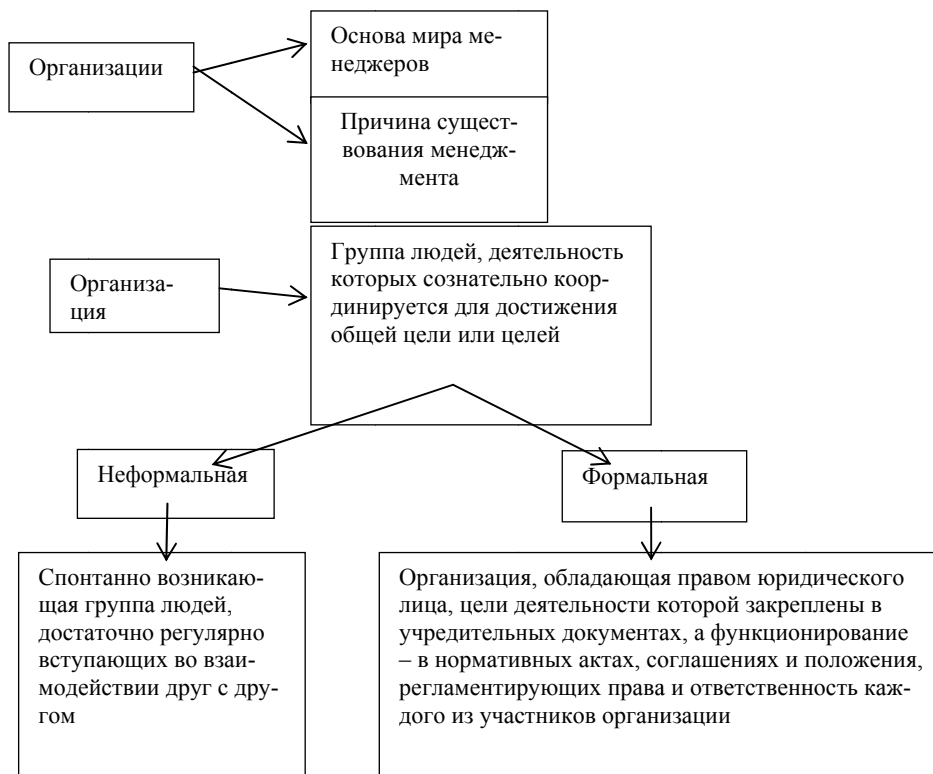


Рис. 2. Виды организаций

Формальные организации подразделяются на коммерческие и некоммерческие (рис. 3).



Рис. 3. Формальные организации

Организации обладают рядом признаков, связанных между собой, взаимное действие которых приносит успех. В общем виде их можно разделить на общие, частные и ситуационные. Теория организации тесно связана с экономической, социальной и политической жизнью общества, выполняя ряд функций, главными из которых служат следующие (рис. 4).

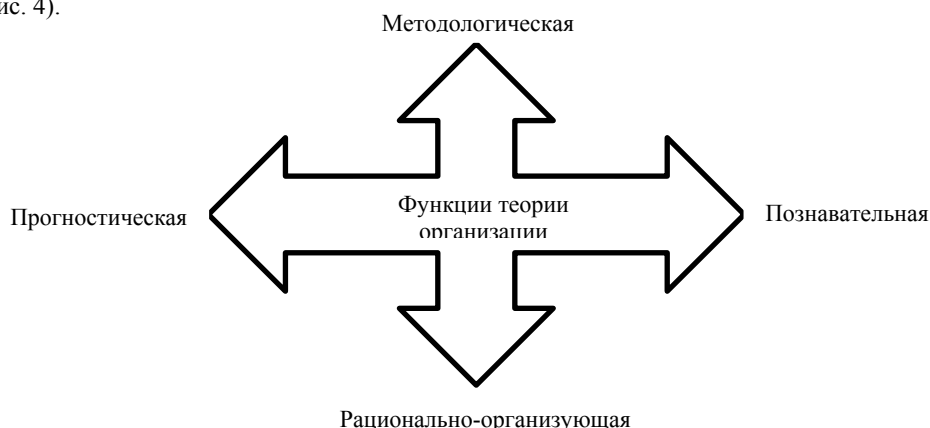


Рис. 4. Функции теории организации

Познавательная функция ориентирована на открытие социальных процессов, явлений и событий, происходящих в организации. Методологическая функция исследует организационные отношения на макроуровне и микроуровне как целостную систему. Прогностическая функция направлена на выдачу прогнозов экономического развития организации, которые вырабатываются на основе выявления тенденций и направлений функционирования. Рационально-организующая функция направлена на разработку оптимальных явлений, помогающих разрешить социальные, экономические и другие конфликты. Ограничения – внешняя среда организаций. Условия – внутренняя среда организации (рис. 5).



Рис. 5. Организация как экономическая система

Основным условием успешной работы организации считается эффективная производственная структура. Структура – это упорядоченная совокупность элементов, которые находятся в устойчивых отношениях между собой. Разделение труда – это закрепление определенной работы за специалистами, обладающими профессиональными навыками в данной области и способными выполнить ее лучше других. Вертикальное разделение труда – иерархия управленческих уровней. Характеристика данной иерархии – это формальная подчиненность лиц на каждом уровне. Когда основному руководителю подчиняется большое количество людей, то это широкая сфера контроля, которая дает плоскую структуру управления. Когда нескольким руководителям подчиняется несколько сотрудников, то это узкая сфера контроля, и в результате получаем многоуровневую структуру организации (рис. 6).



Рис. 6. Многоуровневая и плоская структура организации

Итак, обзор гносеологических аспектов функционирования организации позволило определить лакуны, имеющие место в концепциях теории организации. Так, для достижения конкретных целей организации необходимо ввести делегирование полномочий, имеющее множество плюсов как для руководителей и подчиненных, так и для организации в целом. Повышение эффективности управления включает в себя множество задач, основных из которых относятся к уточнению концепции функционирования, реорганизации управленческих процессов в организации и перестройке организационных структур в сторону самоуправления и предпринимательства, развитие мотивации, самостоятельности и инновационных способностей людей. Таким образом, исследование теории экономики организации как сфера научного знания требует дальнейшего тщательного рассмотрения, внутренней и внешней модернизации.

Литература

1. Белокрылов А.А., Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Кетова Н.П. Рынок труда региона и его институциональная организация. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2003. 316 с.
2. Особенности управления персоналом в организациях сферы услуг Манжулий Я.В., Лымарева О.А. В сборнике: Экономика и общество в условиях модернизации Материалы II международной научно-практической конференции. 2017. С. 106-110.
3. Зарубежный опыт построения эффективной системы управления персоналом: возможности применения в российских организациях сферы услуг Слепцова Е.В., Сафронова Е.В. Экономика устойчивого развития. 2018. № 1 (33). С. 203-207.
4. Лымарева О.А., Перельгина Р.И. Особенности системы развития персонала в отечественных и зарубежных организациях // Экономика устойчивого развития: научный журнал. № 4 (32), 2017. С. 237-241.
5. Хлопина О.В. Концептуальные аспекты управления малыми научно-образовательными организациями // Экономика и предпринимательство. - 2017. - №12-4. - С. 852-854.

УДК 658.8

А.А. Воронов, С.А. Касьянова, Л.В. Кухаренко, З.А. Шарудина **СУЩНОСТЬ, СПЕЦИФИКА И ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОБЛАСТЬ ПРОЦЕССА СТИМУЛИРОВАНИЯ** **СБЫТА В СОВРЕМЕННЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

A.A. Voronov, S.A. Kasjanova, L.V. Kuharenko, Z.A. Scharudina **THE ESSENCE, THE SPECIFICITY AND THE FUNCTIONAL AREA OF THE PROCESS OF SALES** **PROMOTION IN MODERN TRADE ORGANIZATIONS**

Ключевые слова: розничная торговля, маркетинг торговли, маркетинговые воздействия, управление продажами, учет продаж, процесс стимулирования, торговые организации, целевые установки.

Keywords: retail, trade marketing, marketing exposure, sales management, sales accounting, incentive process, trade organizations, targets.

В современных условиях управление сбытом торговых предприятий является важнейшей функцией, во многом определяющей финансовое благополучие компаний. Так же сбытовая деятельность любого предприятия является обязательной задачей его руководства, поскольку позволяет в процессе реализации продукции получать информацию о движении финансовых и материальных потоков предприятия. Управление сбытовой деятельностью является ответственной функцией любого предприятия. Многообразие видов продукции, постоянное появление новых технологий, новых рынков сбыта заставляет предприятия налаживать грамотные процедуры прогнозирования производства, и сбыта продукции, а также разрабатывать систему контроля сбыта. Стимулирование сбыта (на английском – sales promotion) – это способ увеличения объема продаж как для оптовиков, так и для розничных покупателей. Причем речь идет не о рекламе: стимулирование сбыта начинают внедрять в работу именно в тех случаях, когда реклама не помогает. Обычно стимулирование сбыта применяется, когда производитель выпускает новый товар и хочет продвинуть его на рынок. Реклама рекламой, но помимо информации, которую она доносит покупателю, необходимо еще и сделать так, чтобы он расхотелся на ура. Еще один случай, в котором применяется такая мера – это упавший спрос на потерявший свою популярность продукт [1]. До настоящего времени торговые предприятия не уделяли особого внимания стимулированию сбыта, так как данной проблемы просто не существовало, но в современных условиях, когда конкурентная борьба возрастает, торговым предприятиям становится сложнее удержать свои позиции [10]. Поэтому для эффективного функционирования предприятия необходимо использовать методы стимулирования сбыта. Стимулирование это использование разнообразных средств, которые оказывают стимулирующее воздействие необходимые для усиления реакции рынка. В данный момент функционирование, обеспечение прогресса и повышение уровня конкурентоспособности больших и маленьких организаций является сложным и системным вопросом, затрагивающим множество отраслей хозяйствования предприятия. Маркетинг в новых экономических условиях выступает одной из таких отраслей. Базой маркетинга в организации служит правильно сформированная маркетинговая политика, включающая, в том числе, и аспекты стимулирования сбыта [3].

Бывает так, что рекламы недостаточно для продвижения продукта или услуги. Поэтому приходится прибегать к другим маркетинговым средствам и стимулировать сбыт. Термин «Стимулирование сбыта» подразумевает мероприятия по увеличению продаж по всей цепочке движения товара: от изготовителя до конечного потребителя. Причем форма продвижения может быть любой, кроме рекламы. Основных типов насчитывается три. Мы рассмотрим и охарактеризуем каждый из них. 1. Общее. Применяется на местах продаж. Это инструмент, который применяется для общего оживления торговли. 2. Избирательное. При таком стимулировании товар размещают на более выгодной позиции, чем другие товары. Например, на отдельном стеллаже или в начале ряда товаров. 3. Индивидуальное. Этот вид стимулирования обычно является инициативой производителя. Размещаются рекламные афиши, указатели, проводятся акции и так далее. Стимулирование сбыта играет важнейшую роль в системе мар-

кетинга любого предприятия. Именно поэтому данному вопросу уделяется столь тщательное внимание. Стимулирование сбыта принадлежит к числу первоочередных инструментов продвижения продукции. По мере развития рынка можно увидеть увеличивающееся разнообразие способов стимулирования сбыта товаров и услуг. Механизм стимулирования сбыта продукции преследует следующий набор целей (рис. 1).

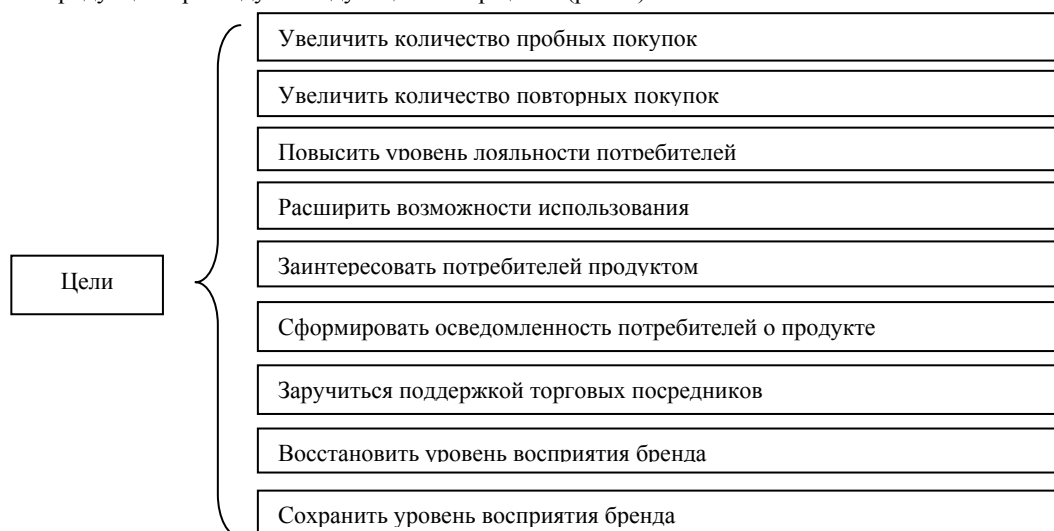


Рис. 1. Целевые установки механизма стимулирования сбыта продукции [7]

С каждым годом увеличивается значение стимулирования сбыта как одного из эффективных коммуникационных инструментов, которые могут быть направлены на потребителя, на продавца, на отдел сбыта компании (рис. 2).

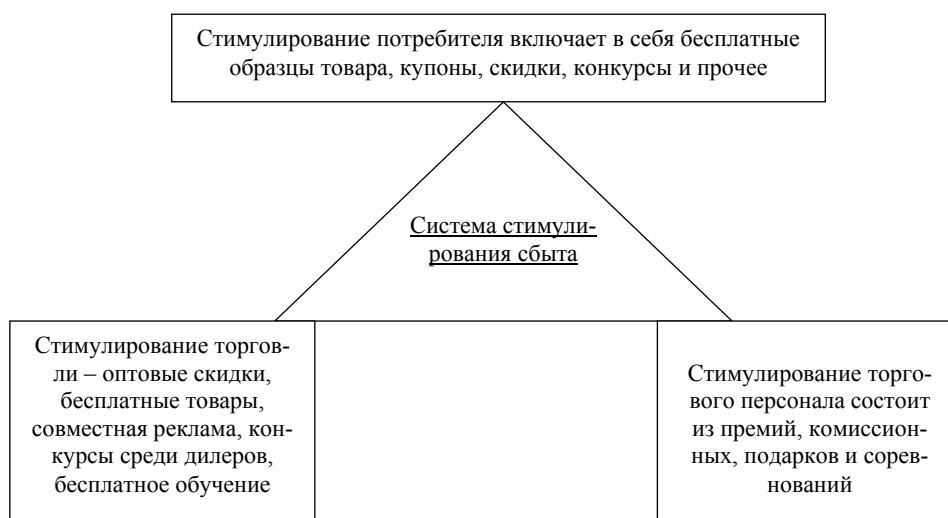


Рис. 2. Система стимулирования сбыта в организации

Но поведение покупателей изменяется в зависимости от типа магазина. Из тех людей, которые, не торопясь, ходят вдоль рядов в супермаркете, только часть будут так же неспешно рассматривать товары в дисконтном магазине. Из пяти покупателей – готовых долго бродить по супермаркету, трое сразу превращаются в покупателей, имеющих определенную цель, когда заходят в магазин аптечной сети. А двое из пяти покупателей точно знают, что именно собираются приобрести, когда заходят в магазин товаров массового спроса. Отсюда вывод: фирмы должны прилагать больше усилий, чтобы привлечь внимание покупателей. Для этого можно использовать более «навязчивые» методы, например, создавая привлекательные выставки товаров и специальные вывески [5]. Бурное развитие стимулирования сбыта можно объяснить следующим (рис. 3). Стимулирование сбыта лишь косвенно относится к маркетинговым мероприятиям, направленным на покупателя. Стимулирование сбыта – это одна из основных и сложных частей комплекса маркетинга организации. Его можно считать фундаментом каждой сферы деятельности на рынке, его цель – достичь успеха в удовлетворении совокупной потребности общества и на основании этого получить прибыль. Для того чтобы расширить сбыт, создать положительный рыночный образ организации используется коммуникационная модель, которая может заставить сделать отказ от пассивных приспособлений и воздействовать на рынок используя активные формирования.

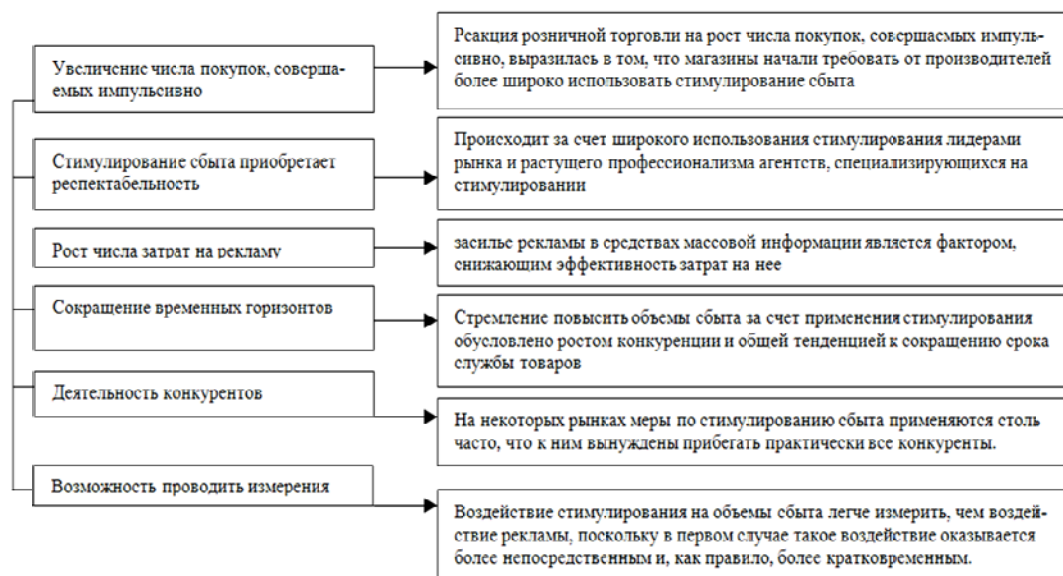


Рис. 3. Причины развития стимулирования сбыта

На организационном уровне система стимулирования сбыта является динамичным процессом, который может включать в себя не просто поток информации, но и весь спектр психологических типов воздействия на выбранный субъект. В условиях развитых рыночных отношений большое значение можно отвести под содержание обратной связи в системе стимулирования сбыта продукции. Вполне очевидно, что эффективная обратная коммуникационная связь может воздействовать не просто на одноминутное желание купить продукцию, но и на вероятность покупки в дальнейшем и на лояльность клиентов. Главной целью системы стимулирования является построение привилегированных отношений персонального и общего характера. Для этого используется разумная ценовая, сбытовая политика и качественный сервис обслуживания клиентов и т.д. Осуществляя стимулирование, компания может значительно увеличить показатели предпринимательской деятельности в своем экономическом сегменте, а также снизить издержки на транзакции и более экономично распоряжаться всеми имеющимися в ее владении ресурсами [6]. Ключевыми принципами маркетингового взаимодействия в процессе стимулирования сбыта выступают: обеспечение превосходства предложения компании над конкурентами – это обеспечивается посредством чуткого реагирования и изучения потребительских потребностей, а также их динамических изменений; ориентация на важных партнеров и использование индивидуального подхода к клиентам – в данном случае важно осуществить сегментацию деятельности предприятия, чтобы максимально удовлетворять «правильных» потребителей и улучшать долгосрочные взаимоотношения с ними. «Особые отношения» необходимо создавать только с ключевыми клиентами, в то время как работать следует со всей широкой аудиторией; увеличение лояльности клиентов – маркетинг отношений обеспечивает повышение ценности клиентов.

Маркетинг сегодняшнего дня должен быть направлен не столько на создание положительного образа реализуемого продукта, сколько на установление прочных и долговременных связей, в том числе за счет формирования и использования эффективной системы стимулирования сбыта. В процессе продвижения появляются разного рода коммуникационные связи (взаимодействие). Связи эти можно отнести к различному роду и направлению: с постоянными и потенциальными клиентами; с посредниками; с поставщиками; со СМИ; с иными субъектами рыночных отношений и т.д. [4]. Создание позитивного образа реализуемого продукта и компании в целом в глазах потребителей – вот главная функция маркетинговых коммуникаций, используемых в процессе стимулирования сбыта. Соответственно маркетинговые коммуникации – это совокупность методов установления связей с различными субъектами маркетинга с целью продвижения конкретного продукта, либо самой компании. Амбициозная компания, которая нацелена на извлечение максимальной прибыли в своем сегменте, не задается вопросом, стоит ли ей организовывать стимулирование сбыта, она лишь определяет бюджет на осуществление данной деятельности и выбирает наиболее приемлемые инструменты для его реализации. Стимулирование сбыта предусматривают использование широкого спектра различных инструментов, среди которых принято выделять классические и новейшие техники [2]. Цель всех инструментов стимулирования сбыта при этом остается той же – добиться эффективного продвижения продукта компании на рынке. В роли продвигаемого товара может выступать сама компания, в частности ее образ. Тесное переплетение стимулирования сбыта с четвертым элементом комплекса маркетинга 4P, позволяет специалистам в области маркетинга отождествлять продвижение (promotion) со стимулированием [8]. Главное в стимулировании сбыта – это установление связей и формирование позитивного образа. Однако если попытаться детализировать и структурировать названные цели, максимально сузив уровень абстракции, можно выделить несколько вполне осязаемых и очевидных функций, через которые реализуются данные цели. Рассмотрим ряд функций процесса стимулирования сбыта в связке «продукт – потребитель». 1. Информирование. Данная функция предусматривает как привлечение новых клиентов, так и укрепление связей с постоянными клиентами. Примером может служить проведение дегустаций новой линейки продукции, когда потребителя привлекают бесплатной порцией с целью информирования о появлении данного продукта на рынке. 2. Убеждение. В данном случае необходимо убедить потребителя (потенциального или уже существующего) в рациональности приобретения реализуемого продукта. В качестве очевидного примера можно рассматривать перечисление положительных качеств предлагаемого продукта. 3. Внушение. Далее потребителя необходимо

склонить к мнению, что предлагаемый фирмой продукт имеет конкурентное преимущество перед множеством аналогичных товаров конкурентов. Данная функция реализуется порой банальным сравнением «нашего» продукта с продуктом фирмы-конкурента (разумеется, «наш» товар лучше). 4. Побуждение к действию. Необходимо, чтобы потребитель совершил конкретное действие: купил продукт здесь и сейчас. Не завтра, не через неделю, а именно в тот момент, когда он получил и воспринял определенную информацию о продукте. Через эту функцию реализуется императивная стратегия маркетинга. Различные скидки, акции – традиционные приемы проявления данной функции. Подобная модель рассматривает конечного потребителя в качестве главной цели применения стимулирующих воздействий. В то же время, цели, как и способы реализации этих целей, могут существенным образом отличаться, однако функции остаются неизменными. Как видно из перечисленных функций, природа стимулирования сбыта имеет манипулятивную основу. Все усилия тех, кто внедряет стимулирующие мероприятия, направлены на то, чтобы адресат сообщения совершил действие, изначально предусмотренное адресантом [9]. Стоит отметить, что маркетинг взаимоотношений, в рамках которого происходит стимулирование сбыта на основе применения комплекса маркетинговых коммуникаций, обладает четырьмя измерениями, в частности: 1. Гарантии или долгосрочные обязательства. В данном случае всем сторонам необходимо гарантировать намерение развивать долгосрочность контактов, а также совпадение обоюдных интересов. 2. Доверие. Представляет собой скрепляющий фактор, обеспечивающий надежные отношения на протяжении долгих лет. Доверие предполагает, что каждая из сторон коммуникаций честно и порядочно поступает по отношению друг к другу. 3. Отзывчивость. Каждый из партнеров должен видеть объективную сторону ситуации. 4. Взаимность. Предполагает обоюдные определенные уступки и благосклонность сторон маркетингового взаимодействия по отношению друг к другу.

Подводя итоги, хотелось бы подчеркнуть то, что современный рынок практически любой отрасли или ниши характеризуется высоким уровнем конкуренции. В нынешних реалиях ведения бизнеса реализации товара высокого качества по низкой цене явно недостаточно для того, чтобы быть наверняка уверенным в конечном успехе. Данное обстоятельство побуждает компании искать пути выделения своего продукта среди множества ему подобных за счет использования разных методов и средств. Понятия «сбыт» и «сбытовая система» являются крайне важными в практической деятельности любой компаний. Сбыт является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, а управление процессом стимулирования сбыта является одной из самой главной задачей для эффективной финансово-хозяйственной деятельности всех предприятий. Важно отметить то, что система стимулирования сбыта любого предприятия должна быть динамичной, для чего ее нужно постоянно совершенствовать, что особенно актуально в современных условиях российской экономики. Стимулирование сбыта предприятия включает целый комплекс управленческих действий, направленных на повышение спроса и реализацию продаваемой продукции.

Литература

- 1.Бороноева Т.А. Современный рекламный менеджмент / Т.А. Бороноева. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 144 с.
- 2.Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 336 с.
- 3.Данченко Л.А. Управление маркетингом: Учебно-методический комплекс / Л.А. Данченко, С.В. Ласковец. - М.: ЕАОИ, 2015. - 456 с.
- 4.Ким С.А. Маркетинг: Учебное пособие / С.А. Ким. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 240 с.
- 5.Коммерческая деятельность производственных предприятий. /Под ред. Новикова О.А., Щербакова В.В., -СПб.: 2013. – 412с.
- 6.Кутляев А.П., Попов А.Н. Эффективность рекламы. – М.: Изд-во Эксмо, 2015.-416 с.
- 7.Маркетинг/Под ред. А.М.Немчина, Д.В.Минаева. - СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2011.- 512с.
- 8.Поляков В.А., Романов А.А. Рекламный менеджмент / В.А. Поляков, А.А. Романов. – М.: Курс, 2015. – 352 с.
- 9.Сафарова Е.В. Основы маркетинга: Учебное пособие / Е.В. Сафарова. - Ростов н/Д.: Феникс, 2012. - 255с.
- 10.Федько В.П., Бондаренко В.А. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития // В. П. Федько, В. А. Бондаренко. Ростов н/Д, РИНХ, 2004. – 265 с.

УДК 338.242

Л.Н. Дробышевская, Е.Н. Козлова
**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В РФ
(НА ПРИМЕРЕ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ)**

L.N. Drobyshevskaya, E.N. Kozlova
**MANAGEMENT ORGANIZATIONS SPECIFICS IN THE RUSSIAN FEDERATION
(ON THE EXAMPLE OF THE PUBLISHING SPHERE)**

Ключевые слова: издательство, полиграфия, издательская деятельность, бизнес, управление, стратегия, издательский дом, рекламный отдел.

Keywords: publishing house, printing, publishing, business, management, strategy, publishing house, advertising department.

Одна из главных задач участников издательского рынка – нахождение наиболее результативных вариантов для привлечения своих потребителей – читателей и рекламодателей. Задача донесения материала до как можно большей потребительской аудитории остается неизменно важной. С совершенствованием технологий роль средств массовой информации (СМИ) начали осуществлять газеты и журналы, радио, телевидение, Интернет. В настоящее время они не только распространяют новости, а, как правило, становятся очень эффективным инструментом борьбы за потребителя, который применяют в своих интересах разные люди и структуры – политические, деловые, как в межнациональном значении, так и на местном уровне. В России на протяжении долгого времени в информационных подразделениях прессы работали сотрудники, которые не были информированы о рекламных акциях, продажах, про-

движении услуг изданий, о реальных коммерческих потребностях заказчиков рекламы. Осознавая потребность в профессионализме, отечественные издатели в конце 20 – начале 21 веков начинают активно оказывать финансовую поддержку для исследования деятельности своих информационных отделов, создания и продвижения проектов с целью будущего функционирования на рынке, повышения квалификации своих сотрудников. Отметим, что данная ситуация имеет место как в малых издательских домах, так и в крупных, как в отдельно взятых регионах, так и в мегаполисах.

В издательствах обычно работают менеджеры по рекламе, они ориентированы в своей работе, как правило, на рыночные потребности, непосредственно на заказчиков рекламы. Рекламные отделы издательств начинают адаптироваться к специализированному производству. Увеличивается объем услуг, которые предоставляют издательства, а также отмечается уровень качества предоставляемых работ. Вместе с тем, отмечается унификация: в размерах рекламных модулей, а также цен на рекламу. На сегодняшний день в одних издательствах тарифы основываются на квадратных сантиметрах, в других, – исходя из размеров модульных сеток, используемых в данном издательстве. В прайс-листах предоставляется заведомо ложная информация – неверные цены. Зачастую окончательная стоимость ниже заявленной на 25-70%. Как результат, заказчикам рекламы необходимо торговаться, поскольку они не располагают четкими ценами. Многие авторы (А. Назайкин, Е. Марголин, В. Корб, Т. Ильина, Д. Бартенев и др.) акцентируют свое внимание на еще одном из серьезных вопросов российского рынка печатных изданий – контроле тиражей. [4]. Основываясь на данных об объеме тиража, можно сделать вывод о том, какое количество потребителей читает то или иное печатное издание. Тем не менее, если ориентироваться на результаты проведенных исследований, то отметим: количество печатных экземпляров фактически не соизмеряется с действительным числом реальной аудитории читателей. Как показывают исследования, в среднем в нашей стране каждый номер прессы читают 3-4 потребителя. Соответственно, у одного издания объем тиража может быть выше, чем у другого, но число реальных читателей ниже.

Издательские дома стремятся к предельно большому общему тиражу. В связи с этим, вопреки тому, что существуют комиссии, которые наблюдают за тиражами, реальные тиражи в России зачастую значительно выше действительно публикуемых. Кроме того, на тиражи журналов влияет множество факторов, в т.ч. численность населения, размер его доходов, целевая аудитория, конкуренция, рекламная поддержка, профессионализм журналистов и др. [4]. В случае же неизменности объема тиража читательская аудитория данного издания тоже постоянна. Если происходит увеличение объема тиража, то это, как правило, свидетельствует о том, что у издания широкая читательская аудитория. Если тираж издания снижен, соответственно, уровень читательской привлекательности не высок: интересоваться данным изданием будет малое число клиентов и с низкой заинтересованностью. Выделим еще один важный показатель – списание нереализованного объема прессы в процентном соотношении. Рекламодателю нужно располагать информацией о количестве отпечатанных экземпляров, которые не были реализованы. Несомненно, что со временем будут указываться и реальные объемы тиража. Некоторые печатные издания проходят аудит у специализированных организаций, которые подтверждают декларированный тираж. Зачастую фиксируется завышенное число публикуемых экземпляров. По данным типографий, как правило, число публикуемых экземпляров возрастает на 25-30%. Но, наряду с этим, складывается ситуация так, что декларируемый тираж выше фактического в несколько раз, что отмечается, в том числе, и в очень актуальных, авторитетных печатных изданиях. Следующей отличительной особенностью в работе издательских домов можно отметить низкий уровень технической оснащенности. Кроме того, неизбежна и консолидация рынка издательских услуг. Одному изданию сложно выстоять на рынке, в этой связи медиа компаниям необходимо производить определенный ассортимент изданий. Таким образом, общее количество прессы на рынке увеличится. Рассчитывая на то, что агентства по рекламе предоставят крупных рекламодателей с высокими объемами по рекламе, некоторые издательские дома совершенно не содействуют интересам мелких и средних потенциальных рекламодателей. Малые организации, как правило, не имеют возможности размещать рекламу в некоторых изданиях. Издательские дома снижают выручку посредством предоставления больших скидок агентствам по рекламе (15-50%). Причем эти средства зачастую идут напрямую рекламодателям, минуя рекламные агентства, что снижает уровень доходности издательских домов и рекламных агентств. Это побуждает рекламных менеджеров уводить рекламодателей в другие, более доходные сферы рекламного бизнеса. Значительные трудности в работе издательств наблюдаются в сфере общей организации работы отдела по рекламе, установления цен на продукцию, работу, предоставляемые услуги, а также продажи. Рассмотрим подробнее данное обстоятельство.

В рекламных отделах обычно не существует функционального разделения. Снижение прибыли в издательских домах может быть обусловлено тем, что не все потенциальные рекламодатели задействованы, так и тем, что используются не все ресурсы в оказании прочих услуг. Иногда каждый рекламный агент самостоятельно разрабатывает рекламные материалы, а зачастую и оригинал-макеты для рекламодателей. Представленные менеджером по рекламе материалы, как правило, не устраивают рекламодателей по причине низкого качества. Следовательно, нарушается структура менеджмента. В ценообразовании используется определенный «индивидуальный подход», то есть, устанавливается цена рекламы, но реально формируется непосредственно во время общения с заказчиками рекламы. В данной ситуации сложно планировать доходы от рекламы, а также учитывать их в функционировании всего издательства.

Потери неизбежны и в том варианте, когда издательство не вкладывает средства в повышение квалификации своих кадров. От уровня знаний специалистов зависит результативность работы и качество продукции в целом. Рекламодатели, которые делают заказ в каком-либо издании, ожидают получить в результате такую печатную продукцию, в которой бы их рекламная информация наилучшим образом выглядела, а также имела бы признание у потребителей. Главным для издателей в данном аспекте выступает продажа, распространение издания, качество публикуемой информации и прочее. Поскольку от этого зависит насколько будет задействована целевая аудитория, ожидается, в какой степени будет успешна рекламная компания в целом. Заказчиков, которые рекламировали бы свой бизнес в прессе, немного. Поэтому актуальной становится задача недопущения потери какого-нибудь заказчика рекламы и,

если возникают кризисные ситуации, разработки варианта предотвращения ухода. Иностранцы специалисты в области рекламы и маркетинга констатируют факт процесса возникновения новых СМИ и называют это фрагментацией СМИ. Следует отметить, что для России свойственно следующее: количество журналов и газет увеличивается, растет число радиостанций и телеканалов, а численность читателей и зрителей остается неизменным. Таким образом, очевидна трудность выбора максимально эффективного носителя рекламы. То есть возникает конкуренция не только между СМИ в целом, но и внутри каждого сектора медиа, которых интересует одинаковая аудитория заказчиков рекламы. Кроме вышесказанного, современное развитие рынка (которое выражается в его фрагментации) сопровождается как инфляцией (растут цены на рекламу), так и увеличением объемов (растет число носителей рекламы). Говоря о перспективах, на наш взгляд, прежде всего, нужно проанализировать результативность использования рекламного бюджета, а именно: насколько эффективно используются существующие СМИ в процессе рекламной кампании (как это происходит на сегодняшний день со многими национальными торговыми марками). Если в настоящий момент рынок СМИ представляет лимитированное число вариантов для продвижения национальных торговых марок (целевая пресса, целевое радио), то в сравнительно ближайшем будущем ситуация может измениться кардинально. Тем не менее, даже внутри этих носителей, при постоянной инфляции рынка, задача наиболее эффективного расходования бюджета приобретает все большую значимость. Общую тенденцию роста числа СМИ, на наш взгляд, следует разделить на два типа: количественная фрагментация и качественная. К первому типу причисляется рост количества изданий (если мы говорим о прессе), телеканалов (на телевизионном рынке), радиостанций (преимущественно это свойственно для FM-диапазона). К качественному же типу следует отнести возникновение принципиально новых СМИ, которые раньше не существовали. Как, например, Интернет-радио, SMS. Такой тип фрагментации отражает тенденцию преобразования массовых СМИ в СМИ персональные. В этой связи авторы разделяют точку зрения И.А. Воротягина о необходимости нахождения оптимального соотношения между производством печатной продукции и расширением зоны распространения цифрового контента [1].

При количественной фрагментации, например, при росте количества женских журналов для бизнес-леди число потенциальных читательниц распределится соразмерно количеству этих журналов. Подбор того или иного журнала будет полностью обусловлен верной стратегией издателей. Независимо от числа принимаемых телеканалов и радиостанций, реализуемых журналов и газет, суммарный объем просмотра ТВ, слушания радио и чтения прессы по сути не изменится, поскольку является результатом того обычного образа жизни населения. Общество не будет изменять жизненные привычки для того, чтобы успеть просмотреть все телеканалы или прочитать все журналы. Качественные же преобразования возникают, обычно, на ранее количественно фрагментированном рынке. Как показывает практика развитых стран, зачастую, перемена жизненных устоев широких масс (урбанизация, персонификация требований к СМИ и т.д.) является определяющим моментом для возникновения других типов и видов медиа. Отечественный рынок СМИ в данный момент пребывает в стадии насыщения нынешних потребностей общества, и приближается к очередной стадии – возникновению новых многочисленных вариантов представления данных и рекламы. Кроме вышеперечисленных аспектов, практика управления в издательской сфере имеет свои особенности. Общую организацию управления рассмотрим поэтапно и представим в виде замкнутого круга:

1. Маркетинг, поиски и изучение рынка. На данном этапе подразумевается работа или взаимодействие с рынком, с целью удовлетворения нужд и потребностей читателей, продавцов прессы и рекламодателей. Это возможно посредством анализа рынка, регулирования коммуникаций, организации распределения издания, определения стоимости издания и размещения рекламы в нем и прочего. Кроме этого, исследование состояния товарного рынка, который ориентирован на нахождение потенциальных рынков сбыта, учитывая обнаруженные и предполагаемые потребности, к тому же, перспектив организации в сфере исследований и совершенствования производства в направлении имеющихся требований.

2. Проектирование и (или) разработка издания. Проектирование издания включает в себя разработку плана, проекта, программ для выработки стратегии и тактики, определения цели, оценки ресурсов организации, средств и способов достижения результатов, а также обоснование выбранного вида работ, состояние, рассмотрение, утверждение плановых, проектных, программных документов.

3. Материально-техническое снабжение. Под материально-техническим снабжением (обеспечением) понимается процесс организации распределения и обращения производства, осуществляемый через рынок средств производства, а также организацию, процесс удовлетворения потребностей производства путем обеспечения предприятия сырьем, материалами, комплектующими, оборудованием и так далее. Рынок средств производства могут выступать как средства, поступающие за счет продажи рекламных площадей рекламодателям, от продаж издания, так и за счет привлеченных финансовых вливаний, обусловленных дополнительным источником дохода (параллельным ведением бизнеса).

4. Подготовка и разработка производственных процессов. Сдача оригинала в производственный отдел, или в полиграфическое предприятие, помимо этого, корректура, подписание издания в печать, чтение сигнального экземпляра и оформление его для выпуска в свет.

5. Производство. Поскольку производство в издательской сфере – это процесс, который регулируется людьми, то производство подразумевает использование факторов производства (рабочей силы, технического оснащения, сырья, различных услуг), необходимо соблюдение технических регламентов, норм и правил, а также учета социально-этических аспектов.

6. Хранение. На этом этапе следует понимать процесс хранения заказчиком (получателем или изготовителем), поступившего к нему издания. Этот процесс может осуществляться как на складе в издательстве, так и на складе в типографии.

7. Реализация и распределение издания. Реализация издания потребителям осуществляется со склада издательства и через посредников, а также поставка издания со склада типографии на склад предприятия-потребителя, минуя склады и базы посредников. Распределение издания – это совокупность решений и действий, связанных с

движением издания от производителя к конечному потребителю. На этом этапе принимаются решения о путях транспортировки, выборе числа торговых посредников (каналов сбыта). Распределение издания зависит от маркетинговой политики предприятия издательской сферы.

8. Утилизация нереализованной части издания (или перераспределение). Под утилизацией понимают дальнейшее употребление чего-либо с пользой. Предполагается распределение издания по-новому (например, бесплатное распространение на многолюдных объектах города, на автозаправочных станциях и прочее), или отправка издания в качестве вторичного сырья на бумажную фабрику.

Процесс деятельности предприятия издательской сферы схематично изображен на рисунке. Процесс деятельности предприятия издательской сферы оказывает непосредственное влияние на качество издательской продукции и удовлетворение потребностей читателей и рекламодателей издания. Проведенное авторами исследование показывает, что на качество продукции или услуг влияют такие взаимозависимые виды деятельности, как: маркетинг (поиски и изучение рынка); проектирование и (или) разработка издания; материально-техническое снабжение; подготовка и разработка производственных процессов; производство; хранение; реализация и распределение издания; утилизация нереализованной части издания (или перераспределение). Достижение высокого качества издательской продукции включает совокупность всех этапов процесса деятельности предприятия издательской сферы, которые схематично можно представить в виде интегративной модели взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество издательской продукции или услуг на различных стадиях, начиная с выявления потребностей до утилизации нереализованной части издания.

Поскольку ряд авторов (М.Г. Долинская, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов и др.) под качеством продукции понимают совокупность свойств, способных удовлетворять определенные потребности потребителей, то, совершенствуя и контролируя представленные виды деятельности, можно сделать вывод о качестве продукции, а также о качестве процесса деятельности, и, соответственно, о тактическом и стратегическом управлении конкурентоспособностью бизнеса предприятия издательской сферы в целом.

Понятие «качество» в издательской деятельности может выступать как техническая характеристика (или характеристика качества), которую можно отождествлять с потребительной стоимостью товара, так как она определяется при реализации товара на рынке. Потребительная стоимость товара – это комплексная величина, так как она включает в себя и интегральный показатель качества и приобретает определенную цену после продажи. Потребительной ценностью товара может выступать максимальная цена, которую потребитель считает для себя выгодным заплатить за нее. Следовательно, при разработке стратегии предприятия издательской сферы, необходимо ориентироваться на оценку рыночных факторов, которые могут быть учтены при правильном использовании форм и методов стратегического управления, что позволит рационально задействовать ресурсы, и станет залогом успешной реализации издания на рынке. А также следует использовать стратегические инструменты управления, такие, как: управление организационным знанием и вовлечение персонала [7]. Основываясь на проведенных исследованиях, среди основных и важных особенностей управления в издательской сфере на российском рынке можно отметить следующие:

- завышение тиражей изданий;
- выполнение работы сотрудниками, которые не соответствуют своей квалификации;
- низкое качество работы;
- использование издателями отличных по формату модульных сеток;
- задержки в документообороте;
- несоблюдение требований рекламодателя, что влечет за собой, как правило, неточности в размещении рекламы или брак;
- несоблюдение законодательства.

Повышение конкурентоспособности организаций издательской сферы сопряжено с применением новых форм взаимодействия, в частности, межорганизационных сетей [2]. Современная практика показывает, что межфирменное взаимодействие способствует не только количественным, но и качественным изменениям бизнес-структур, повышению их конкурентоспособности. В этой связи большие возможности имеют компании с высокопрофессиональным топ-менеджментом, развитой корпоративной культурой и современным ИТ обеспечением [3].

Следует отметить, что для решения некоторых указанных особенностей и обеспечения конкурентоспособности предприятия издательской сферы, необходимо сформировать стратегический план, а также использовать бизнес-модель, которая может адаптироваться к изменяющимся требованиям медиа рынка [5,6]. Анализ работы некоторых издательств свидетельствует о том, что многие из них обладают потенциалом для роста доходов посредством структурных и технологических изменений даже без значительных финансовых инвестиций.

Литература

1. Воротягин И.А. Проблемы и стратегические перспективы развития полиграфических холдингов в России [Текст] // Российское предпринимательство. 2012. № 3. С. 107-111.
2. Дробышевская Л.Н., Ларионова И.Г. Развитие межфирменных сетей как вектор приращения конкурентоспособности предприятий полиграфического бизнеса [Текст] // Экономика: теория и практика. 2013. № 4 (32). С. 13-19.
3. Дробышевская Л.Н., Ларионова И.Г. Межфирменное взаимодействие: сущность и формы [Текст] // Российское предпринимательство. 2013. № 11 (233). С. 14-18.
4. Марголин Е., Фролова Н. Производство местных газет на региональной полиграфической базе [Текст] // Полиграфист и издатель. 2003. № 5. С. 33-39.
5. Полухина А.Л., Стрельникова Е.В. Управление развитием полиграфического производства в условиях кризиса [Текст] // Российское предпринимательство. 2012. № 23 (221). С. 118-122.
6. Полухина А.Л. Особенности управления полиграфическим производством в рыночной среде [Текст] // Российское предпринимательство. 2012. № 22 (220). С. 138-142.
7. Райская М.В. Инструментально-стратегический аспект управления инновационной восприимчивостью компании [Текст] // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Том 9. № 1. Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/39763>.

Н.А. Дубинина, О.Ю. Мичурина, О.И. Лосенков, Р.Т.Маханова
**ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
 НА ПОДРЯДНОМ РЫНКЕ НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

N.A. Dubinina, O.Y. Michurina, O.I. Losenkov, R.T.Mahanova
**ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE
 ON THE CONTRACT OIL AND GAS CONSTRUCTION MARKET**

Ключевые слова: конкуренция, сегменты рынка, факторы конкурентоспособности, подрядный рынок, нефтегазовое строительство, конкурентные силы, SWOT-анализ, ценовая политика.

Keywords: competition, market segments, competitive factors, contract market, oil and gas construction, competitive forces, SWOT analysis, pricing policy.

В настоящее время строительство объектов нефтегазового комплекса развивается достаточно высокими темпами. Соответственно, на подрядном рынке нефтегазового строительства отмечается высокий уровень конкуренции. Для завоевания наибольшей доли на рынке предприятие должно обладать рядом определенных конкурентных преимуществ, наличие которых обеспечит успешность коммерческой деятельности, в сравнении с конкурентами. Одной из известных компаний на данном рынке является предприятие ООО «Глобалстрой-Инжиниринг Спецнефтеэнерго-монтажавтоматика» (ООО «ГСИ СНЭМА»). Это инжиниринговая компания, выполняющая работы в сфере строительства инфраструктурных объектов по направлениям: нефтепереработки и нефтехимии, шельфовым проектам, объектам энергетики, объектам нефтегазодобычи и транспорта нефти. На рис. 1 отражена структура основных сегментов строительства ООО «ГСИ СНЭМА» по объемам выполнения работ.

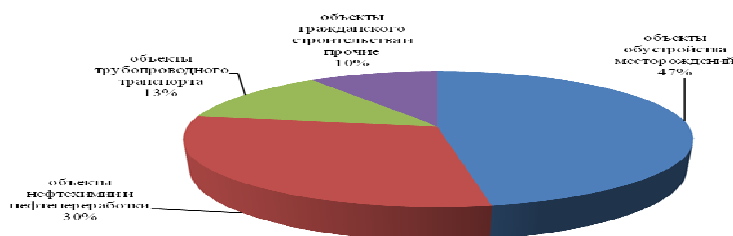


Рис. 1. Структура основных сегментов строительства ООО «ГСИ СНЭМА»

По структуре основных сегментов строительства предприятия можно отметить, что основным сегментом деятельности предприятия является сегмент, связанный с выполнением работ по обустройству месторождений. Основной объем работ выполнялся предприятием на выполнении заказов, связанных с обустройством месторождения имени В. Филановского. Если рассматривать только город Астрахань, то данная компания ООО «ГСИ СНЭМА» является не единственным предприятием, осуществляющим строительные-монтажные работы в городе, следовательно, у нее есть конкуренты. А если брать во внимание другие регионы Российской Федерации, то таких предприятий – довольно много. Направление данного бизнеса развивается быстрыми темпами. Спрос на выполнение данного спектра работ растет из года в год, в связи с ростом строительства крупных объектов в нефтегазовом комплексе, требующих выполнения комплексных работ по устройству инженерных сетей. Для оценки уровня конкурентоспособности ООО «ГСИ СНЭМА» воспользуемся комплексным подходом, предусматривающим его поэтапное выполнение. Первоначально проведем оценку внутренних и внешних сил компании, которая позволит выявить внутренние и внешние возможности повышения конкурентоспособности [1]. Оценим внутренние возможности повышения конкурентоспособности предприятия. В данной компании существует своя система менеджмента качества, позволяющая выполнять услуги и работы на высоком уровне. Еще одним преимуществом компании является качество используемых комплектующих, как неотъемлемая составляющая качества готового решения. Предприятие ООО «ГСИ СНЭМА» реализует достаточно сложные проекты. Поэтому, предприятием введена система контроля качества выполнения отдельных этапов проекта в режиме реального времени. Такая система позволяет контролировать ход реализации проекта, проводить мониторинг и контролировать строительство объекта непосредственно из Головного офиса компании, выявлять нарушения в этапах выполнения проекта по ходу строительства, используя видеоматериал при возникновении спорных вопросов для их решения.

ООО «ГСИ СНЭМА» большое внимание уделяет потребностям и задачам предприятия-заказчика. Главный принцип компании при работе с Заказчиком – обеспечение максимального экономического эффекта от реализации комплексных проектов, основанных на применении новой техники и технологии. В проектах, разработанных ООО «ГСИ СНЭМА» используется передовая техника и технология выполнения всех видов строительного-монтажных, электромонтажных работ. ООО «ГСИ СНЭМА» использует только проверенное оборудование ведущих производителей, в частности по электротехнической продукции (Siemens, Rittal, Schneider Electric, Legrand, ABB, TREI, Phoenix Contact). Весь спектр работ выполняется специалистами предприятия ООО «ГСИ СНЭМА». Заказчики контактируют лишь с одной компанией-интегратором, благодаря чему повышается уровень качества и оперативности выполнения работ и сервисного обслуживания. Один проект – один интегратор. Предприятие ООО «ГСИ СНЭМА» реализует достаточно сложные проекты, реализация которых требует специальной подготовки персонала. В штате компании большое количество специалистов, имеющих опыт работы с предприятиями различной отраслевой принадлежности.

Знание технологии предприятия-заказчика помогает глубже понять и эффективнее реализовать задачи, поставленные перед компанией. В ООО «ГСИ СНЭМА» наибольшую долю в структуре персонала составляют работники со средним специальным образованием, что обусловлено спецификой деятельности предприятия, выраженной в выполнении электромонтажных работ различной сложности. Ряд других предприятий на данном рынке этими чертами не обладает. Также компания постоянно отслеживает изменения в предпочтениях заказчиков работ.

Проведем анализ внешних факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Отрасль достаточно привлекательна, потому что емкость рынка таких предприятий растет с каждым годом. Данная отрасль достаточно усиленно развивается. Можно утверждать, что на рынке присутствуют черты жесткой конкуренции. В ближайшем будущем спрос на данное направление бизнеса с каждым годом только увеличится. Проведение структурных преобразований, нестабильная политическая ситуация, внешнеэкономическая конъюнктура, повышение внутреннего спроса на фоне неустойчивого роста экономики, консолидация активов и диверсификация бизнеса, в тоже время обуславливают высокий инвестиционный потенциал отрасли [2]. Соотношение между основными конкурентами на подрядном рынке нефтегазового строительства, по показателю выручки от реализации приведено на рис. 2.

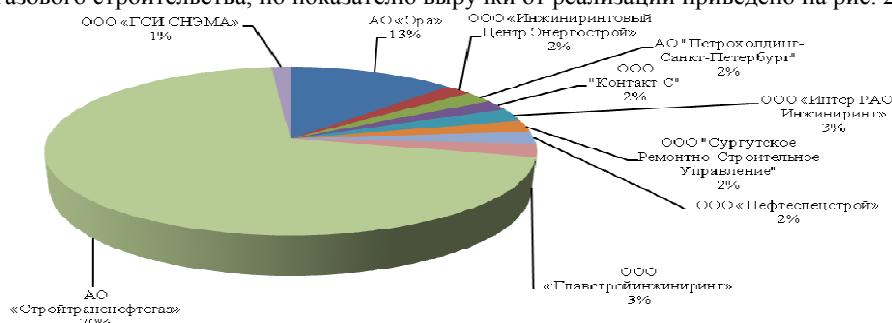


Рис. 2. Основные конкуренты на подрядном рынке нефтегазового строительства

Основным конкурентом ООО «ГСИ СНЭМА» является предприятие ООО «Нефтеспецстрой», выполняющее широкий спектр работ в строительстве объектов для нефтегазового комплекса. Преимуществом ООО «Нефтеспецстрой», в сравнении с ООО «ГСИ СНЭМА» является опережение по срокам выполнения работ. В тоже время, репутация компании ООО «Нефтеспецстрой» достаточно высокая, предприятие имеет большой опыт работы в строительстве крупных объектов. Более сильным конкурентом в целом по отрасли выступает предприятие АО «Стройтранснефтегаз». Работая на рынках с высокой конкуренцией ООО «ГСИ СНЭМА» имеет ряд преимуществ, среди которых главным является то, что компания обеспечивает высокое качество строительно-монтажных, электромонтажных, пусконаладочных работ, которое гарантирует длительный срок службы даже в сложных условиях окружающей среды. Качество ООО «ГСИ СНЭМА» превосходит качество конкурентов, если постараться компания сможет завладеть большей долей рынка. Далее проведем SWOT – анализ, который предоставит руководителям ООО «ГСИ СНЭМА» структурированное информационное поле, в котором они могут стратегически ориентироваться и принимать решения [3]. Результаты данного анализа представим в табл. 1.

Таблица 1

SWOT-анализ ООО «ГСИ СНЭМА»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прочные взаимоотношения с заказчиками 2. Высокое качество выполняемых работ 3. Способность адаптироваться к новым рыночным условиям 4. Высококвалифицированные кадры 5. Современная материально-производственная база 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие материальные затраты 2. Высокая материалоемкость выполняемых работ 3. Отсутствие достаточной и надежной управленческой информации 4. Слаборазвитые информационные и коммуникационные технологии 5. Слабая политика продвижения услуг на рынок 6. Отсутствие собственных оборотных средств
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост заказов для обустройства нефтегазового сектора 2. Возможность развития новых видов услуг 3. Повышение уровня качества оказываемых услуг 4. Возможность проводить закупки материальных ресурсов из различных источников 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активность конкурентов, уменьшающая доходы 2. Рост налоговой нагрузки 3. Сбои в поставках материалов и комплектующих 4. Рост темпов инфляции 5. Ухудшение состояния национальной экономики

Таким образом, по анализу внутренней среды определено, что предприятие имеет возможность повысить чистую прибыль на основе применения возможностей и сильных позиций [3]. Но, в тоже время предприятие ООО «ГСИ СНЭМА» имеет слабые позиции: снижается финансовая устойчивость, имеется кредиторская задолженность, что достаточно значимо при оценке конкурентоспособности предприятия. Проанализировав и сопоставив возможности и сильные стороны предприятия ООО «ГСИ СНЭМА», можно сделать вывод, что для предприятия целесообразно постараться снизить издержки, а также расширить спектр предлагаемых услуг, привлечь новых клиентов за счет высокого качества услуг и положительной репутации компании. Опираясь на сильные стороны деятельности ООО «ГСИ СНЭМА» необходимо снизить риск возникновения угроз, применяя гибкую ценовую политику, внедряя перечень новых видов услуг в целях предотвращения действий нежелательных конкурентов [3]. Слабая сторона заключается в наличии недостаточного уровня развития стратегического менеджмента, что может привести к серьезным

проблемам в перспективе. Для оценки конкурентоспособности ООО «ГСИ СНЭМА» воспользуемся методикой согласно которой, предлагается уровень конкурентоспособности предприятия интерпретировать как геометрическую фигуру [4]. Для этого составим таблицу оценок конкурентной силы предприятия ООО «ГСИ СНЭМА», используя шкалу оценок: 1 – очень плохо, 10 – очень хорошо [4], (табл. 2).

Таблица 2

Результаты невзвешенной оценки конкурентных сил

Ключевые факторы успеха (КФУ)	ООО «ГСИ СНЭМА»	Конкуренты	
		ООО «Главстройинжиниринг»	ООО «Нефтеспецстрой»
1. Уровень качества выполняемых работ, услуг	10	9	10
2. Известность, узнаваемость, репутация (имидж)	9	8	9
3. Уровень сервиса	9	8	8
4. Перечень возможных услуг	8	8	9
5. Географическое месторасположение, способность выполнения заказа в любой точке	9	8	10
6. Уровень цен	10	9	10
Итоговая оценка	55	50	56

Для сравнения соотношение параметров невзвешенной оценки конкурентных сил исследуемых предприятий приведено на рис. 3.

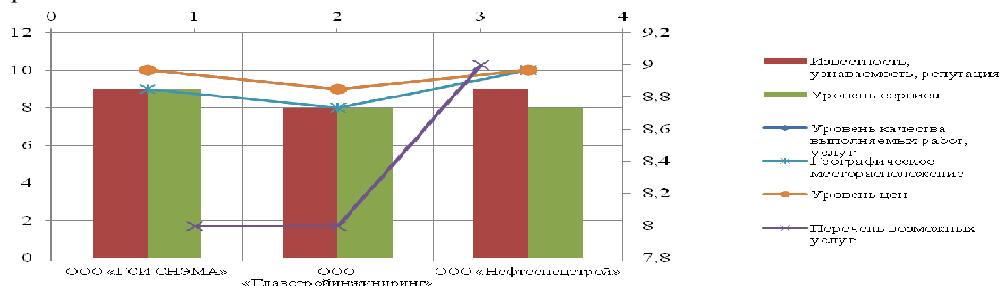


Рис. 3. Соотношение параметров невзвешенной оценки конкурентных сил

Проведем невзвешенную оценку конкурентной силы предприятия ООО «ГСИ СНЭМА» и построим многоугольник конкурентоспособности, представленный на рис. 4.

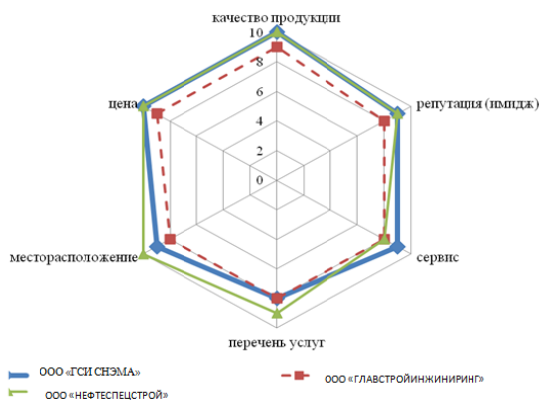


Рис. 4. Многоугольник конкурентоспособности

Из проведенного анализа конкурентных сил данных предприятий следует, что ООО «ГСИ СНЭМА» обладает средней конкурентной силой (55 баллов), так как имеет вторую общую оценку по сравнению с основными конкурентами: ООО «Нефтеспецстрой» (56 баллов); ООО «Главстройинжиниринг» (50 баллов). По данному рисунку можно сделать следующие выводы о том, что предприятие ООО «ГСИ СНЭМА» имеет абсолютную конкурентную силу по такому ключевому фактору успеха, как цена, а наименьшую – по перечню услуг. Такие показатели, как качество услуг и сервис ООО «ГСИ СНЭМА», опережают конкурентов. На первом месте по конкурентной силе находится ООО «Нефтеспецстрой», на последнем месте предприятие – ООО «Главстройинжиниринг». Предприятию ООО «ГСИ СНЭМА», имеющему второй уровень конкурентоспособности, будет соответствовать многоугольник со второй по размерам площадью. Рассчитаем площадь каждого многоугольника:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin d \cdot (K_1 \cdot K_2 + K_2 \cdot K_3 + \dots + K_6 \cdot K_1), \quad (1)$$

где

S – площадь многоугольника конкурентоспособности предприятия;

$\sin \alpha$ – угол между направлениями (векторами) оценочного показателя [4].

Так как показателей шесть, то угол будет равен 60° .

Рассчитаем площадь многоугольника конкурентоспособности для каждого предприятия:

1. ООО «Нефтеспецстрой»:

$$S = \frac{1}{2} \times \sin 60^\circ \times (10 \times 9 + 9 \times 8 + 8 \times 9 + 9 \times 10 + 10 \times 10 + 10 \times 10) = 226,9 \quad (2)$$

2. ООО «ГСИ СНЭМА»:

$$S = \frac{1}{2} \times \sin 60^\circ \times (10 \times 9 + 9 \times 9 + 9 \times 8 + 8 \times 9 + 9 \times 10 + 10 \times 10) = 218,7 \quad (3)$$

3. ООО «Главстройинжиниринг»:

$$S = \frac{1}{2} \times \sin 60^\circ \times (9 \times 8 + 8 \times 8 + 8 \times 8 + 8 \times 8 + 8 \times 9 + 9 \times 9) = 180,6 \quad (4)$$

Таким образом, ООО «Нефтеспецстрой» имеет наибольшую конкурентную силу, по сравнению с другими предприятиями, так как площадь многоугольника конкурентоспособности ООО «Нефтеспецстрой» больше, чем у ООО «ГСИ СНЭМА» и ООО «Главстройинжиниринг». Рассмотрим основного конкурента более подробно. ООО «Нефтеспецстрой» – одно из ведущих предприятий, которое выполняет полный комплекс работ по инфраструктурным проектам нефтегазового комплекса, выполняя работы по проектированию, строительству, реконструкции, ремонту и обслуживанию объектов. В основе философии бизнеса лежат такие принципы: надежность, партнерство, ответственность, профессионализм, инновационный подход, постоянное развитие, максимальное удовлетворение рыночных потребностей [2]. ООО «Нефтеспецстрой» имеет обширные деловые связи на всей территории России. Имея огромный опыт работы, высокий уровень технологии выполнения работ, коллектив ООО «Нефтеспецстрой» способен решать трудные задачи. ООО «Нефтеспецстрой» с первых дней поддерживает высокий уровень технологии выполнения работ. Современные технологии и высокий уровень квалификации персонала общества позволяют обеспечивать высокий уровень качества услуг. Таким образом, ООО «ГСИ СНЭМА» следует изучать своих конкурентов, основные направления деятельности и перенимать их опыт для улучшения показателей деятельности в будущем. На основе результатов проведенной оценки предприятию, в целях повышения уровня конкурентоспособности на подрядном рынке нефтегазового строительства, необходимо внести определенные изменения в собственную стратегию развития, основанную на исключении выше обозначенных недостатков. ООО «ГСИ СНЭМА» важно разработать и внедрить комплексный план мероприятий по развитию, который ставит своими целями повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия, интенсификацию сбытового процесса, технического перевооружения, создание условий для улучшения ресурсного обеспечения.

Литература

1. Мичурина О.Ю., Мугаева Н. Управленческое обследование внутренних сильных и слабых сторон ПАО «НК «Роснефть» - участника шельфовых проектов на Каспии. В сборнике: Новейшие технологии освоения месторождений углеводородного сырья и обеспечение безопасности экосистем Каспийского шельфа: Материалы VIII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 246-250.
2. Владимиров А.И. Конкурентоспособность и проблемы нефтегазового комплекса: Учебное пособие. - М.: Национальный институт нефти и газа, 2004. – 640 с.
3. Мичурина О.Ю., Ильина Н.С. Конкурентоспособность современного предприятия во взаимосвязи понятий конкурентного процесса: системный подход // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 14. С. 25-32.
4. Дубинина Н.А. Методы и модели оценки конкурентоспособности предприятия: монография / Н.А. Дубинина; Астрахан. гос. техн. ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Астрахань: Изд-во АГТУ, 2016. – 148 с.

УДК 330

Л.Г. Зверева, А.В. Никитина, Н.И. Мельников, Т.В. Геворгян СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕДУР И ТЕХНОЛОГИЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВА И ВОЗМОЖНОСТИ ФУНКЦИОНАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

L.G. Zvereva, A.V. Nikitina, N.I. Mel'nikov, T.V. Gevorgyan STRATEGY OF DEVELOPMENT OF PROCEDURES AND TECHNOLOGIES OF THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION: PROSPECT AND OPPORTUNITIES OF THE FUNCTIONAL PERSONNEL MANAGEMENT

Ключевые слова: стратегия развития, процедуры, технологии, высшее образование, перспективы развития, возможности функционала, управление персоналом, кадровый состав.

Keywords: development strategy, procedures, technologies, higher education, development perspectives, functional capabilities, personnel management, personnel.

Управление персоналом чрезвычайно важно для реализации кадровой политики вуза. Оно представляет собой целостную систему психологических, социальных, организационных, экономических и нравственных отношений, совокупность которых ориентирована на рациональное использование человеческого капитала как в интересах вуза, так и в интересах его работников. Вместе с тем управление персоналом – это система, обеспечивающая эффективность деятельности профессорско-преподавательского состава и конкурентоспособность высшего учебного заведения. Менеджмент персонала вуза – это сфера деятельности, элементами которой служат развитие, высвобождение, контроллинг, отбор и привлечение персонала вуза. Составные элементы и цели управления персоналом вуза рассмотрим на примере таблицы.

Составные элементы и цели управления персоналом в системе высшего образования

Составные элементы	Цели:
1. Потребность в кадрах	1. Повышение конкурентоспособности вуза
2. Формирование качественного и количественного кадрового состава	2. Повышение эффективности труда
3. Реализация кадровой политики	3. Обеспечение высокой социальной эффективности
4. Систематизированная профессиональная подготовка кадров	4. Достижение высокого уровня подготовки обучающихся
5. Адаптация персонала	
6. Формирование материальной и моральной заинтересованности	
7. Совершенствование межличностных отношений	

Важное место в управлении персоналом в вузе занимает повышение квалификации и подготовка профессорско-преподавательского состава, за качество которого отвечает высшее учебное заведение. Вузы занимаются проблемой кадрового менеджмента в большей степени с профессорско-преподавательским составом, элиминируя остальных сотрудников. Вместе с тем подчеркнем еще раз, что весь персонал служит конкурентным преимуществом высшего учебного заведения (рис. 1).

Гарантии качества первой группы	Гарантии качества второй группы
Профессорско-преподавательский состав	Оценка качества подготовки абитуриентов
Учебно-вспомогательный персонал	Образовательные и материально-технические ресурсы
Административный персонал профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного состава	Структура и содержание ООП
Сотрудники службы по управлению персоналом	Учебно-методические материалы
	Технологии и методики образовательной деятельности
	Студенческие сервисы
	Научно-исследовательская деятельность и реализация ее результатов в учебном процессе
	Участие работодателей в образовательной деятельности вуза
	Участие студентов в определении содержания и организации учебного процесса

Рис. 1. Гарантия качества образовательных услуг вуза

Управление персоналом в системе высшего образования рассматривается в качестве ключевого звена качественного высшего образования. Вузы страны акцентируют внимание на системе управления персоналом в учебных заведениях и формировании механизмов повышения качества предоставляемых образовательных услуг. Необходимо уточнять методологические основания для разработки адекватной модели управления персоналом, пополнять кадровый резерв и совершенствовать систему мотивации научно-педагогических работников вузов (рис. 2).



Рис. 2. Система мотивации сотрудников вуза

Рассмотрим более подробно современные парадигмы кадрового менеджмента вуза (рис. 3).

Первая доктрина подразумевает решение кадровых проблем на основе применения механизмов контроля и вознаграждения работников вуза. Вторая доктрина ориентирована на гуманизацию трудовых отношений между работниками с помощью новых методов и принципов коммуникации.

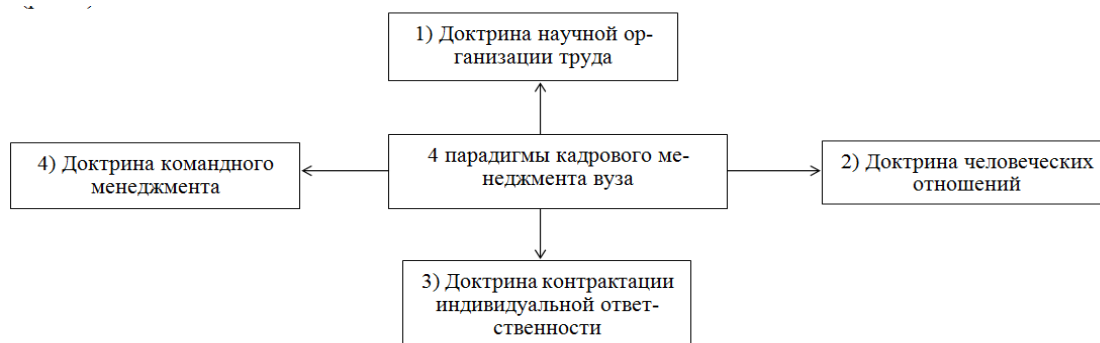


Рис. 3. Парадигмы кадрового менеджмента вуза

Третья доктрина реализует стимулирующие факторы индивидуального профессионального развития педагогических работников за счет привлечения и формирования личной заинтересованности ППС и формирования персональной ответственности. Четвертая доктрина подразумевает командное участие работников вуза, взаимный контроль, коллективную ответственность и развитие трудового потенциала. Для эффективного управления персоналом в вузе целесообразно описать позитивные и негативные тенденции мотивации труда научно-педагогических работников (рис. 4).

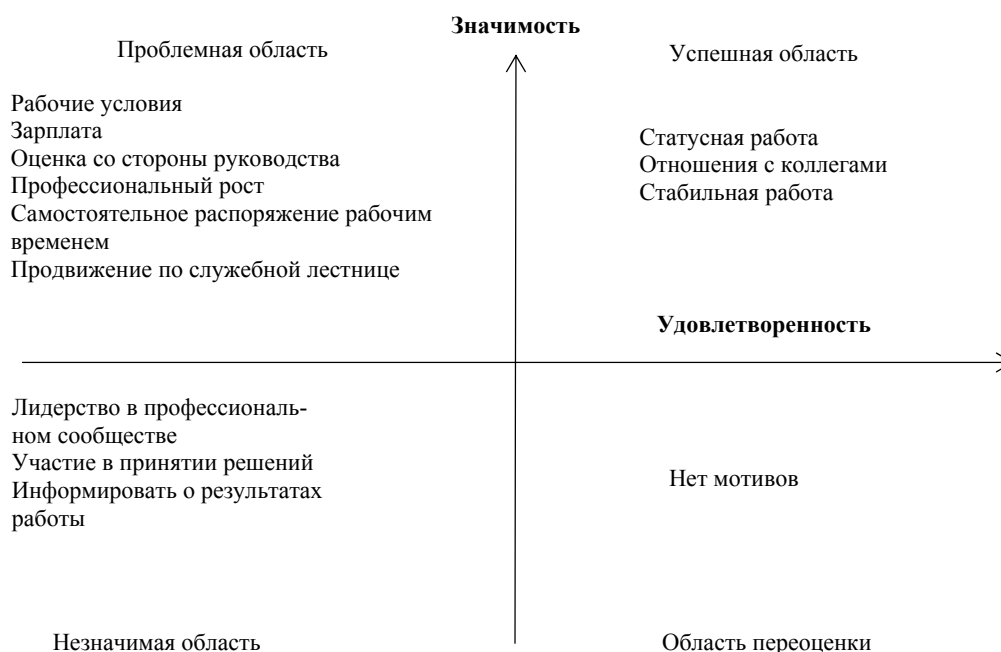


Рис. 4. Мотивация труда сотрудников вуза

Итак, стратегия модернизации системы управления персоналом в вузах за последние годы получила новые импульсы развития. Кадровая политика вузов служит производной от ее стратегии, а ее характеристики зависят от направлений стратегического менеджмента. Применение стратегии развития процедур и технологий управления персоналом в вузе формирует своеобразный мультипликативный эффект, который увязывает многочисленные аспекты управления персоналом с целью оптимизации их влияния на всех сотрудников вуза, на их трудовую мотивацию и квалификацию. Возникновение эффективной стратегии управления персоналом напрямую связано с профессионализмом менеджмента по кадрам сотрудников вуза. Выбор стратегии основывается на сильных сторонах вуза и разработке мероприятий, усиливающих его возможности в конкурентной среде за счет преимуществ в сфере персонала.

Литература

1. Беляева Т.А., Вукович М.Д., Никитина А.В. Бюджетирование как перспективный инструмент управления финансовыми результатами предприятия в условиях кризиса. // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 56-63.
2. Кротова М.А., Вукович М.Д., Хатхоху М.А., Никитина А.В. Пространственные трансформации как условие управления экономикой региона. Экономика устойчивого развития. 2015. № 2 (22). С. 139-141.
3. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности. Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 160-164.
4. Дробышевская Л.Н., Конева Т.В. Основные участники и этапы секьюритизации финансовых активов // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3-2. С. 17-21.
5. Авдеева Е.П., Агазарян Н.В., Агазарян Д.В., Асланян С.Р., Кондакчян Э.А., Бондарь О.О., Мороз Е.Ю., Волошинова Н.А., Герасимова Д.А., Фойгель М.А., Дарбинян Д.А., Жаботинский М.В., Тарасова М.Н., Кизим А.А., Петрова Т.И., Березовский Э.Э., Копысов А.С.,

УДК 656.078.8

М.Б. Иванова

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОЙ ПОЗИЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

М.В. Ivanova

CONCEPTION OF FORMING STRATEGY IMPROVEMENT OF COMPETITIVE POSITION OF TRANSPORT COMPANIES

Ключевые слова: рынок услуг, принципы теории, формирование стратегии, методы анализа, оценка конкурентоспособности, транспортные услуги, конкуренция, стратегическое планирование.

Keywords: services market, theory principles, strategy formation, analysis methods, competitiveness assessment, transportation services, competition, strategic planning.

В настоящее время проблема оценки и управления конкурентоспособностью транспортных компаний стоит достаточно остро. С одной стороны, это связано с высоким уровнем конкуренции на рынке. С другой стороны, отсутствием методик и методологической базы применения принципов и методов стратегического планирования в деятельности транспортных компаний. Кроме того, в последние годы структура рынка транспортных услуг значительно изменилась вследствие того, что экспедиторские предприятия занимают все более важные позиции в транспортном процессе, становясь организаторами процесса перевозки. Таким образом, повышается степень их влияния на транспортную систему региона и страны в целом. Цель данной статьи – дать общее представление об авторской концепции планирования повышения конкурентоспособности транспортных предприятий, функционирующих в конкурентной среде. Для этого автором рассмотрена схема концепции, научные подходы, принципы, основные методы и методики, являющиеся составными инструментами данной методологии.

Основная концепция данной теории состоит в оценке целесообразности применения альтернативных стратегий повышения конкурентоспособности на базе современных матриц и методов теории игр с большим акцентом на анализ характеристик рынка, который всесторонне исследуется с точки зрения системного и институционального подходов с учетом его тенденций к самоорганизации (проявлению синергетических свойств). То есть при оценке соответствующего сектора рынка большое внимание уделяется не только силе конкурентной борьбы между компаниями, но и возможной кооперации между ними в рамках одной подотрасли (рис. 1). Представим структуру предлагаемой теории в виде наглядной схемы. Для этого воспользуемся идеей, выдвинутой И.И. Кузнецовым и использованной в работе [9]. В соответствии с этой идеей структуру концепции можно представить в виде трех составляющих: основания, ядро, приложения. В основание входит актуальность проблемы исследования, эмпирический базис, первичный объект теории, система понятий, показателей и правило их измерения. Ядро научной теории включает в себя: подходы, принципы и методология развиваемой концепции. Приложения включают следствия ядра теории. В нашем случае это методический комплекс. Структура концепции стратегического управления конкурентоспособностью приведена на рис. 2. В ядре располагаются подходы, которые применяются для разрешения исследуемых вопросов, связанных с формированием стратегии повышения конкурентоспособности предприятия, предлагающего транспортные услуги. При этом системный подход представлен также в его вариации как системно-синергетический.

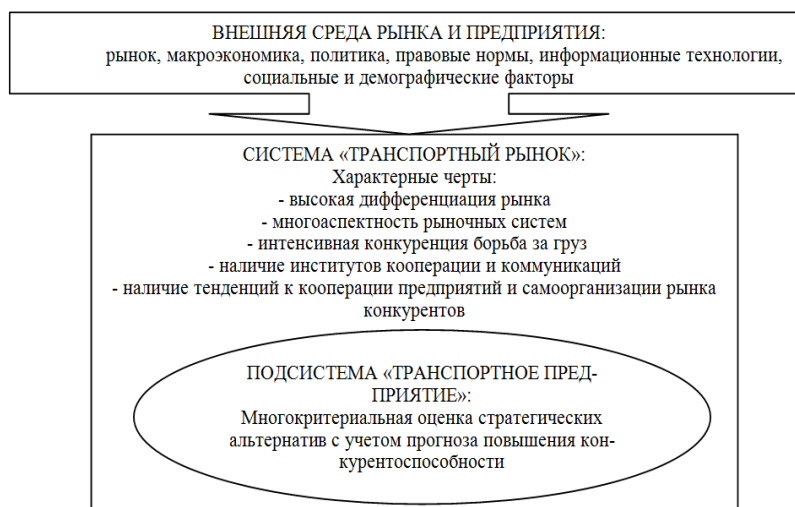


Рис. 1. Авторская концепция формирования стратегии повышения конкурентоспособности транспортного предприятия

В нашей работе в качестве системы традиционно рассматривается предприятие, а также рынок транспортных услуг в качестве объекта, состоящего из множества элементов (транспортных компаний), связанных между собой, и определенным образом организованных, и имеющих общую функцию. В разрезе подотрасли (система конкурентов) – это функция самоорганизации рынка, обмена информацией, формирования правового поля данного вида деятельности. В разрезе транспортного кластера – это комплексное качественное обслуживание клиентов-грузовладельцев.

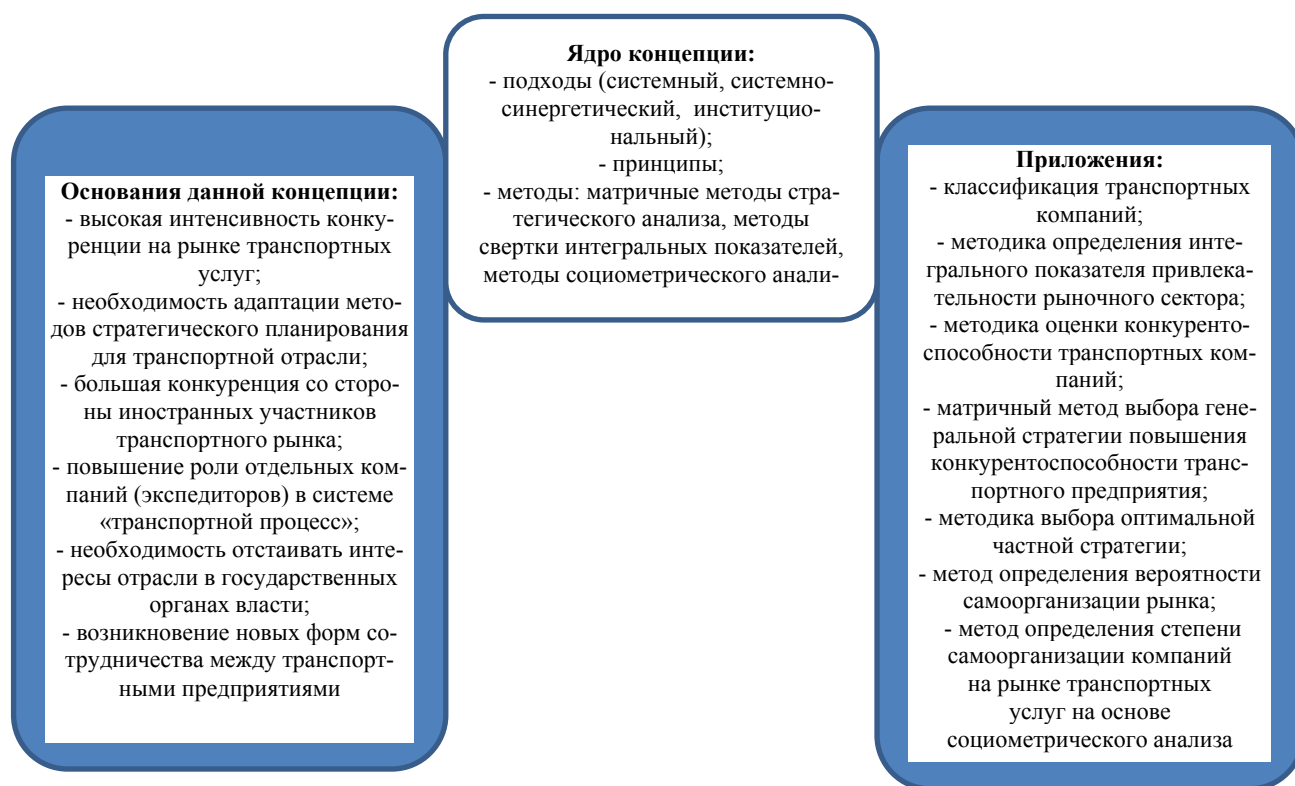


Рис. 2. Структура теории стратегического планирования повышения конкурентоспособности транспортных предприятий

Принципы авторской концепции включают следующие положения:

– принцип иерархии. При формировании стратегического плана повышения конкурентоспособности выбор оптимальной стратегии производится в два этапа по иерархической лестнице: сначала выбор генеральной стратегии с помощью модифицированной матрицы Шелла, а затем выбор частной стратегии развития конкурентоспособности осуществляется с помощью методологии теории игр, как с учетом риска, так и в условиях неопределенности с помощью принципов максимина, оптимизма и принципа Гурвица;

– принцип многообразия форм используется при классификации и систематизации типов транспортных компаний, делении транспортного рынка на сектора. При этом предусматривается, что применение данной теории возможно для всех типов (форм) предприятий, оказывающих транспортные и экспедиторские услуги;

– принцип самоорганизации (синергии) применяется при изучении таких объектов как система, ограниченная рынком отдельных услуг; система, составляющая кластер отдельных транспортных компаний (система «транспортный процесс»; система, образованная транспортными предприятиями-конкурентами (система «сектор транспортного рынка»). Все виды перечисленных систем проявляют черты самоорганизации;

– принцип цикличности и непрерывности состоит в том, что в связи с динамичным развитием внешней среды стратегическое управление конкурентоспособностью должно осуществляться по непрерывному циклу с определенной периодичности, которая зависит от конкретной отрасли;

– принцип рыночной ориентации предусматривает, что определяющим моментом развития предприятия должны выступать те возможности, которые инициируются изменениями внешней среды, в частности развитием спроса, потребностями рынка, угрозами со стороны конкурентных и других факторов внешней среды;

– принцип простоты и наглядности связан, прежде всего, с необходимостью создания методического материала, который может быть использован непосредственно руководством транспортной компании.

Основной авторский замысел состоит в повышении конкурентоспособности транспортных компаний на основе стратегии, учитывающей следующие факторы:

– факторы рыночной конкурентной среды, находящие свое отражение в показателях объема рынка и его динамики, степени монополизации и интенсивности конкурентной борьбы;

– институциональные факторы коммуникаций, измеряемые показателями вероятности и степени самоорганизации рынка (общий показатель рыночной экспансивности);

– факторы внутренней конкурентоспособности транспортной компании, выражающиеся в интегральном показателе конкурентоспособности, который состоит из следующих единичных индикаторов:

1. Рыночные показатели конкурентоспособности: имидж компании, учитывающий интенсивность рекламной деятельности, возраст предприятия и степень известности компании, а также ценовой показатель, учитывающий политику компании в области ценообразования.

2. Показатели качества транспортных услуг: надежность обслуживания, время предоставления услуг и комплекс предоставляемых услуг.

3. Показатели коммуникативного взаимодействия с конкурентами, поставщиками и покупателями. В данном исследовании большое внимание уделялось именно взаимодействию компании с конкурентами на рынке, так как взаимодействие с грузовладельцами и поставщиками всесторонне рассмотрено в работах других авторов [3]. Автором данного исследования предложен показатель – индивидуальный индекс рыночной экспансивности, который характеризует степень активности компании во взаимодействии с конкурентами.

4. Показатели базовой конкурентоспособности (конкурентной устойчивости фирмы): показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, уровень издержек, производительность труда.

Факторы внутренней конкурентоспособности транспортно-экспедиторских компаний схематично приведены на рис. 3 в виде пирамиды конкурентоспособности, в основании которой лежат факторы конкурентной устойчивости фирмы, сверху рыночные факторы конкурентоспособности, по которым компания оценивается непосредственно рыночными контрагентами и покупателями.



Рис. 3. Пирамида конкурентоспособности транспортных компаний

Предлагаемые в данной теории методы и методики стратегического развития конкурентоспособности включают следующие инструменты:

1. Для формирования стратегии развития необходим анализ внешних факторов, влияющих на деятельность компании, а также состояние внутренней среды предприятия, эффективности его деятельности. В связи с этим автором статьи разработана методика оценки привлекательности рыночного сектора и методика оценки уровня конкурентоспособности транспортных услуг и компании в целом.

2. Для оценки привлекательности рыночного сектора в целях стратегического анализа транспортно-экспедиторских компаний предложена методика расчета интегрального показателя привлекательности. Расчет данного показателя основан на определении следующих единичных показателей: количество компаний на рынке, объем рынка транспортных услуг, показатель интенсивности конкуренции по динамике рынка, барьеры входа, показатель интенсивности конкуренции по распределению рыночных долей, а также авторский показатель степени синергии рыночного сектора.

3. В работе автор предлагает для оценки степени самоорганизации рынка в рамках функционирования института кооперации и коммуникаций определять вероятность и степень синергии по разработанным автором методикам. При этом степень синергии определяется с помощью инструментария социометрического анализа.

4. Автор данной работы поддерживает идею деления стратегий на генеральную и частную. Генеральная стратегия – направление развития компании в каждой стратегической зоне хозяйствования. Частная стратегия – алгоритм действий, состоящий из конкретных мер по достижению желаемого состояния организации. В

связи с этим нами разработаны методики выбора генеральной и частной оптимальной стратегии с учетом специфики данного вида деятельности. Инструментом для выбора генеральной стратегии развития является модифицированная матрица Шелла, по оси X которой будет откладываться показатель привлекательности рыночного сектора, а по оси Y – показатели конкурентоспособности предприятия или показатель конкурентоспособности услуги в данном секторе рынка. Для оценки частных стратегий предлагается использовать методологию теории игр. При этом выбор оптимальной частной стратегии может производиться с учетом степени риска и в условиях неопределенности.

Таким образом, механизм формирования стратегии повышения конкурентоспособности транспортных предприятий, в соответствии с авторской концепцией будет выглядеть следующим образом: 1. Определение транспортным предприятием стратегических зон хозяйствования и рыночных секторов, в которых функционирует данная компания. Фиксирование спектра услуг, которые предприятие оказывает на данном секторе рынка (для транспортно-экспедиторских компаний – это минимальный спектр услуг, частичный, полный комплекс экспедиторских услуг, который предлагает его работу в качестве оператора мультимодальной перевозки). 2. Определение географических и товарных границ конкретного транспортного рынка, дифференциация рынка на сектора по определенным критериям. Фиксирование товарных границ, которое в транспортном бизнесе может производиться на базе спектра услуг, которые компания предоставляет на данном секторе. Расчет единичных показателей привлекательности рыночного сектора, на котором мы работаем или на который собираемся выйти. При этом автор данной концепции предлагает рассчитывать такие показатели как: количество компаний, объем сектора транспортного рынка, трехдольный индекс концентрации, интенсивность конкуренции по динамике рынка, интенсивность конкуренции по соотношению рыночных долей, степень самоорганизации рынка. 3. Определение вероятности самоорганизации компаний на данном секторе рынка транспортных услуг по авторской методике. Если вероятность высока, то проводим исследование для определения степени синергии данного сектора рынка. На этом этапе самой компании такое обследование провести достаточно и трудоемко. Поэтому автор предлагает проводить такие социометрические исследования ассоциациям транспортных компаний. 4. Расчет комплексного показателя привлекательности рыночного сектора. Для этого необходимо определить: К какой категории относится исследуемая компания? С сильной конкурентной позицией, со средней или слабой позицией, или является лидером рынка. Это необходимо для того, чтобы выполнить свертку единичных показателей в комплексный показатель. Знак перед единичным измерителем будет зависеть от того к какой группе относится предприятие. 5. Оценка конкурентоспособности услуг, оказываемых транспортной компанией, и предприятия в целом по авторской методике. В качестве единичных показателей выступают: уровень рентабельности услуг, уровень производительности труда, уровень финансовой устойчивости, уровень платежеспособности, уровень конкурентоспособности услуг, а также имидж предприятия и показатель степени взаимодействия с другими транспортными компаниями и степени комплексности услуги. 6. Определение генеральных стратегий развития конкурентоспособности на выбранных секторах рынка с помощью инструмента – модифицированной матрицы Шелла.

7. Для секторов, которым показано их дальнейшее развитие, выбираем конкретные мероприятия для повышения конкурентоспособности (частные стратегии) и производим расчет их эффективности с помощью методов теории игр. При этом автор предлагает следующие критерии оценки эффективности стратегий: показатель по дисконтированному сроку окупаемости, показатель по времени реализации стратегии, показатель по приросту прибыли, показатель по приросту конкурентоспособности, степень устойчивости проекта с учетом риска.

На наш взгляд, преимуществами авторской концепции формирования стратегии повышения конкурентоспособности транспортных компаний заключаются в следующем: в стратегическом анализе учтен фактор самоорганизации рынка, которые наряду с другими показателями влияет на привлекательности рыночного сектора; при оценке эффективности стратегии повышения конкурентоспособности учтены несколько показателей, в том числе прирост конкурентоспособности предприятия и степень риска; учтена многоаспектность такого параметра как конкурентоспособность предприятия; рынок дифференцирован на сектора с учетом специфики транспортной деятельности. Данная схема предлагаемой концепции управления конкурентоспособностью позволяет наглядно продемонстрировать содержание теории, принципы и подходы, методы и методики управления конкурентоспособностью транспортного предприятия.

Литература

- 1.Беляева, Т.А. К вопросу о привлечении иностранных инвестиций в транспортную отрасль России / Беляева Т.А., Филиппская Н.Ю., Любимова Ю.Н. // Экономика устойчивого развития. -2016. – Выпуск № 3 (27). – С. 57 – 64.
- 2.Боровских, Н.В. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н.В.Боровских // Маркетинг.- №2(81), 2005. – С. 37-48.
- 3.Ботнарюк, М.В. Концептуальная модель организационно-экономического механизма формирования конкурентной стратегии морского транспортного узла на основе маркетинга взаимодействия / М.В.Ботнарюк // Вестник САМГУПС (Самарский государственный университет путей сообщения) – 2013. – Выпуск 3 (21). - С.18-26.
- 4.Королева, Е.А. Оценка стратегии ценообразования на услуги порта как элемента транспортно-логистической системы / Е.А. Королева, А.В. Курошева // Журнал университета водных коммуникаций. – 2012. – Вып.1. - С. 203 - 208.
- 5.Котляров, И.Д. Сотрудничество с конкурентами как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия /И.Д.Котляров // Известия дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. Выпуск. – 2010. - №2. – С. 83-90.
- 6.Краснов, Г.А. Условие возникновения синергетического эффекта при интеграции экономических систем / Г.А. Краснов, В.В. Виноградов, А.А. Краснов // Вестник Нижегородского университета имени Н.И.Лобачевского, 2009. - №4. - С.119-122.
- 7.Кулибанова, В.В. Маркетинг сервисных услуг / В.В. Кулибанова. – СПб.: Вектор, 2006. – 192 с.
- 8.Никифоров, В.Г. Взаимодействие субъектов транспортного пространства как условие повышения качества транспортных услуг / В.Г.Никифоров, Е.В.Филатова //Транспортное дело России. – 2017. - №3. – С.94-96.
- 9.Ушаков, В.Е. Введение в философию и методологию науки: Учебник/ В.Е.Ушаков. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 528 с.
- 10.Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ А.Н.Фомичев. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 468 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24817>.— ЭБС «IPRbooks».

А.Н. Калашиников, Ю.Ю. Пянзина, И.М. Кублин, Р.В. Фомин
**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ И РЕГИОНОВ**

A.N. Kalashnikov, U.U. Pjanzina, I.M. Kublin, R.V. Fomin
**THE SOFTWARE SOLUTIONS BUSINESS INTELLIGENCE AS A TOOL
TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES AND REGIONS**

Ключевые слова: региональная экономика, цифровизация, Power BI, программное обеспечение, маркетинговая аналитика, визуализация данных, автоматизация бизнес-процессов, большие данные, BI-решения.

Keywords: regional economy, digitalization, Power BI, software, marketing Analytics, data visualization, business process automation, big data, BI solutions.

В условиях риска и неопределенности, а также жесткой конкуренции многие компании стремятся совершенствовать инструменты маркетинговой аналитики для обеспечения конкурентных преимуществ [3]. Мегатренд цифровизации рабочего информационного пространства, в том числе его оптимизации, все больше оказывает влияние на деятельность современных компаний, обращая их к инновационным инструментам обработки, визуализации анализа данных с помощью программного обеспечения. Например, многие компании применяют цифровые технологии для мониторинга и анализа поведения людей, оценки кредитоспособности и платежеспособности потенциальных и действующих клиентов, прогнозирование процесса оттока клиентов, персонализации контента и вторичных продаж [8].

По мнению экспертов, в 2017 г. российский рынок BI-решений продолжает расти и развиваться в среднем на 10-15% в год. Термин BI применяется для обозначения компьютерных методов и инструментов при переводе транзакционной деловой информации в человекочитаемую форму, пригодную для бизнес-анализа. Цель BI заключается в интерпретировании огромного количества информационных данных с обращением внимания на узловые факторы эффективности. Возрастающая роль аналитики в организации процессов компании, большие данные (bigdata) и развитие искусственного интеллекта способствуют увеличению продаж аналитического программного обеспечения [4]. Компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, предоставляют качественные и многофункциональные продукты с возможностью решения сложных аналитических задач, и проведения их экспертизы [2]. К тому же, спрос на эти продукты только растет. Последние несколько лет отмечалась тенденция позитивной трансформации – руководители высшего звена многих российских компаний обращаются к цифровой трансформации [6], поскольку понимают, что без комплексного и непрерывного управления большими данными невозможно выстроить механизмы процедуры, повышающие эффективность IT-инфраструктуры всей компании. Именно поэтому возрастает роль инновационных IT-инструментов, а также средств для сопряжения источников передачи, обработки, анализа и визуализации данных. При этом изменились подходы к анализу информации – спрос на преднастроенные отчеты и модели сменяются возможностью самостоятельной работы пользователей с большим объемом данных для прогнозирования бизнес-процессов [7]. Как показывают исследования TDWI, в 63% случаев анализ больших данных востребован в отделах, отличных от IT-структур, вследствие чего возрастает роль анализа бизнес-процессов компании. Современные BI-решения ориентированы на интерактивное взаимодействие пользователей с информационно-цифровыми данными, а не на подготовку печатных форм [5]. Построение графиков, интерактивных диаграмм или карт позволяет упростить восприятие и понимание информации, увидеть ключевые или скрытые тенденции, проследить взаимосвязи между данными. Все классические инструменты, вроде Microsoft Excel, уже не являются востребованными для качественной и понятной визуализации данных, и тем более для донесения информации сотрудникам, которые возможно, не являются специалистами в области IT-технологий или им нет необходимости.

Один из возможных вариантов визуального представления информации в BI платформах являются дашборды. В переводе с английского «dashboard» – панель приборов. В разрезе ведения бизнеса – это информационное табло, на котором отражаются важнейшие показатели, полученные в ходе обработки и обобщения данных [9]. При этом информация может группироваться в различных разрезах и выводиться на экран в простой и удобной для восприятия форме. Дашборды могут быть использованы в качестве инструментов управления, мониторинга и решения различных задач. Существует множество BI платформ и технологий, предназначенных для решения проблем анализа больших данных и представления их в удобном виде. Рассмотрим некоторые из них.

1. Sisence – ведущее программное обеспечение, которое позволяет пользователям превращать информационно-цифровые данные в весьма ценные идеи и делиться ими с коллегами, деловыми партнерами по бизнесу и клиентами с помощью интерактивных информационных панелей. Используется во многих компаниях, от стартапов и развивающихся предприятий до гигантов Fortune 500, включая NASDAQ, Sony, ESPN, Comcast и NASA.

2. Looker – веб-интерфейс применяется для обработки данных, что дает возможность пересматривать бизнес-поведение, обосновывать выстраивание взаимоотношений, создавать отчеты, а также делиться ими в удобном формате. Принципиальным отличием данной платформы от других является использование нового языка запросов БД – Look ML (упрощенная версия SQL), который гораздо проще освоить обычным пользователям.

3. Qualtrics Research Core – BI платформа для исследования корпоративного рынка, предлагающая функции Driver IQ для планирования, Text IQ для анализа открытых текстов и другие возможности.

4. Qlik View – это ПО, предназначенное для создания приложений управляемой аналитики, а также информационных панелей, предназначенных для решения бизнес-задач. В отличие от традиционных платформ, Qlik View предоставляет данные, которые не отображаются с помощью инструментов на основе запросов.

5. SAS Business Intelligence – платформа, позволяющая объединить аналитику и бизнес-аналитику, чтобы пользователи могли находить и собирать данные на уровне предприятия. Продукт развертывает аналитику в реаль-

ном времени непосредственно на мобильных устройствах и приложениях Microsoft, позволяя лицам, принимающим решения, оперативно просматривать свои бизнес-показатели и получать высококачественные и действенные данные, помогающие им принимать интеллектуальные бизнес-решения. SAS Business Intelligence and Analytics включает следующие ключевые модули: Visual Analytics, Visual Statistics, Office Analytics, Enterprise Guide и Enterprise BI Server. Применение основного модуля SAS Visual Analytics позволяет визуально исследовать информационные данные, идентифицировать взаимосвязи баз данных и шаблоны, а также получать глубокое понимание интерактивных визуализаций.

6. IBM Cognos – платформа BI, которая обладает набором интеллектуальных возможностей самообслуживания, позволяющих быстро, уверенно определять и принимать решения на основе комплексного анализа. IBM Cognos Analytics предоставляет отформатированные и интерактивные информационные панели с широкими возможностями для распределения и планирования, а также настраиваемые визуализации. Данная платформа включает в себя модули: аналитики самообслуживания, моделирования процессов на основе намерений, межведомственный прогнозный анализ, Query Studio – упрощенную функцию создания отчетов, Event Studio, который обнаруживает возникновение деловых событий и исключительные зависимости состояния данных. С помощью IBM Cognos даже нетехнические пользователи могут собирать данные и понимать представленные им индикаторы.

Аналогом данных BI-платформ является знаменитый продукт Microsoft – Power BI, который постепенно внедряют в основные бизнес-процессы крупные компании. Power BI – это платформа, включающая в себя набор инструментов расширенной бизнес-аналитики, предназначенная для упрощения восприятия и понимания информации всей организации, а также принятия важнейших управленческих решений. Первоначально продукт задумывался как надстройка для Microsoft, но затем Power BI превратился в полнофункциональный продукт, который находится на вершине рынка BI самообслуживания. Функции Power BI, такие как: быстрые меры, группирование, прогнозирование и кластеризация, позволяют корпоративным пользователям глубже анализировать данные и выявлять закономерности, которые иначе могли бы остаться незамеченными. Основным языком, используемым для работы в Power BI – язык запросов DAX от Microsoft. Запрос или выражение на DAX похож на синтаксис формул Excel, но принципиальное отличие в том, что он оперирует либо сразу целыми столбцами таблицы данных, либо частью этих столбцов³.

Отметим, что расширенные аналитические возможности включают в себя прогнозную аналитику, визуализацию данных, R-интеграцию и выражение анализа данных. Пример визуализации данных представлен на рис. 1.

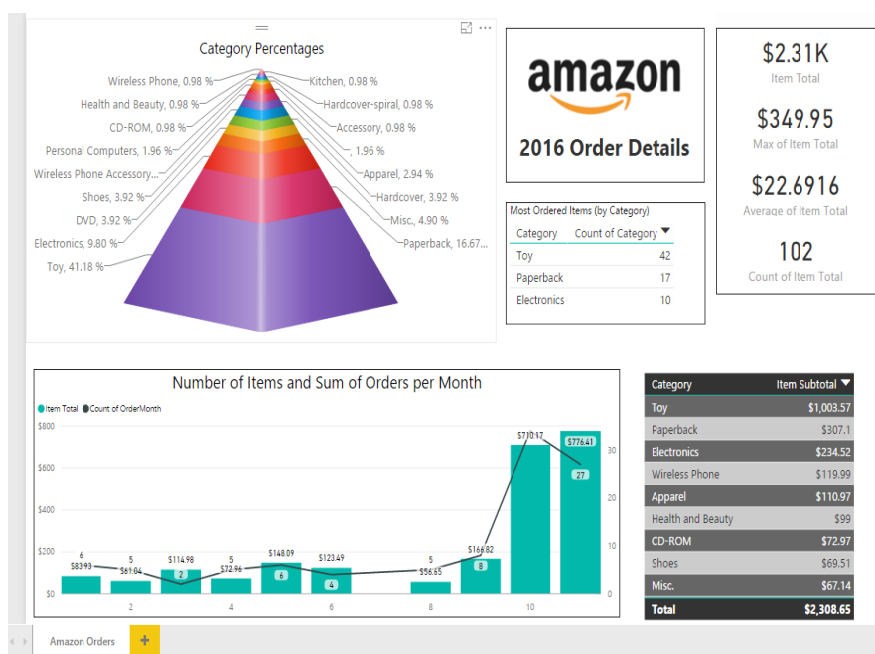


Рис. 1. Пример визуализации данных в Power BI

Ключевыми преимуществами Power BI являются: возможность подключения к огромному числу источников данных (облачные сервисы, Excel, потоковые данные), упрощенные способы подготовки данных и проведение специального анализа в режиме онлайн, создание персонализированных информационных дашбордов, которые могут отражаться на любых источниках в режиме реального времени, с разрезами и фильтрами; создание визуальных, доступных для понимания рядовых сотрудников отчетов, а затем публикация их в Интернете и на мобильных устройствах для дальнейшего использования. Данные легко импортируются всех платформ – локального персонального компьютера пользователя, облачного хранилища или мобильного устройства, автоматически обрабатываются, могут быть отсортированы, отфильтрованы и представлены в виде, удобном для восприятия. С целью привлечения внимания используются возможности визуализации данных, которые включают в себя использование более сотни инструментов: различные виды гистограмм (накопительные, группированные), торнадо-чарты, пузырьковые, тепловые, кольцевые, комбинированные и другие диаграммы, «спидометры» скорости, матрицы сравнений и квадрантов, линейные графики, таблицы, карточки, ключевые показатели эффективности, настройка геолокаций и проектирование карт и т.д. Набор инструментов является классическим, дополнительные инструменты расположены в библиотеке

Microsoft и могут быть импортированы в отчете при наличии учетной записи. Медиа-возможности Power BI позволяют загружать изображения и видео-ролики⁷. Отличительная особенность Power BI от других платформ – это наличие настольного приложения, с помощью которого можно создавать сводки и визуализации Excel. Для новых пользователей доступны посты с советами, видеоуроки, презентации и целые блоги, чтобы максимально использовать потенциал инструмента или быстро найти решение своих проблем, не обращаясь в службу поддержки. В качестве недостатков работы с данным программным обеспечением Microsoft можно выделить недостаточность инструментов для очистки и обработки данных, а также их графического редактирования и достаточно сложный для понимания язык DAX, с которым могут быть не знакомы рядовые пользователи.

Практика использования платформы Power BI для автоматизации бизнеса позволила многим компаниям решить проблемы в их деятельности, увеличить продажи и наладить процессы взаимодействия с клиентами. Руководство по глобальному взаимодействию в компании OSIsoft утверждает, что Microsoft SQL Server 2016 со службами R Services, Reporting Services, Power BI Desktop и машинное обучение Azure со шлюзом управления данными обеспечивают им конкурентное преимущество благодаря предоставлению детализированной и индивидуализированной аналитики. В службе аналитики Фордемского университета считают, что, когда у кого-либо из сотрудников возникает потребность в средствах визуализации, они быстро внедряют Power BI. В рамках проекта цифровой трансформации Mercedes Benz видит возможность обеспечения анализа данных, сгенерированных системой машинного обучения, с помощью таких инструментов, как Power BI. Ceylon Biscuits Limited (CBL) – ведущий производитель печенья, шоколада и кондитерских изделий в Шри-Ланке, чтобы ускорить и расширить процесс преобразования продаж, оцифровала свою систему выставления счетов на бумажных носителях и теперь использует Microsoft Power BI для извлечения значимой информации из своих баз данных [10]. Британская Virgin Atlantic использует Microsoft Power Apps для лучшего видения своих клиентов и может быстро и легко разрабатывать приложения, которые помогают сотрудникам определить ключевые стадии производства нового продукта: разработка идеологии, формирование процесса внутреннего тестирования, выбор сегментов рынка и потребителей, выбор времени вывода продукта на рынок и т.п. С применением Microsoft PowerApps изменяется процесс модели поведения и создаются собственные бизнес приложения. Приложение Power Apps и прилагаемая панель управления Microsoft Power BI для представления и визуализации данных позволяет сотрудникам всегда быть в курсе событий [1]. Решив устранить экономические барьеры устаревшего программного обеспечения, компания Ignition Group в Южной Африке провела анализ управления программными активами в масштабах всего бизнеса и внедрила Microsoft Azure, Power BI и Office 365 для круглосуточной работы, что привело к значительным изменениям в их деятельности. Анализ данных, предоставленных командой Microsoft, позволил компании получить представление о своем программном обеспечении и улучшить технологические, производственные и коммерческие процессы. На российском рынке ярким примером компании, которая внедрила Power BI и заметно повысила эффективность своей производственно-хозяйственной деятельности, благодаря автоматизации бизнес-процессов и сокращению затрат по многим направлениям, является компания Global Trade. Разработанная 2 года назад отделом маркетинговой аналитики Global Trade концепция внедрения платформы PowerBI реализуется с середины 2018 г. За анализируемый период компания сумела заметно увеличить объемы продаж своего фокусного ассортимента в регионы РФ в результате непрерывного отслеживания данных об объемах реализации и проведенного анализа продаж. По результатам проведенного маркетингового исследования выяснилось, что вне которых регионах страны (а именно Волгоградской, Нижегородской, Кировской и Смоленской областей) был неверно определен фокусный ассортимент для целевой аудитории потребителей. На рис. 2 представлена эффективность продаж фокусного ассортимента по регионам.

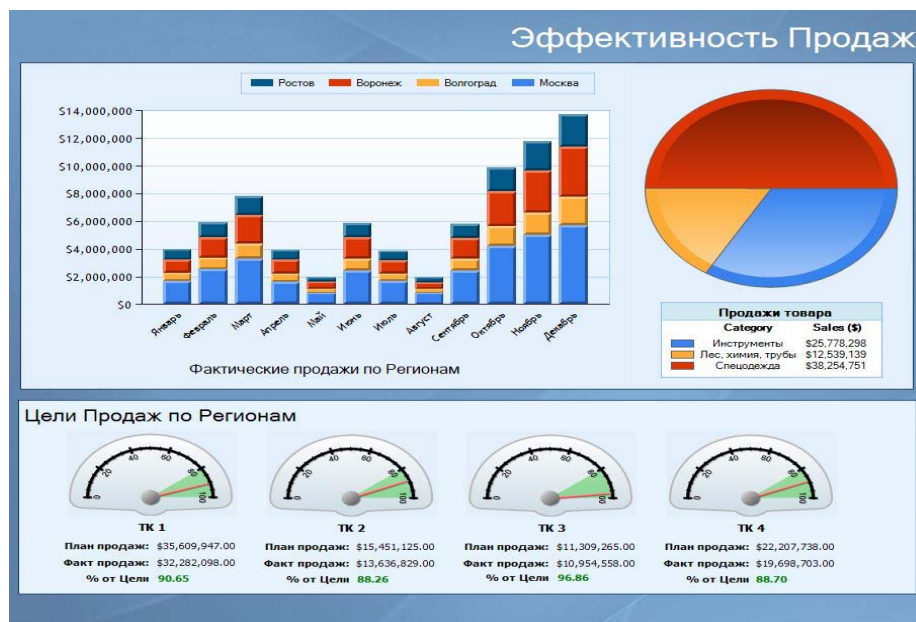


Рис. 2. Эффективность продаж фокусного ассортимента Global Trade по регионам

В результате планы объемов сбыта фокусного ассортимента не коррелировались с фактическими продажами, при этом базовые предложения потребительских услуг были востребованы. В этой связи ассортиментная полити-

ка была пересмотрена по принципу определения фокусного ассортимента для каждого региона РФ отдельно, исходя из индивидуальных характеристик целевой аудитории. До этого коммерческий отдел Global Trade определял фокусный ассортимент по принципу востребованности продукции во всех регионах, что было крайне неверно. В данном случае комплексное программное обеспечение Power BI позволило совместить в себе функции трекинга, анализа динамики продаж по регионам и охваченности целевой аудитории. Благодаря корректному анализу данных и принятым мерам увеличение продаж фокусного ассортимента на территории РФ на данный момент увеличилось на 4% и продолжает расти. Power BI подразумевает повсеместное использование платформы во всех отделах компании: продажи, маркетинговая аналитика, продвижение, бухгалтерия и т.д.

Разработанные дашборды KPI для каждого из сотрудников позволяют отслеживать прозрачность проводимых операций, визуализировать показатели планов и фактов продаж. Таким образом, в эпоху цифровизации информации многие компании внедряют и используют программные решения, которые обеспечивают им конкурентные преимущества и позволяют автоматизировать бизнес-процессы компании, наглядно увидеть преимущества и недостатки в их деятельности. Платформы BI и дашборды, используемые в аналитике, упрощают оцифровку информации, видение проблем и позволяют высшему руководству принимать правильные управленческие решения, направленные на повышение конкурентоспособности компании на рынке.

Литература

1. Alberto Ferrari, Marco Russo, *Introducing Microsoft Power BI*. 2016.
2. Боддырева Т.В., Плеханов С.В. Влияние цифровых технологий на трансформацию предприятий пищевой промышленности // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. №3(19). С.5-9.
3. Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Суляг Г.С., Тинякова В.И. Проблемные аспекты моделирования риска при внедрении инноваций // Учет и статистика. 2018. №2(50). С.54-63.
4. Верещагина Л.С., Кублин И.М., Тинякова В.И. Необходимость эквивалентности системы управления освоением инновационной продукции // Инновации. 2018. №4(234). С.107-115.
5. Волошин И.П. Типы блокчейн и анализ экономических характеристик // Экономическая безопасность и качество. 2018. №4(33). С.65-69.
6. Воронов А.А., Максимова М.И. Исследование особенностей конкурентной борьбы современных торговых предприятий // Практический маркетинг. 2011. №9(175). С.20-25.
7. Воронов А.А. Конкуренция и конкурентоспособность: количественные методы оценки. Монография / Краснодар, 2002.
8. Кублин И.М., Бурмистрова И.К. Применение модульного подхода в инновационном процессе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. №4(33). С.50-52.
9. Обзор систем для создания дашбордов: Tableau, Qlik, Power BI [Электронный ресурс]. 19.01.2019 <https://www.uplab.ru/blog/review-systems-for-creating-dashboards>.
10. Селезнев, А. Как начать работать с платформой Microsoft Power BI: подробное руководство. 24.01.2017.

УДК 331

А.В. Калашикова, И.Ф. Дедкова, Е.В. Слепцова, В.Н. Дедков **КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ HR-ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

A.V. Kalashnikova, I.F. Dedkova, E.V. Sleptsova, V.N. Dedkov **KEY ROLE OF HR MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM**

Ключевые слова: HR-менеджмент, проблемы управления, человеческие ресурсы, управление персоналом, трудовые ресурсы, принципы управления, кадровое обеспечение, менеджмент.

Keywords: HR management, management problems, human resources, personnel management, labor resources, management principles, staffing, management.

В современных исследованиях по проблемам управления людьми в условиях организации, где многие авторы считали, что открытие в 1980-х гг. нового подхода, который они назвали «Human Resource Management», должно было стать началом фундаментальных изменений в науке управления, но произошло только лишь переосмысление процессов в «ядре» организации. Управление человеческими ресурсами выросло и развивалось вместе с ростом объемов и разнообразия организаций. Оно пребывает в трудностях коренных изменений, потому что устоявшийся процесс пошел в обратную сторону, и организация как сущность находится на спаде. Сейчас заново открывается организация как процесс. Очень нелегко дать определение термину «управление человеческими ресурсами» (HRM), потому что этот термин обычно используется в двух разных значениях. С одной стороны, HR-менеджмент представляет собой более современное и, как предполагается, более внушительное название того, что долгое время называлось «управлением кадрами», «управлением персоналом» [5].

С другой стороны, с таким же постоянством этот термин применяется и для обозначения особого подхода к управлению людьми, который заметно отличается от «управления кадрами». В таком случае HR-менеджмент означает уже нечто большее, чем просто изменение старого названия. Этот термин предполагает определенную направленность деятельности организации в сторону людей, обозначает концепцию, которая призвана служить современной организации еще более эффективно. Мы рассмотрим сущность значения управления человеческими ресурсами на различных этапах его эволюции, называя первый этап – HRM1, а второй – HRM2 (таблица). Роль HR-отдела легче выявить, определив основные цели, которых он должен стремиться достигать самостоятельным путем или с помощью других отделов. Четыре задачи, являющиеся основой всей HR-деятельности [1].

Кадровое обеспечение HR-менеджеры, прежде всего, озабочены тем, чтобы организация была соответствующим образом обеспечена кадрами и, таким образом, могла бы использовать все необходимые человеческие ресурсы. Это включает работу по разработке структура организации, по определению типов контрактов для приема на работу различных групп сотрудников (или субподрядчиков), отбор и обучение работников – людей, обладающих соответствующими качествами и навыками, необходимыми для выполнения поставленных задач. Существует необходимость эффективно конкурировать на рынке путем найма и удержания у себя лучшей рабочей силы, имеющейся в наличии. Это включает в себя разработку условий найма, достаточно привлекательных для сохранения требуемого уровня квалификации персонала, и, в случае необходимости, увольнение тех, в чьих услугах перестали нуждаться.

Таблица

Управление персоналом и HR-менеджмент: различия

Критерий анализа	HRM 1	HRM 2
Сроки и планирование	Краткосрочность, планирование в результате реакции на явления, целевое, ограниченное	Долгосрочность, активное, стратегическое, комплексное
Психологический контракт	Подчинение	Заинтересованность
Системы контроля	Контроль внешний	Самоконтроль
Трудовые отношения	Плюралистические, коллективистские, низкая ответственность	Унитаристские, индивидуалистские, с высокой ответственностью
Роли	Специалист, бакалавр, магистр/профессионал	Наиболее интегрированы в линейное руководство
Предпочтительные структуры/системы	Бюрократические/ механические, централизованные, определенные роли	Взаимозависимые, распределение полномочий, гибкие роли
Критерии оценки	Стремление к минимизации затрат	Максимальная утилизация (учет человеческих активов)

Руководство качеством исполнения. Когда требуемая рабочая сила на месте, HR-менеджеры стремятся к тому, чтобы каждый из работников был мотивирован и заинтересован в максимально эффективном исполнении своей роли. Для этого используются обучение и повышение квалификации персонала, а также системы вознаграждения, заставляющие работников прилагать все усилия и концентрировать внимание на качестве выполнения работы. Во многих организациях, особенно в тех, где значительную роль играют профсоюзы, HR-менеджеры ведут переговоры с работниками о повышении качества работы. HR-менеджеры должны оказывать эффективное и беспристрастное содействие в укреплении дисциплины, если поведение и/или качество работы отдельных работников неудовлетворительно. HR-менеджеры также могут помочь в достижении и поддержании высокого стандарта выполнения работы путем оказания конструктивной помощи людям, которые не могут работать в полную силу по причине болезни или личных проблем. И наконец, HR-подразделение принимает меры по вовлечению работников, то есть делает все для того, чтобы работники чувствовали себя причастными целям и задачам всей организации, что повышает их заинтересованность и инициативность [8].

Управление изменениями. Третья группа основных задач HR-менеджмента почти в каждой организации касается эффективного управления изменениями. В большинстве организаций изменения не происходят под воздействием внешней среды. Они свойственны данной организации и идут почти непрерывно в связи с постоянной потребностью в обновлении. Изменения происходят в разных формах. Иногда они просто структурные, требующие реорганизации деятельности или появления новых людей на некоторых позициях. В других же случаях необходимо изменение в корпоративной культуре организации: меняются задачи компании, и это требует изменения философии и давно устоявшихся организационных норм. В любом из этих сценариев HR-служба может играть центральную роль. Ключевыми видами деятельности являются набор и/или подготовка людей с навыками руководителей для проведения перемен, привлечение специалистов со стороны, способствующих признанию сотрудниками изменений, и разработка системы вознаграждений, поддерживающей процесс перемен. Своевременное и эффективное вовлечение работников в этот процесс имеет здесь решающее значение, поскольку «люди поддерживают то, что помогали создавать» [7].

Администрирование. Четвертая группа задач не так прямо связана с достижением конкурентного преимущества, но не менее необходимо в современном деловом мире. Это задачи в основном административного характера, направленные на поддержку достижения других целей. Отчасти они выполняются для содействия стабильной работе организации. Отсюда возникает необходимость хранения точных и полных данных о сотрудниках, учета их трудовых достижений, посещения, обучения, условий найма и личных сведений.

Однако есть и юридический аспект значительной части административной деятельности, т.е. некоторые виды деятельности осуществляются, потому что так предписано законодательством. Особо значимо требование о профессиональном и законном осуществлении выплат, с предоставлением всем сотрудникам ежемесячных детализированных платежных ведомостей. Организация должна производить налоговые и страховые отчисления, платежи в фонд пенсионного страхования, осуществлять установленную законом оплату больничных листов и отпусков по беременности и родам.

Дополнительные законодательные требования относятся к контролю систем охраны здоровья и безопасности на рабочем месте, а также заключению договоров с новыми работниками. Правильное ведение учета является центральным условием для соблюдения требований законодательства, таких как минимальная ставка заработной платы и продолжительность рабочего дня [1,6].



Рис. 1. Основные задачи HR-менеджмента

Чем значительнее организация, тем больше возможностей она должна потенциально иметь для найма работников, имеющих необходимый опыт в определенных областях HR-менеджмента. В некоторых случаях, организации нанимают специалистов по трудовым отношениям, чтобы они отвечали за коллективные отношения между руководством и работниками. Там, где существует устойчивая традиция заключения коллективных договоров, внимание службы персонала фокусируется на достижении удовлетворительных результатов поиска. Все чаще, однако, от специалистов по отношениям в трудовом коллективе требуются советы по изменениям в законодательстве, консультационные услуги и руководство мероприятиями по повышению заинтересованности сотрудников. Другой не менее значимой областью, в которой определенная степень специализации принято считать нормой, является обучение, а также профессиональное развитие.

В некоторых случаях, организации заключают договор со сторонними компаниями, которые берут на себя выполнение этой работы, однако, что касается обучения и развития персонала в узкопрофессиональном срезе, то эту работу организации должны осуществлять самостоятельно. Работника, осуществляющего мероприятия по профессиональной переподготовке, все чаще называют «тренером», и это указывает на то, что происходит понимание того, что заниматься развитием и обучением персонала должны не менеджера, а профессионалы по обучению и развитию. Набор и отбор персонала, охрана здоровья, обеспечение безопасности, социальная защита, выплата компенсаций и пособий, HR-планирование это не менее значимые виды работ, которые должен выполнять специалист по обучению и развитию персонала [3]. Область функциональных задач HR-менеджера определяется следующим кругом вопросов: разработка системы стимулирования и компенсационных выплат, изучение индивидуальных способностей работников, занимающихся разработкой новых товаров или услуг и разработка мероприятий по активированию выявленных способностей. Работа HR менеджера необходима на всех стадиях функционирования системы управления персоналом.

Объединение основных принципов HR менеджмента и обмена знаниями, стробирование, проектных портфелей, механизма анализа экономических показателей, системы управления ресурсами, применение основных концепций маркетинга, позволит предприятию лучше позиционировать себя на рынке, в целях производства более качественных и социально необходимых товаров и услуг. Под стробированием в HR менеджменте понимается одновременный запуск некоторого числа проектов (по производству нового продукта или услуги), которые проходят объективную оценку по согласованию промежуточных результатов с запланированными задачами и требованиями к новому продукту и по результатам могут быть закрыты или продолжены. Помимо специалистов HR-деятельностью, или управлением человеческими ресурсами, заняты многие универсалы.

В меньших организациях, работая в одиночку или маленькими командами, они осуществляют весь спектр HR-деятельности и стремятся выполнить указанные выше задачи. В более крупных организациях универсалы либо контролируют все кадровые дела в одном конкретном подразделении, либо заняты на более высоком уровне разработкой кадровой политики и несут ответственность за все аспекты HR на всех уровнях организации. Для выполнения менее значимых ролей организации продолжают нанимать HR-администраторов и помощников, и они реализуют многие из административных задач, которые мы выше определили как необходимые.

Большинство HR-практиков, работающих на высоких должностях в британских организациях, в настоящее время имеют профессиональную квалификацию и сертификаты сертификационного института по персоналу и развитию (CIPD). Обучение в этом институте, где преподается большое количество специальных дисциплин и его сертификат необходимы как для тех, кто стремится к профессиональной карьере, так и для тех, кто предпочитает оставаться в роли универсала. Однако многие организации меньшего масштаба не нуждаются или не могут себе позволить нанимать HR-менеджеров. Такие организации могут прибегать к услугам советников или университетских консультационных служб, они могут пользоваться компьютером своего банка для подготовки платежных ведомостей, но, тем не менее, в деятельности их руководителей есть HR-аспект.

Иное значение, обычно придаваемое термину Human Resources Management, – это определенный способ выполнения всего описанного выше спектра деятельности. По этому определению «метод HR-менеджмента» является чем-то качественно отличным от «метода управления персоналом». Исследователи, однако, не могут определиться с тем, насколько фундаментальный сдвиг произошел при переходе от управления персоналом к HR-менеджменту. Для некоторых, особенно тех, чьи интересы лежат в области управления коллективными трудовыми отношениями, расцвет HR-менеджмента в последние три десятилетия представляет собой нечто новое и кардинально отличное от доминирующих методов предыдущих лет [2]. Методы управления человеческими ресурсами – это механизм воздейст-

вия на работников для успешного достижения намеченных целей и эффективного решения поставленных задач. HR-менеджер использует административные, экономические и социально-психологические методы.

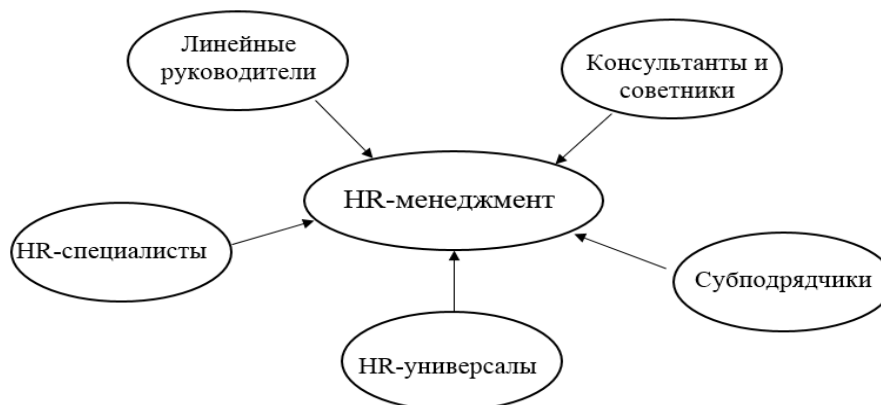


Рис. 2. Роли в HR-менеджменте [составлено автором]

Экономические методы. Их суть состоит в том, чтобы воздействовать на экономические интересы работников организации и/или других лиц, которые участвуют в экономической деятельности компании с помощью экономических рычагов (таких как заработная плата, премия, прибыль, налоги, льготные цены и т.д.), а также организовать результативное управление производством. В основе данных методов лежит материальное стимулирование, которое направлено на увеличение уровня ответственности и заинтересованности менеджеров принимать эффективные управленческие решения, а также стимулировать сотрудников на проявление инициативы при решении выдвинутых задач без специального распоряжения руководства [4]. Использование этих методов наталкивает на более эффективное проявление обратных связей, что сказывается положительным образом на механизме осуществления контроля. Применение экономического метода в управлении позволяет активизировать сотрудников в реализации намеченных задач, а также еще позволяет адаптировать процесс управления по отношению к определенному трудовому коллективу. Экономические методы управления выявляют социально-экономическую сторону компании и способствуют её развитию в условиях производства современного рынка.

Административные методы управления – это совокупность методов и способов воздействия на работников, которые основаны на подчинении и дисциплине. Прямое воздействие на объект и действия исполнителей в конкретной обстановке – это главная особенность этого метода. Формой же выражения такого способа являются распоряжения и приказы стоящего выше органа, которые носят обязательный характер для стоящего ниже, и которые основаны на чётко определенном разграничении прав, ответственности и обязанностей управляющего органа, которые закреплены в соответствующих положениях структурных подразделений, инструкциях и функциональных обязанностях должностных лиц. Менеджмент не может осуществлять механизм управления без определенного распорядительного воздействия, при котором перед управляющей/управляемой системой поставлены конкретные задачи такие как: обеспечение технического, организационного и экономического регулирования процесса производства, которое могло бы предупредить отклонения, восстановить заранее предусмотренные параметры. Распорядительное воздействие выражается посредством распоряжений, приказов или же устных указаний. Чтобы распорядительное воздействие стало эффективным, необходимо организовать также и строгий контроль над его исполнением. Овладение результативным использованием методов административного управления – залог успеха в деятельности менеджера [9]. Обобщая вышесказанное можно утверждать, что система управления человеческими ресурсами это система, в которой реализуются функции управления человеческими ресурсами организации.

Литература

1. Лымарева О.А., Павлюк Е.А. Кадровая политика предприятия: ситуационный подход. В сборнике: Теоретико-методические и практические аспекты исследования современных противоречий, тенденций и перспектив развития экономики России. Материалы региональной научно-практической конференции. 2015. С. 51.
2. Довмалян Н.Р., Мамий Е.А. Инвестиционная политика организации: выбор формы инвестирования. В сборнике: Современная финансово-кредитная система: проблемы и перспективы. Материалы международной заочной научно-практической конференции. 2017. С. 91-94.
3. Айрапетян Н.В., Дедкова И.Ф. Применение коучинга в формировании корпоративной культуры организации. Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 5-3 (36). С. 9-12.
4. Дедкова И.Ф., Федорова Т.П. Управление эффективностью рабочего места. Теория и практика общественного развития. 2011. № 8. С. 321-323.
5. Дедкова И.Ф., Лымарева О.А. Роль человеческих ресурсов в индустрии гостеприимства. Экономика устойчивого развития. 2010 №2 (2). С. 47-54.
6. Айрапетян Н.В., Дедкова И.Ф. Применение коучинга в формировании корпоративной культуры организации. Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №5-3(36). С. 9-12.
7. Дедкова И.Ф., Ильина Т.В. Современные подходы к выбору системы оплаты труда на предприятиях, ориентированных на привлечение человеческого капитала. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 4-2. С. 84-86.
8. Дедкова И.Ф., Кадик И.О., Лукьяненко Р.А., Ильина Т.В. Современные подходы коучинга к обучению и профессиональному развитию персонала. Экономика устойчивого развития. 2016. № 1 (25). С. 117-120.
9. Пенюгалова А.В., Яковенко С.Н., Мамий Е.А.. Теория экономического анализа. Краснодар, 2007.
10. Кузьмичев Г.А., Дедкова И.Ф., Лерниченко Р.А., Ильина Т.В. Внедрение стандартов корпоративного коучинга в систему мотивации труда современной организации. Экономика устойчивого развития. 2016. № 1 (25). С. 237-241.

**ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ****LOGISTIC PROCESSES OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE
AS A FACTOR IN INCREASING COMPETITIVENESS**

Ключевые слова: конкурентоспособность, логистические процессы, промышленные предприятия, принципы управления, производственные мощности, маршрутизация транспорта, аутсорсинговая услуга, распределительные центры.

Keywords: competitiveness, logistics processes, industrial enterprises, management principles, production capacity, transport routing, outsourcing service, distribution centers.

С точки зрения управления логистическими процессами на предприятиях промышленности можно охарактеризовать четыре основных вида логистических процессов, требующих непосредственного и своевременного контроля в первую очередь, а именно: Закупка, Производство, Отправка, Логистическое обслуживание клиентов. Рассмотрим первый процесс. В первом процессе покупка – это широкие отношения с многочисленными поставщиками, чтобы эффективно получить все входные данные, необходимые для производства продукции и услуг по прямому производственному циклу. Процесс закупки требует: отбора ряда компаний-поставщиков материальных и иных ресурсов (МР), способных предоставить сырье и комплектующие; размещения заказов на поставку в обозначенных компаниях для поставки материалов, достаточных для производственного процесса. Типичный заказ определяет материалы по специальной номенклатуре, информирует о требуемом количестве и дате доставки, а также указывает место доставки; предполагает своевременное получение материалов и компонентов от поставщиков к изготовителю конечной продукции по принципу Just in Time; оценивает поставщиков в процессе выполнения заказов для расчета рейтинга соответствия заявленных параметров выполняемых. Многие компании договариваются о «общих» заказах с поставщиком на определенный период, а затем операторы ежедневно сообщают поставщику фактические количества и типы материалов. Выше указаны «текущие» отношения с поставщиками, зависящие от процесса нахождения поставщика, включающие в себя не только его нахождение, но и выделение критериев на поставку ресурсов, подходящих под заданный производственный процесс, это положение основано на мнении авторов работ [1,2].

Поставка стала очень сложным процессом из-за требования производителя к предельному снижению брака, своевременной поставке компонентов и способности рабочих групп сотрудников (или отделов закупок) информировать поставщика о точных типах и количествах требуемых материалов [3]. Промышленные предприятия, производящие товары массового потребления требуют, чтобы поставщики доставляли точное запрошенное количество ресурсов с точным указанием дефектных единиц на миллион, основываясь на принципе 6 Sigma. Благодаря этому конечный производитель не обязан проверять компоненты перед их использованием и тем самым экономит колоссальное количество временных и денежных ресурсов. Своевременная поставка подразумевает, что производитель информирует поставщика о количестве и типах требований за очень короткое время (обычно часы), прежде чем они будут доставлены в производство. В настоящее время делается акцент на сокращении числа поставщиков, с которыми производитель имеет дело с сотен до десятков. Это может быть достигнуто за счет того, что предпочтительные поставщики увеличивают свой ассортимент или собирают модуль, который включает в себя как свои собственные компоненты, так и компоненты от «перемещенных» поставщиков. Это сокращение помогает производителю более тесно сотрудничать с ограниченным числом наиболее эффективных, прямых поставщиков. Производители теперь могут использовать электронные системы и номенклатурные каталоги продукции, такие как EDI или Интернет, для мгновенной и автоматической отправки сообщений со своих заводов поставщикам. Системы планирования, как правило, предоставляют модуль, который обеспечивает этот электронный перевод.

Далее, второй процесс, производство – включает в себя все этапы, необходимые для преобразования сырья и приобретенных компонентов в требуемые формы и для их сборки в готовый продукт, а также посредством проектирования и обеспечения качества этих продуктов согласно спецификации заказчика. Производство осуществляется на мощностях, где машины превращают материалы в желаемый продукт. Обеспечение качества достигается с помощью: дизайна, который обеспечивает необходимые возможности продукта; инжиниринг производственного процесса; квалифицированных сотрудников производственных цехов; достижения качества в производстве с помощью практических методов «без дефектов», таких как измерение производительности оборудования, диаграммы контроля качества, инструменты повышения качества в рамках концепции Lean-production; философия общего управления качеством (TQM). С точки зрения логистики, предполагающего упорядоченность перемещения материальных ресурсов в производственном потоке. Данному научному направлению посвящены труды ряда ученых [4,5].

Следует отметить, что в зависимости от длительности процесса производства и типа конечной продукции зависит логистическое планирование этапа поставки, так например, в силу того, что производство автомобиля требует значительное количество времени и комплектующих, в то время как продукты питания являются существенно более простыми, с точки зрения производства и временных затрат – это налагает определенные нормы и стандарты логистического сервиса для каждой отдельно взятой отрасли или категории товаров, которые можно разделить на основные типы:

- разработка на заказ (кастомизация);
- изготовление на заказ;

– изготовление на склад [6,7].

Предположим, что продукт уже разработан и производится по заказу или на склад. Обычно производство требует ряда этапов, которые постепенно преобразуют материалы на все необходимые компоненты и, в конечном счете, в готовую продукцию. Это проиллюстрировано на рис. 1, в котором прямоугольники с надписью «Р» представляют собой производственные процессы, эллипсы с надписью «А» представляют собой этапы сборки, а треугольник представляет местоположение запаса. В этом стилизованном производственном процессе есть три этапа изготовления и два этапа сборки. Стрелки показывают обработку материалов между ступенями. Такое обращение может включать перемещение человека, транспортного средства (такого как вилочный погрузчик) или конвейера.

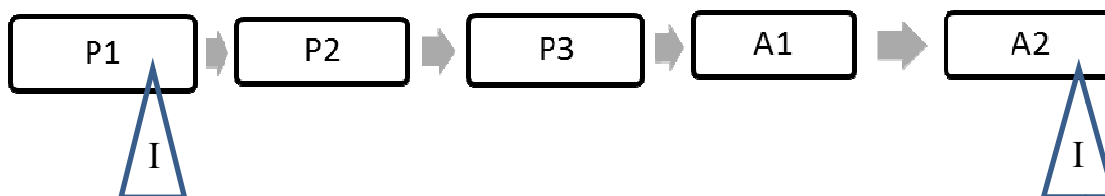


Рис. 1. Элементы производственного процесса (предложено авторами)

На рис. 1 изображены базовые элементы производственного процесса (P = production – производство; I = Inventory – инвентарь, оборудование; A= Assembly – сборка, компоновка). Треугольники обозначают инвентарь или незавершенное производство, которое может осуществляться между любыми этапами производства и сборки. Практические производственные процессы обычно более сложны, чем показано на рис. 1, поскольку для разных продуктов используются разные этапы, поэтому существует целая сеть этапов производства, а не указанная линейная ситуация. Также существует несколько различных типов производственного процесса, начиная от подбора (при котором материалы перемещаются между отдельными машинами в соответствии с точной работой, требуемой для отдельного продукта) до технологической линии (в которой материалы перемещаются конвейерами по фиксированному маршруту между всеми этапами). Производство может принимать самые разные формы на поточной линии имея при этом серьезные различия, как, например, между цехом по производству мясной продукции компании «Мираторг» с серийным производством одежды компанией «Benetton».

Важными факторами при производстве являются размер партии, переходящий от одного шага к следующему, качество, достигаемое на каждом этапе, и количество различных продуктов. Различные типы производственных процессов необходимы, чтобы сделать продукт высокого или низкого качества. Результаты исследований многих ученых демонстрируют, как в специализированном магазине можно производить небольшие партии самых разнообразных продуктовых линеек, не увеличивая при этом общий объем затраченных ресурсов. При этом большая доля затрат ложится на упаковку продукта и формирования системы распределения по принципу что больший ассортимент требует большего продажного пространства в магазинах конечного потребления. Такие сложности в управлении ассортиментом привели производителей к необходимости унификации упаковочных элементов и унитизации производственного и процесса транспортировки (Унитизация – объединение небольших партий грузов для нескольких клиентов с целью полной загрузки транспортного средства и сокращения транспортных расходов).

Достаточно важным элементом формирования производственного процесса выступает информатизация точного регулирования ресурсов на промышленном предприятии. Далее рассмотрим ключевые функции информационных систем планирования производственных ресурсов (MRP) и цели управления, которые они выполняют. Здесь выделяют две направленности:

- система планирования потребности в материалах – MRP 1 (с англ. – Material Requirements Planning);
- система производственного планирования потребности ресурсов – MRP-2 (с англ.–Manufactory Resource Planning);

Объединяющим видом информационных систем в настоящее время выступает – система ERP – система планирования ресурсов предприятия (с англ.– Enterprise Resource Planning);

Системы MRP хранят структуры продуктов и маршруты продуктов через завод и количества, необходимые для производства готового продукта. Системы также хранят и собирают связанные данные, такие как затраты, запасы, урожайность и качество. Основные управленческие решения и функции регистрации информации:

- руководствуясь бизнес-планом или бюджетом, составляется план ресурсов для производственных процессов, операторов и поставки материалов;
- прогнозы заказов составляются и смещаются по фактическим заказам по мере их поступления;
- планирование продаж и операций является процедурой, с помощью которой менеджеры по производству, логистике, продажам и другие ответственные лица используют существующие данные для определения уровней обеспечения на последующие периоды в качестве компромисса между их различными предпочтениями;
- составляется и хранится основной план-график производства (MPS– Master Production Schedule), в котором указывается количество готовой продукции, необходимое для выполнения заказов, ожидаемых или ожидаемых в течение 10-15 будущих недель. График производства представляет собой список конечных продуктов и количеств, которые должны быть произведены в течение определенного периода времени, например недели;
- сохраняется правильная структура продукта, благодаря которой материалы и компоненты могут быть изготовлены и собраны в продукт;
- сохраняются маршруты (производственная логистика), по которым должны проходить продукты между различным оборудованием;

При этом, принято считать, что планирование потребности в материалах (MRP) – это сложный расчет, который преобразует MPS в поэтапный список количеств материалов, компонентов и узлов, необходимых для изготовления требуемой продукции, что отражено на рис. 2.

MRP опирается на структуру продукта, состояние запасов, сроки производства и маршруты, а также проверяет наличие возможностей для этого. В то же время, согласно MRP формируются рабочие задания, как документ, выводной информации из системы MRP, который сообщает операторам оборудования и установок, что делать. Они двигаются соизмеримо производственному и технологическому процессу производства, в результате чего производят компоненты и собирают их в продукты в соответствии с поступившими заказами. Параллельно производственным процессам, с учетом расхода материальных запасов формируются заказы на покупку, сгенерированные MRP, которые своевременно информируют поставщиков о количестве материалов и компонентов, необходимых для производства продуктов. Обязательным этапом в системе менеджмента взаимодействия с поставщиками является контроль за заказами и их выполнением в процессе производственной деятельности для измерения и суммирования событий для менеджеров для проверки и принятия корректирующих действий по мере необходимости [8-11].

Третий процесс, которым является отправка готовой продукции непосредственно с производственных мощностей, охватывает действия по сборке заказов на готовую продукцию заводом-изготовителем и перемещению в складские пространства клиента.

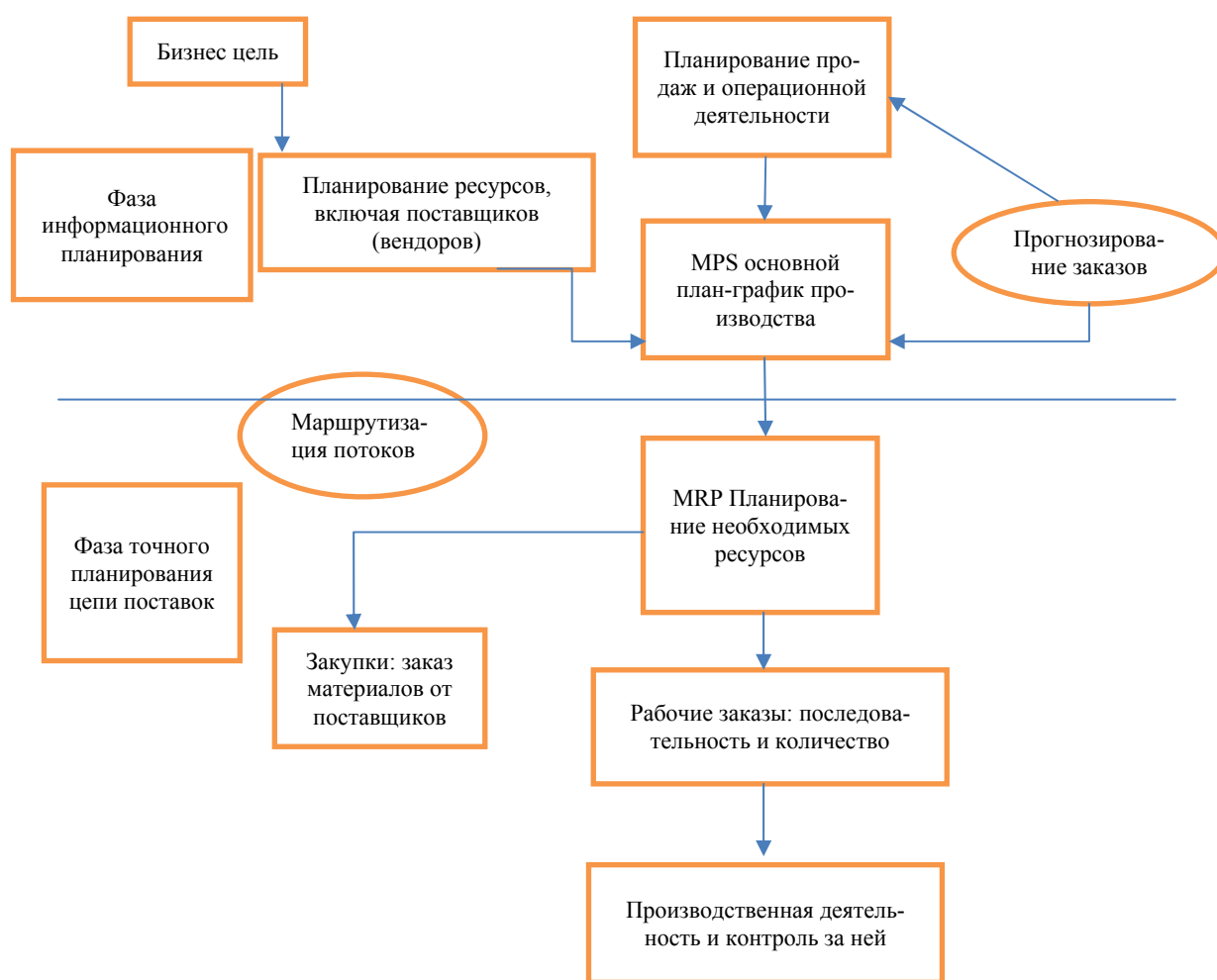


Рис. 2. Основные компоненты системы MRP [12]

Первым физическим действием является сбор заказов, который требует от оператора собрать все отдельные позиции из цехов и участков завода и упаковать их на поддоны или в контейнеры для отправки. Оператор проверяет, включены ли все элементы, которые требуются клиенту. Затем полный заказ загружается на транспортные средства и доставляется различными видами транспорта к клиенту. Эти условия перевозки являются общими: транспортные средства могут быть железнодорожными или воздушными судами, а водители грузовиков могут быть водителями поездов или пилотами.

Различные транспортные средства могут эксплуатироваться производителем, заказчиком или транспортной компанией. Во многих случаях отправка – это массовая перевозка большого количества товаров, что потребует разбивки в процессе распределения на потребительские количества. Ключевым элементом информации об отправке является уведомление об отправке, которое информирует клиента о том, какие именно товары отправляются при доставке в конкретное время. Другими информационными потоками являются счета-фактуры, а также список запасов готовой продукции на заводе. Отправка является частью более широкого процесса распространения, который сопро-

вождает продукты от производителя через различные поездки и посредников, пока они не достигнут конечного потребителя.

Распределение включает в себя следующие компоненты, отражаемые следующим образом:

– транспортировка насыпных товаров с завода в распределительный центр (DC – distribution center), представляющие собой склады продукции, обслуживающие регион покупателя путем приема, дробления, хранения, комплектации и сборки продуктов по заказу клиента;

– отправка из постоянного выходного производственного потока напрямую в помещения клиента, минуя распределительные центры DC;

– транспортировка из постоянного выходного производственного потока в DC, где в дальнейшем происходит переформировка партий продукции по объему, формату, месту конечного назначения с учетом конкретных пожеланий клиента и временных интервалов;

– маршрутизация транспорта, с учетом координированных логистических услуг;

– контроль запасов и информации о распределении, особенно системы управления складом (WMS) и планирование требований к распределению;

Опираясь на вышесказанное, следует отметить значимость распределительных центров (DC) как важных средств для отправки многих розничных продуктов, иначе говоря, инновационный тип склада, который играет очень важную роль в распределении товаров в экономические пространства различных территорий.

DC получает широкий спектр продуктов от производителей оптом и выполняет следующие задачи:

– разбивка оптовых объемов продукции на объемы заказов клиентов;

– хранение;

– комплектование для составления «списка покупок» требуемых товаров и быстрое реагирование по заказу клиента.

Распределительный центр обычно хранит сотни или тысячи различных предметов в местах расположения поддонов, расположенных в специализированных местах хранения (ящиках, контейнерах, поддоны, коробка) вдоль параллельных проходов и вертикальных столбцов в каждом проходе. Задачи решаются с помощью вилочных погрузчиков, которые перемещают паллеты. В больших объемах конвейерные ленты заменяют грузовики для перемещения товаров в картонных коробках. Распределительные центры часто связаны с фабричными складами и другими торговыми центрами с помощью систем планирования требований к распределению (DRP). Эти системы показывают запас в каждой точке и фактический или ожидаемый спрос со стороны клиентов за 8-10 форвардных периодов, скажем, неделю. Видимость из любой точки всей текущей картины и ее предполагаемых будущих ситуаций позволяет получить высокий уровень обслуживания клиентов без сохранения чрезмерных запасов или слишком большого количества транспортных перевозок. Ситуация в каждом центре распределения управляется системой управления складом (WMS), которая показывает точное текущее состояние каждого местоположения, поступления, комплектации и отгрузки, запланированные на текущую смену, и статус работы каждого кладовщика или транспортного средства во время их выполнения движение товаров требуется. WMS заполняется продавцами, считывающими штрих-коды каждой паллеты или коробки товаров, которые они перевозят. Общий эффект является очень мощной мерой полученной производительности, которая, если ее использовать без угрозы, может позволить операторам улучшить свою практику. При этом система WMS значительно опирается на следующие методы контроля и учета. Системы управления складскими ресурсами FiFo (с англ. – first in first out, а именно: 1-й ресурс прибыл на склад – 1-й ресурс должен уйти в производство (как правило, данный принцип применим для ресурсов твердого исполнения)); FeFo (с англ. – first expire, first out, а именно: у 1-го ресурса заканчивается срок годности – 1-й ресурс должен уйти в производство. В говорящем сленге означает, что ресурс надо использовать строго до определенной даты (как правило, данный принцип применим для ресурсов жидкого исполнения)); LiFo (с англ. – last in first out, а именно: ресурс поступил на склад последним, а направлен в производство 1-м). Это способ организации и манипулирования данными относительно времени и приоритетов. В структурированном линейном списке, организованном по принципу LiFo, элементы могут добавляться и выбираться только с одного конца, называемого «вершиной списка» [13-15].

Четвертый процесс, а именно логистическое обслуживание клиентов – это обслуживание, которое относится ко всем функциям предоставления услуг, когда не задействована физическая часть или продукт. Служба поддержки клиентов в сфере логистики относится конкретно к параметрам обслуживания доставки продукции и сопутствующим услугам, таким как гарантийное и послегарантийное обслуживание. Многие услуги необходимы для покупки материалов, производства товаров и их отправки. Например, как правило, к услугам относят обучение операторов, техническое обслуживание машин, консультации по качеству, услуги по уборке (клининг) и технические услуги, предоставляемые инженерами или учеными. Это примеры менее заметных функций, столь же важных для предоставления готовой продукции, как и физические компоненты.

Само управление может рассматриваться как аутсорсинговая услуга, а не как привычный элемент управления в современном представлении уполномоченных операторов материальных потоков. Услуга также относится к ряду нематериальных «услуг», которые клиенты хотят использовать для себя или для дополнения физического продукта, который они покупают. К таким услугам, как правило, относят сервисное обслуживание, качество которого во многом является определяющим факторов в выборе покупателя конкретного товара. Например, если ранее производитель автомобилей продавали автомобиль с ограниченной гарантией на ремонт, и не гарантировали наличие официального сервисного центра в регионе присутствия клиента, то в настоящее время они предоставляют весь спектр необходимых сервисных услуг в течение ряда лет и предоставляют доступ к сервисным центрам практически в любой точке мира.

Такой подход к удовлетворению потребностей клиента в обслуживании уже приобретенного продукта получил название Provision, который обозначает гарантированное обеспечение комплектующим и качественным сервисом

на протяжении длительного периода времени, что в свою очередь выступает дополнительной статьей дохода для компании и повышает статус компании в восприятии клиента и формирует лояльность к бренду.

Следовательно, четко выстроенная система управления основными логистическими процессами предприятий промышленного сектора экономики позволяет существенно экономить на издержках, связанных практически с любыми производственными этапами и процессами, позволяя направлять экономленные средства на дальнейшее развитие технологического компонента производства.

Таким образом, рассмотренные логистические процессы промышленных субъектов хозяйствования, дают импульс к дальнейшему совершенствованию основного вида деятельности предприятий. Благодаря возрастающей точности, информативности и интегрированности системы управления материальными потоками промышленным предприятиям удается сохранять конкурентоспособность и непрерывность воспроизводственных процессов, удовлетворяя точно вовремя возрастающие потребности конечных потребителей конкретным товаром на различных уровнях хозяйствования.

Литература

1. Лебедев Е., Покровский А., Миротин Л. Инновационные процессы в логистике/ Издательство: Инфра-Инженерия, 2019. – 392с.
2. Стапран Д. Аутсорсинг в логистике. Как максимизировать выгоду и оптимизировать затраты/ Издательство: Вузовский учебник, Инфра-М, 2017. – 117с.
3. Аникин Б., Тяпунин А. Коммерческая логистика/ Издательство: Проспект, 2015. – 428с.
4. Березовский Э.Э., Алехин А.А. Практические аспекты управления системой SCM в современных условиях// В сборнике: Поиск новой модели социально-экономического развития в условиях глобальных и локальных трансформаций сборник статей международной научно-практической конференции Сборник статей международной научно-практической конференции. Под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева. 2018. С. 15-20.
5. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Саввиди С.М. Менеджмент в структурной трансформации экономических отношений субъектов бизнеса в рамках повышения конкурентоспособности// Экономика устойчивого развития. 2017. № 3 (31). С. 180-185.
6. Березовский Э.Э., Кизим А.А., Саввиди С.М. Стандартизация, сертификация в системе качества предприятий ТЭК и смежных отраслей экономики// Экономика устойчивого развития. 2016. № 3 (27). С. 72-84.
7. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Марченко А.Г. Система менеджмента бизнес-процессов предприятия в рамках реализации концепции бережливого производства и повышения качества// Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2019. № 3 (106). С. 36-42.
8. Кизим А.А., Березовский Э.Э. Роль внутренних (сухих) портов в социально-экономическом развитии региона: зарубежная практика// В сборнике: Развитие транспортного комплекса Юга России на основе системного подхода Материалы национальной (пятнадцатой) научно-практической конференции. 2018. С. 15-19.
9. Березовский Э.Э., Пасенов И.Л. Совершенствование системы управления рисками предприятия на основе Lean-менеджмента// В сборнике: Институциональные преобразования в экономике России Материалы международной научной конференции. 2018. С. 58-64.
10. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Пономаренко Л.В. Информационные технологии в ареале развития логистического кластера региона// Эксплуатация морского транспорта. 2018. № 2 (87). С. 13-20.
11. Кизим А.А., Милета В.И. Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты. Краснодар, 2018.
12. Vollmann TE, Berry WL, Whybark DC and Jacobs FR (2005) Manufacturing Planning and Control Systems for Supply Chain Management (5th edn), McGraw-Hill, New York
13. Березовский Э.Э., Кизим А.А., Талалай И.А. Система показателей эффективности человеческих ресурсов предприятия в рамках воздействующих факторов логистических процессов// Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2019. № 3 (106). С. 19-24.
14. Кизим А.А. Управление снабжением операционными ресурсами предприятий промышленности// Экономика устойчивого развития. 2018. № 2 (34). С. 166-173.
15. Кизим А.А. Бенчмаркинг в транспортно-логистических операциях// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2018. № 4. С. 55-58.

УДК 336

Д.В. Кривцова, Е.Д. Денисова

АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

D.V. Krivcova, E.D. Denisova

ASPECTS OF CONTROLLING SYSTEM TRADE ORGANIZATIONS

Ключевые слова: контроллинг, торговая организация, система контроллинга, конкурентное давление, риск стагнации, инструментально-методический аппарат, мониторинг, модель функционирования.

Keywords: controlling, trade organization, controlling system, competitive pressure, risk of stagnation, instrumental and methodological apparatus, monitoring, functioning model.

Современные торговые предприятия сложный механизм, требующий постоянного развития и совершенствования. Современными аспектами функционирования торговых организаций является постоянно увеличивающийся уровень конкурентного давления, риск стагнации продаж, высокие операционные расходы и прочее. Кроме того, существует дилемма между доступностью продукта и минимально возможными капитальными затратами, проблемой в ассортименте и планировании закупок. Данные аспекты заставляют менеджмент развивать управленческий инструментарий, позволяющий своевременно принимать адекватные управленческие решения, направленные на повышение эффективности функционирования. Одним из таких инструментов является контроллинг, который приобрел свою актуальность в последнее время [35].

Актуальность контроллинга, как современного инструмента системы управления, связана с тем, что он включил в себя различные практико-прикладные аспекты системы менеджмента предприятия, такие как финансово-экономический анализ, бухгалтерский учёт, управленческий учёт, планирование, бюджетирование, управление ин-

формационными потоками, разработка необходимых управленческих решений, обеспечение получения конкурентных преимуществ и другое, что позволило тем самым существенно расширить круг исследуемых проблем. Следовательно, если раньше контроллинг воспринимался только как «система управленческого учёта», то сейчас контроллинг в управленческой практике имеет более комплексное представление [18].

Концепция контроллинга охватывает широкий спектр технологий управления, обобщающим подходом которых выступает стандартизация контрольных индикаторов, планирование и контроль степени достижения определённых ранее целей. Использование концепции контроллинга в различных областях и сферах системы менеджмента предприятия позволяет разработать особенную методологию управления, которая может начать играть самостоятельную роль, например BSC (Сбалансированная система показателей), KPI (Key Performance Indicators), бюджетирование и пр. Зачастую контроллинг может отождествляться с системой управленческого учёта в широком понимании данной области. Исходя из этого, управленческий учёт может определяться как особая информационная система, способная охватить все стороны как внешней, так и внутренней среды, обеспечивающей систему менеджмента компании необходимой для принятия управленческих решений информацией. При анализе системы контроллинга с позиции теории управления, можно сделать вывод, что контроллинг ориентирован на обеспечение обратной связи в управленческой системе организации. Кроме этого, система контроллинга организации позволяет обеспечить определение целевых показателей, сбор и систематизацию полученной информации о конъюнктуре, определить отклонения от намеченных показателей, инициировать принятие позволяющих устранить отклонение управленческих решений [23].

Несмотря на актуальность инструмента и его практическую значимость, контроллинг до сих пор не всегда рассматривается как обязательный атрибут системы управления торговыми предприятиями. В силу этого, что складная база данного инструмента не достаточно проработана и проходит этап своего становления в современных условиях. Из этого возникают логические вопросы: что представляет собой система контроллинга торгового предприятия и, каким образом данная система оказывает влияние на развитие организации? Для ответа на поставленные вопросы целесообразно рассмотреть основные тезисы концепции контроллинга торговой организации, а также рассмотреть особенности функционирования системы и её структуру. В силу особенностей перевода, в рамках исследования такие выражения как «торговый контроллинг», «контроллинг торговой организации», «система контроллинга торгового предприятия» будут пониматься нами как синонимы, несмотря на их кажущуюся разнородность. Концепция контроллинга, как самостоятельная область знаний, а также область практического применения начала формироваться еще в 60-70-х годах. Так, в 1976 г. была издана книга К. Барта «Методика корпоративного управления большими и средними предприятиями розничной торговли», в которой были рассмотрены аспекты контроллинга и особенности его применения в рамках концепции управления торговлей. Особое внимание в данной работе было уделено лидерству и связанным с ним инструментами технического обеспечения данного процесса. В частности, он рассматривал инструменты планирования и контроля, а также значимость информационных систем [3]. Основными задачами системы контроллинга, по мнению К. Эберта, является поддержка управления, а также задачи, решаемые в контексте координации руководства, предоставления информации, организационного и кадрового развития. Контроллинг должен обеспечивать процесс координации подсистем управления и предоставления необходимой информации [6]. В своих исследованиях в области обеспечения процесса управления Ё. Гюнтер утверждает, что «задачи контроллера почти всегда ориентированы на последующее управление и охватывают все этапы управления» Кроме этого, он утверждает, что «контролирующая организация контролирует только часть операционного результата, чей результат формализуется в пространстве в поле принятия решений». Из этого следует, что отклонения, выходящие за пределы заданного фактического сравнения, не должны учитываться в процессе контроллинга. Контроллинг и управление должны осуществляться всеми организационными единицами [9].

В 1995 году М. Бург, анализируя влияние уровня децентрализации на структуру системы контроллинга, на примере розничной сети магазинов, сделала вывод, что «контроллинг – это система, которая должна включать в себя функцию планирования, контроля и предоставления информации. Его основной целью является сохранение координационной и адаптивной способности руководства, из чего вытекают задачи разработки системы планирования, контроля и информационного обеспечения». М. Бург разделяет функциональное управление, задача которого повышение эффективности процессов управления в отношении вышестоящих целей, и институциональное управление, которое систематически поддерживает линейное управление. Задачи контроля могут решаться как внутренними, так и внешними контролирующими органами, которым назначены методы и процедуры. Данные аспекты характерны для контроллинга, ориентированного на координацию [5]. Д. Ахлерт определяет контроллинг как «вторичную координацию различных задач управления, с целью повышения эффективности децентрализованных процессов управления путем согласования и координации их с целевой системой бизнеса более высокого уровня». Он считает, что основная задача контроллинга заключается в поддержке координационных процессов, принимаемых самим линейным руководством или внутренними и внешними институтами. Координационная функция является основной в концепции контроллинга [2]. Среди работ, посвященных исследованию особенностей системы контроллинга торговых организаций, следует выделить таких авторов, как Ф.-Ю. Витт, Д. Мёхленбрух, К. Меер, К. ван Керком, Б.Р. Стёкл, Б. Фельдбауэр-Дюрстмюллер, Л. Мюллер-Хагедорн, А. Крей, К. Рихтер, К. Рихтер, Ё. Бекер, А. Винкельман, Х. Шрёдер, Д. Алхерт, П. Кеннинг и др. Для определения концептуальных тезисов торгового контроллинга, на наш взгляд, необходимо рассмотреть результаты исследования предметной области каждого из представленных авторов. Ф.-Ю. Витт видит задачу торгового контроллинга в «сочетании инструментов контроля на основе бухгалтерского учета со стратегическими инструментами» [17].

Д. Мёхленбрух и К. Меер рассматривают торговый контроллинг как «концепцию управления, которая требует систематической и непрерывной координации информации для поддержки бизнес-решений в целенаправленном планировании, управлении и контроле». Основная задача контроллинга заключается в координации и предоставле-

нии информации для поддержки принятия решений руководством. Это также то, на чем основаны задачи, посредством чего авторы различают инструменты для сбора, анализа и обработки данных [12].

К. ванн Керком рассматривает область торгового контроллинга в контексте логистики. Он считает, Контроллинг ставит задачи предоставления информации и поддержки функции логистического управления социальной системой. Основной же целью контроллинга является улучшение качества, гибкости и скорости реагирования систем передачи данных, а также на использование потенциала снижения затрат, через предоставление информации и поддержки управления, ориентированного на логистику. Для этого в качестве инструментов помимо учета расходов и эффективности имеются также системы показателей, системы ценообразования, системы бюджетирования, специальные расчеты, моделирование и оптимизация на основе моделей [10]. Б. Стёкл. Торговый контроллинг является «центральной задачей управления, которая включает в себя разработку, внедрение и обслуживание инструментов управления для планирования, управления и контроля, а также их координацию». Цель контроллинга заключается в достижении бизнес-целей компании путем целенаправленной обработки информации. Стёкл фокусирует свою работу на инструментальном рассмотрении оперативного контроля, ведет на основе внешнего учета инструменты, такие как учет затрат и производительности, бюджетирование и лимитирование, показатели и системы мер, а также системы товарно-хозяйственной деятельности. Для проведения контроллинга в торговле особенно важна информация, которую можно получить из инструментов [16].

Ю. Грасхофф, А. Крю, К. Марзинзик и П. Нидерхаузен. Для торгового контроллинга цели, задачи и приоритеты управления устанавливаются исходя из факторов успеха торговой компании. По их мнению, цели торгового контроллинга аналогичны целям промышленного контроллинга, и заключаются в обеспечении и сохранении координации, реакции и адаптивности руководства. Задачи могут быть выведены из этих целей и разбиты на другие подзадачи. Они утверждают, что контроллинг является областью стратегических задач с упором на координационную задачу. Она должна включать в себя стратегический контроль и планирование, а также предоставление информации для поддержки стратегического управления предприятиями, ориентированных на достижение конкретных результатов [8]. Б. Фельдбауэр-Дюрстмюллер. Система контроллинга торгового предприятия включает в себя информационные и координационные задачи, которые служат для достижения оптимальных бизнес-целей. Система управления может быть разделена на систему информационного обеспечения, систему управления персоналом и организационную систему. В качестве носителей задач могут быть назначены контроллеры и другие лица, выполняющие задачи контроля, а также внутренние или внешние учреждения [7]. Л. Мюллер-Хагедорн рассматривает коммерческий контроллинг как «обеспечение планирования и контроля путем обработки бухгалтерской информации и иных источников информации». Для данной цели вся необходимая информация может передаваться из бухгалтерской информационной системы, а также из иных информационных источников. Передаваемая информация должна быть подготовлена в необходимой форме и предоставлена принимающим управленческие решения лицам, при этом используемые инструменты должны быть ориентированы на соответствующие задачи контроллинга. Это расширение традиционной бухгалтерской отчетности до процедур, ориентированных на клиента [13]. А. Крей. Контроллинг – это «неотъемлемая часть корпоративного управления, помогающая управленческой деятельности посредством обеспечения эффективности планирования, контроля, предоставления информации, а также в разработке систем и согласовании процессов». Цель контроллинга в торговых организациях – это обеспечение поддержки менеджмента, который ориентирован на конкретные результаты, посредством координации действий. Инструменты, которые могут быть использованы, включают инструменты планирования, контроля и информации, а также отчетность, формируемая как внутри компании, так и за ее пределами [11].

К. Рихтер. При определении торгового контроллинга он ориентируется на концепцию Вебера и Хорвата. Основной целью торгового контроллинга является повышение эффективности и результативности руководства, а также создание условий и способностей к осуществлению изменений. Это позволяет сформулировать задачи подготовки данных, а также предоставления информации контроллерами. Контрольно-измерительный инструментариум различается в зависимости от того, какой тип контроллинга применяется – операционный или стратегический [15]. Ё. Бекер и А. Винкельман определяют контроллинг как «подсистему корпоративного управления, которая в рамках системы управления выполняет координационные задачи, такие как получение, подготовка и анализ данных для подготовки целенаправленных решений». Главной целью контроллинга является рационализация задач управления, в то время как принятие решений и обеспечение их выполнения остаются за руководством. В рамках обеспечения рациональности контроллинг берет на себя основную задачу обработки информации, которая выполняется с помощью набора методов, методик и процедур управления бизнесом [4]. Х. Шрёдер. Торговый контроль осуществляет целенаправленную координацию управленческих задач посредством предоставления информации, консультирования, поддержки и контроля. Цель – повысить качество принимаемых решений. При этом инструменты ориентированы на анализ, планирование, управление и контроль [14]. Д. Алхерт и П. Кеннинг понимают торговый контроллинг как «сумму всех учреждений и функций, которые выполняют задачи по предоставлению информации, консультированию, контролю и координации в поддержку управления торговлей. Главная цель – обеспечить управление маркетинговой информацией. Для этого необходимо выполнять задачи по предоставлению информации, голосованию и консультированию. Для выполнения этих задач контроллинга могут быть созданы независимые контролёры или отделы контролёров, а также переданы руководителям и другим сотрудникам компании. В целом, функция подачи информации может быть определена как руководящий принцип контроллинга [1].

Представленный обзор пониманий предметной области позволил сделать вывод, что большинство из представленных определений и тезисов, не акцентируют внимания на отраслевых аспектах, при том, что как было определено ранее, торговля является сферой деятельности, определяющей особенности формируемой системы контроллинга функционирующего в ней предприятия. Таким образом, целесообразно предложить собственное определение понятию «контроллинг торгового предприятия». Для формулирования определения понятия, целесообразно определить элементную структуру и особенности функционирования системы контроллинга торгового предприятия.

Торговля, на сегодняшний момент, является одной из развитых отраслей хозяйственной деятельности, со свойственными только ей организационно-управленческими, социально-экономическими, инновационными, техническими и другими характеристиками, предопределяющими специфику системы контроллинга, в частности: особенности технологического процесса торговли, построение организационно-управленческих структур торговых предприятий, различная структура активов торговых предприятий по сравнению с иными отраслями и сферами экономической деятельности, более высокая потребность в оборотных средствах, прямая зависимость от личных качеств работников, зависимость от покупательской способности населения, структура торговой сети и многое другое. Данные факторы в той или иной степени оказывают влияние на построение системы контроллинга, формируемые в различных торговых предприятиях. Система контроллинга представляет собой «интегрированный подход к управлению, объединяющий элементы планирования, реализации и контроля функционирования процесса развития и управления бизнесом». Контроллинг предполагает постоянный мониторинг и анализ внутренней и внешней среды предприятия, с целью принятия необходимых управленческих решений. Система контроллинга индивидуальна для каждого предприятия. В частности, она зависит от: вида предприятия, его организационно-правовой формы, области функционирования, основной и вспомогательной деятельности, торгового потенциала, ассортимента, стиля руководства, квалификации кадров, структуры и специфики контрагентов и конкурентов и т.п. Таким образом, менеджмент предприятия должен проектировать собственную систему контроллинга учитывая особенности внешней и внутренней среды. Для определения стандартной структуры системы контроллинга торгового предприятия, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть понимание системы контроллинга, а также элементов её структуры различными исследователями [34].

В.А. Боровкова и Ю.М. Бойкова считают, что структура системы контроллинга торгового предприятия должна состоять из следующих элементов:

- подсистема субъектов, которая может состоять из внешних контролёров и внутренних контролёров, служб контроллинга, организаций, оказывающих аудиторские услуги и пр.;
- подсистема объектов, включающая бухгалтерский и управленческий учёт, финансово-экономический анализ, контроль, планирование и пр.;
- методологический аппарат, включающий цели, задачи, принципы, методы, инструменты, технологии и пр.;
- обеспечивающие системы (нормативно-правовой, материально-технической, кадровой и пр.);

Каждая из выделенных систем включает конкретную совокупность элементов [18].

П.В. Лаптев, И.И. Потапова и Н.Г. Круссер выделяют четыре подсистемы контроллинга, в частности:

- методология контроллинга;
- процесс контроллинга, состоящий из системы коммуникаций, схемы процесса и базовых принципов решения поставленных задач;
- структура контроллинга, состоящая из функциональной структуры, схемы процессов организационного отношения и персонала, отвечающего за систему контроллинга;
- техника контроллинга – базы данных, система документооборота [24,25].

Ж.А. Ермакова и М.И. Швейкерт выделяют иные элементы системы контроллинга, в частности: функциональный элемент, включающий цели, задачи и функции, организационно-управленческий элемент, включающий элементы организационной структуры контроллинга и инструментально-методический элемент, включающий методы, модели, инструменты и процедуры [19].

Система контроллинга предприятия, по мнению С. Колтовича, может состоять из нормативно-правовой базы, аналитического инструментария, механизмов контроллинга, отвечающих за координирующую функцию, базы данных и программно-аналитической среды [21]. Э. Маер выделяет следующие подсистемы системы контроллинга – учёта, анализа, планирования и контроля [26]. М.Н. Фуфыгина выделяет восемь элементов системы контроллинга – это структура службы контроллинга, задачи контроллинга, функции контроллинга, система документооборота, цели контроллинга, принципы контроллинга, методы и инструменты контроллинга и информационно-аналитическое обеспечение контроллинга [32]. Система контроллинга предприятия, в понимании Д. Хана, должна состоять из мониторинга, информационных потоков, конкретных схем взаимодействия высших органов системы управления, квалифицированного персонала, контроля, системы выработки рекомендаций для принятия необходимых управленческих решений, анализа планов и результатов отклонений [33]. Обзор представлений системы контроллинга предприятия различных авторов показал, что большинство из них не выделяют тех или иных отраслевых особенностей, а предлагают лишь обобщённое универсальное понимание данной области. Кроме того, представленные концепции системы контроллинга носят, на наш взгляд, теоретический характер, не отражая практико-прикладные особенности. Стоит согласиться с обобщающим подходом авторов к пониманию системы контроллинга предприятия независимо от его отраслевой принадлежности, в силу того, что большинство предприятий имеют одинаковую схему и принципы функционирования, при этом отраслевые особенности проявляются лишь в схеме взаимодействия организационных элементов и объектах контроллинга. Несмотря на объективность той или иной поэлементной структуры рассмотренных систем контроллинга представим своё понимание системы контроллинга.

На наш взгляд, систему контроллинга предприятия следует понимать через потоки, возникающие и проходящие в данной системе. Если исходить из этой позиции, то система контроллинга предприятия – это организационная подсистема, имеющая адаптивную схему функционирования, состоящая из различных взаимосвязанных между собой элементов, выполняющая функции аналитического и координационного сопровождения процесса управления материальными, информационными, финансовыми, кадровыми и иными потоками с момента их входа в систему до момента их выхода. На наш взгляд, система контроллинга не должна подменять собой систему менеджмента предприятия, а лишь предлагать аналитическое представление фактической ситуации, и степень её отклонения от плановых показателей. Задача контроллинга лишь зафиксировать момент отклонения, через анализ целевых показателей протекающих бизнес-процессов, а также максимально точно определить причины вызвавшие данные отклонения.

Для обеспечения эффективного функционирования системы контроллинга в организациях должен находиться банк данных, обеспечивающий отдельные подразделения организации необходимой и актуальной информацией [12,22]. Таким образом, система контроллинга предприятия, на наш взгляд, должна состоять из следующих элементов: 1. Инструментально-методический аппарат контроллинга. 2. Субъектно-объектная среда контроллинга. 3. Организационно-управленческая система контроллинга. 4. Процесс контроллинга. 5. Информационно-аналитическая среда (состоящая из среды накопления, сбора, обработки и анализа информации). 6. Системы подготовки данных для выработки и принятия наиболее эффективного управленческого решения (рис. 1).

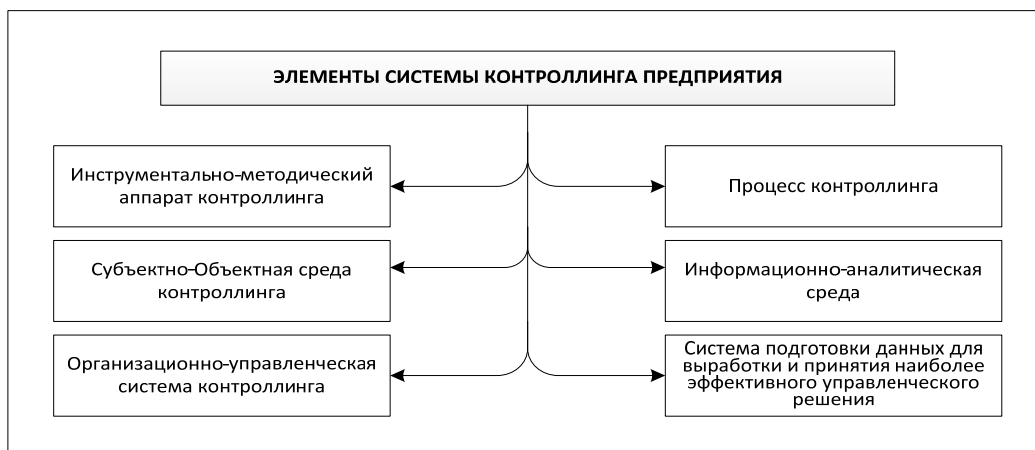


Рис. 1. Элементы системы контроллинга предприятия

Как было определено выше, особенность контроллинга отраслевых организаций проявляется в объектах контроллинга. В табл. 1 представлены основные элементы системы контроллинга, свойственные торговому предприятию.

Таблица

Основные объекты системы контроллинга торгового предприятия [20,22]

Область контроллинга	Объекты контроллинга
Контроллинг ценовой политики	1. Планирование цен и изменение цен отдельных продуктов или групп продуктов для реализуемой программы сбыта 2. Планирование мер по дифференцированию цен в зависимости от потребительской группы
Контроллинг сбытовой политики	1. Контроль выполнения разработанных планов продаж 2. Анализ и интерпретация оборота, издержек и прибыли, приходящихся на прямые и непрямые каналы сбыта 3. Подготовка информации по продажам и обороту по торговому персоналу 4. Анализ и оценка сформированной клиентской базы, товарных групп, территорий и пр. 5. Анализ и оценка эффективности запланированных и проведенных мероприятий, направленных на повышение эффективности системы сбыта
Контроллинг коммуникационной политики	1. Анализ структуры затрат на каналы коммуникаций 2. Анализ комплексности и эффективности услуг рекламных агентств 3. Сравнительный анализ затрат альтернативных мероприятий по стимулированию продаж
Контроллинг торгового персонала	1. Определение результативности торгового персонала 2. Контроллинг квалификации торгового персонала
Контроллинг ассортимента	1. Планирование ассортиментной матрицы 2. Коррекция ассортиментной матрицы 3. Контроль ассортимента
Контроллинг торговой площади	1. Контроль эффективности использования торговой площади 2. Управление использованием торговыми площадями
Контроллинг складского хозяйства	1. Функционирование системы заказов 2. Функционирование внешней и внутренней логистической системы 3. Приёмка товара 4. Координация управление работой склада 5. Отгрузка товара

Объектами контроллинга могут выступать общие и частные процессы, протекающие как внутри, так и вне организации. Значимость тех или иных процессов зависит от размера предприятия, а также выбранного направления его развития. Для организации функционирования системы контроллинга определяются контрольные метрики, выбираются уровни и области контроллинга, определяются исполнители-контролёры и аналитики. Ряд исследователей полагает, что контролёры должны иметь значительные полномочия в принятии решений, что является условием быстрого реагирования на изменения рыночной среды. На наш взгляд, контролёр, прежде всего, должен обладать достаточными аналитическими способностями, а также знанием методического инструментария по исследованию полученных данных. На рис. 2 представлена модель функционирования системы контроллинга предприятия.

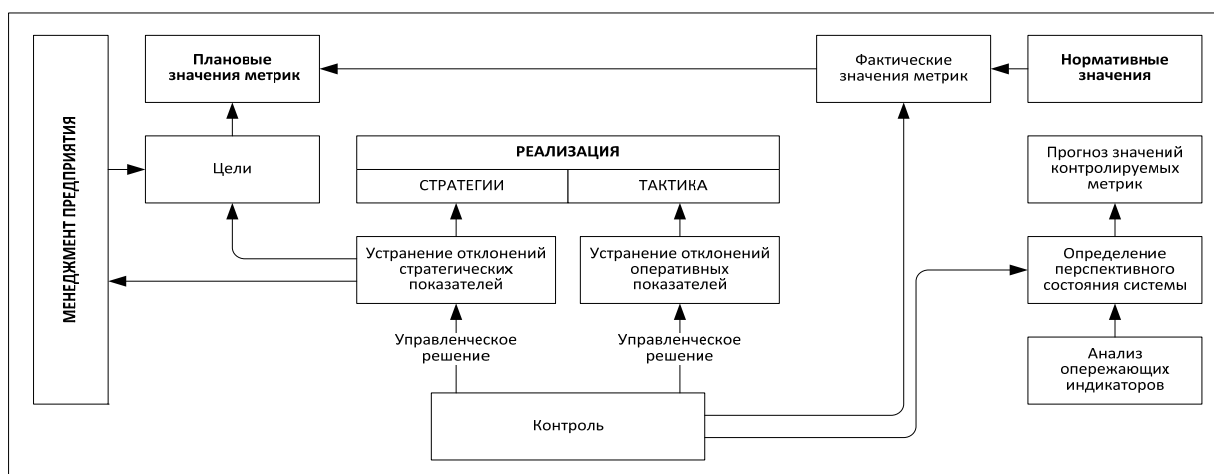


Рис. 2. Общая модель функционирования системы контроллинга предприятия [28]

Внедрение и обеспечение функционирования системы контроллинга предприятия является сложным и продолжительным процессом, состоящим из следующих этапов:

- описание существующей информационной системы предприятия;
- определение требований к требуемой управленческой информации;
- разработка формализованной системы, позволяющей обеспечить менеджмент предприятия требуемой информацией;
- моделирование системы управленческой отчетности;
- моделирование системы внутриорганизационной аналитики;
- моделирование системы планирования [29].

Внедрение системы контроллинга зависит от множества факторов, в основном определяемых особенностью функционирования и развития предприятия. Проведенный обзор позволил сформулировать собственное определение контроллинга торгового предприятия, в частности, под контроллингом торгового предприятия следует понимать самостоятельную подсистему менеджмента предприятия, ведущую торговую деятельность, оказывающая соответствующие услуги, выполняющая задачи сбора, обработки и анализа информации о результативности деятельности, с целью аналитического сопровождения процесса принятия управленческих решений и обеспечения координации элементов организационно-управленческой структуры между собой.

Система контроллинга предприятия, это уникальный механизм, имеющий собственную структуру, схему функционирования, анализируемый комплекс метрик, субъектную структуру и прочее. Данная система позволяет обеспечить эффективное протекание потоков предприятия, начиная с момента их зарождения, заканчивая выходом из системы. Анализ показал, что система контроллинга торгового предприятия не имеет значительных отличий от аналогичных систем, обращающихся в других секторах экономики. Основным отличием отраслевых предприятий является система метрик, используемая для анализа отклонений развития предприятия от намеченных целей. Развитая и организованная система контроллинга обеспечивает эффективное функционирование предприятия, создания более рациональных условий протекания бизнес-процессов и потоков об управляемой системе. Кроме этого, система контроллинга позволяет адаптировать и скоординировать функционирование элементов внешней среды.

Литература

1. Ahlert, D., Kenning, P. Handelsmarketing – Grundlagen der marktorientierten Führung von Handelsbetrieben / D. Ahlert, P. Kenning. – Berlin : Springer, 2007. – 349 s.
2. Ahlert, D., Olbrich, R. Integrierte Warenwirtschaftssysteme und Handelscontrolling / D. Ahlert, R. Olbrich. – Stuttgart : Schäffer-Poeschel-Verlag, 1997.
3. Barth, K. Systematische Unternehmensführung in den Gross- und Mittelbetrieben des Einzelhandels / K. Barth. - Göttingen : Schwartz, 1976. - 328 s.
4. Becker, J., Winkelmann, A. Handelscontrolling – Optimale Informationsversorgung mit Kennzahlen [Электронный ресурс] / J. Becker, A. Winkelmann. - Berlin : Springer, 2006 - 538 s. URL: <https://www.springer.com/de/book/9783642395291> (дата обращения: 09.03.2019).
5. Burg, M. Der Einfluss des Dezentralisierungsgrades auf die Ausgestaltung des Controlling – Dargestellt am Beispiel des filialisierten Bekleidungs Einzelhandels unter besonderer Berücksichtigung der Sortimentssteuerung, M. Burg. – Frankfurt am Main ; Berlin ; Bern ; New York ; Paris ; Wien : Lang, 1995 - 230 s.
6. Ebert, K. Warenwirtschaftssysteme und Warenwirtschafts-Controlling. Schriften zu Distribution und Handel / K. Ebert. – Frankfurt am Main : Lang Verlag, 1986 – 353 s.
7. Feldbauer-Durstmüller, B. Handels-Controlling: Eine Controlling Konzeption für den Einzelhandel / B. Feldbauer – Linz : Trauner, 2001. - 342 s.
8. Graßhoff, J. Handelscontrolling, Neue Ansätze aus Theorie und Praxis zur Steuerung von Handelsunternehmen / J. Graßhoff. - Hamburg : Kovač, 2000. – 583 s.
9. Günther, J. Handelscontrolling – Allgemeine Grundlagen des Controllingbegriffs und die Funktionen des Controlling im Steuerungssystem des stationären Einzelhandels / J. Günther. - Frankfurt am Main : Peter Lang AG, 1989 – 314 s.
10. Kerkom, K. Logistisches Handelscontrolling / K. van Kerkom. – Wiesbaden : Deutscher Universitäts-Verlag; Auflage, 1998 – 424 s.
11. Krey, A. Controlling filialisierter Handelsunternehmen – Konzeption für reinempfängerorientiertes Controlling unter Berücksichtigung der themenorientierten Warenpräsentation / A. Krey. – Hamburg : Verlag Dr. Kovac; Auflage, 2002. – 271 s.
12. Möhlenbruch D, Meier C. Komponenteneines integrierten Controlling-Systems im Einzelhandel / D. Möhlenbruch, C. Meier // Controlling. 1998. №10 (2). s. 64-71.

13. Müller-Hagedorn, L. Controlling im Handel: Neue Entwicklungen / L. Müller-Hagedorn // Handel im Fokus : Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung der Universität zu Köln. 2002. №8. s. 262-276.
14. Reinecke, S., Tomczak, T. Handbuch Marketingcontrolling – Effektivität und Effizienz einer marktorientierten Unternehmensführung [Электронный ресурс] / S. Reinecke, T. Tomczak. – Wiesbaden : Gabler, 2006. URL: http://www.bookmetrix.com/detail_full/chapter/b31895fe18e1-423b-b248-10494c230986#citations (дата обращения: 09.03.2019).
15. Richter, C. Handbuch Controlling: Das Basiswissen für den Einzelhandelscontroller [Электронный ресурс] / C. Richter. – Renningen : Expert Verlag, 2005. URL: https://books.google.de/books?id=h6Yrh9qLkvYC&pg=PP5&hl=de&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false (дата обращения: 09.03.2019).
16. Stöckl, B.R. Aufgaben und Grenzen eines Controlling in mittleren Handelsbetrieben unter besonderer Berücksichtigung der Instrumente des operativen Controlling / B.R. Stöckl. – Erlangen-Nürnberg : Univ., Diss., 2000. – 225 s.
17. Witt, F.-J., Witt, K. Controlling für Mittel- und Kleinbetriebe – Bausteine und Handwerkszeug für Ihren Controllingleitstand / F.-J. Witt, K. Witt. – München : DTV-Beck; Auflage, 1996. – 476 s.
18. Боровкова, В.А., Бойкова Ю.М. Некоторые аспекты повышения эффективности системы контроллинга на торговых предприятиях [Электронный ресурс] / В.А. Боровкова, Ю.М. Бойкова // Проблемы современной экономики. 2009. №1 (29). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2410> (дата обращения: 09.03.2019).
19. Ермакова, Ж.А. К вопросу о формировании системы контроллинга в корпоративных структурах / Ж.А. Ермакова, М.И. Швейкерт // Вестник оренбургского государственного университета. 2010. №8(114). с. 64-69.
20. Карминский, А.М., Фалько, С.Г., Жевага, А.А., Иванова, Н.Ю. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
21. Колтович, С. Контроллинг промышленной компании в условиях кризиса / С. Колтович // Финансовый директор. 2009. № 7. с. 58–61.
22. Контроллинг в торговых компаниях [Электронный ресурс]. URL: https://textbook.news/kontrolling_1043/141-kontrolling-torgovyih-224722.html (дата обращения: 09.03.2019).
23. Кочнев, А.Ф. Система контроллинга – инструмент целевого управления компанией [Электронный ресурс]. URL: <https://gaap.ru/articles/Systema-controllinga-instrument-celevogo-upravleniya/> (дата обращения: 09.03.2019).
24. Круссер, Н.Г. Контроллинг как инструмент координации управленческих воздействий при реализации стратегии предприятия (на примере предприятий газовой отрасли) [Электронный ресурс]. URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2005/2005-4/27.htm> (Дата обращения: 11.03.2019).
25. Лаптев, П.В. Системный анализ модели контроллинга на промышленном предприятии / П.В. Лаптев, И.И. Потапова // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. №2 (22). С. 61–69.
26. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер; Перевод с нем. Ю. Г. Жукова, С. Н. Зайцева; Под ред. [и по-слесл.] С. А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 92,[2] с..
27. Мухина, Е.Р. Исследование структурных составляющих системы контроллинга на предприятии [Электронный ресурс] / Е.Р. Мухина // Вестник пермского университета. 2014. №4(23). с. 108-117. URL: <http://econom.psu.ru/upload/iblock/124/mukhina-e.r.-issledovanie-strukturnykh-sostavlyayushchikh-sistemy-kontrollinga.pdf> (дата обращения: 10.03.2019).
28. Наумов, В.Н. Стратегический маркетинг : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.04.06 (100700) "Торговое дело" (квалификация (степень) "магистр") / В.Н. Наумов. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 271, [1] с.
29. Попова, Л.В. Контроллинг : Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтер. учёт, анализ и аудит" / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина ; Орлов. гос. техн. ун-т. – М.: Дело и сервис, 2003 (ГП Изд-во и тип. газ. "Красная звезда"). – 191 с.
30. Рогоуленко, Т.М., Виноградова, С.А. Структура системы контроллинга на торговых предприятиях [Электронный ресурс] / Т.М. Рогоуленко, С.А. Виноградова // Вестник ГУУ. 2014. №13. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-sistemy-kontrollinga-na-torgovyih-predpriyatiyah> (дата обращения: 10.03.2019).
31. Стратегический маркетинг-контроллинг [Электронный ресурс]. URL: https://studref.com/389552/marketing/strategicheskiy-marketing_kontrolling (дата обращения: 10.03.2019).
32. Фуфыгина, М.Н. Контроллинг как система управления [Электронный ресурс]. URL: http://library.krasu.ru/ft/ft_articles/0114708.pdf (дата обращения: 09.03.2019).
33. Хан, Д. Пик. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Дитгер Хан; Пер. с нем. под ред. и с предисл. А.А. Турчака и др. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
34. Щетинина Е.Д., Дубино Н.В. Сбалансированная система показателей как основа управления конкурентоспособностью строительных предприятий региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. Научно-теоретический журнал – № 11. 2017. – Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова. – С. 218-225.
35. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Методологические вопросы диагностики систем управления // Экономика и предпринимательство. – Москва: Изд-во «Экономика и предпринимательство». – 2017. – № 3 (ч.1). – С. 858-862.

УДК 330.101.54

С.С. Кузьмин

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ПАРАДИГМ КОРПОРАТИВНОГО РОСТА

S.S. Kuzmin

CONCEPTUAL BASES OF THE CORPORATE GROWTH PARADIGMS

Ключевые слова: парадигмы, корпоративный рост, модели роста, механистические организации, органические организации, системный подход, концептуальные основания, каузальная парадигма.

Keywords: paradigms, corporate growth, growth models, mechanistic organizations, organic organizations, systems approach, conceptual foundations, causal paradigm.

Понятия «парадигма» и парадигмального подхода к анализу тенденций развития научного знания стали широко употребительными после выхода в свет «Структуры научных революций» Т. Куна [1]. Этот новый исследовательский метод первоначально широко проник в методологию естественных наук, а затем, в 1990-х гг. стал распространенным и в общественных науках. Для этого его сторонникам предварительно пришлось расстаться с первоначальным толкованием концепции смены парадигм как единственного способа роста научного знания и согласиться с представлением, позже убедительно обоснованным И. Лактосом, С. Тулминым, В.С. Степиным,

А.В. Кезиным, и рядом других исследователей, что научное знание в сфере общественных наук развивается на основе конкуренции и комплементарного сосуществования нескольких парадигм или «научных исследовательских программ» [2]. Отсюда делался вывод, что «нормальная наука» может успешно развиваться также и в рамках теорий, относящихся к разным парадигмам.

Так сформировался не совсем соответствующий первоначальным представлениям Т. Куна, зато более реалистичный взгляд на эволюцию научного знания, согласно которому его развитие осуществляется в рамках нескольких парадигм. В дальнейшем мы покажем, что это положение справедливо для развития представлений о закономерностях корпоративного роста, где можно выделить три парадигмы и поставить вопрос о становлении новой, интеграционной парадигмы роста. Использование методологии парадигм может успешно применяться в экономической науке для выявления и систематизации тенденций ее развития. Убедительно это удалось показать С.Ю. Глазьеву [3]. Преимущества данной методологии состоят в следующем: во-первых, она позволяет систематизировать теории, выделив их общие методологические, общенаучные и частнонаучные основания или принципы, лежащие в основании тех или иных парадигм и составляющих (в терминологии И. Лакатоса) «ядро» научных исследовательских программ.

Во-вторых, сформировать взгляд на развитие той или иной дисциплины как двойкий процесс: появление все новых гипотез, концепций, теорий с одной стороны, и развитие методологии, исследовательского инструментария – с другой, то есть, развитие как теорий, входящих в состав парадигмы, так и ее ядра. В-третьих, обосновать представление, что все парадигмы данной предметной области исследуют особенное, то есть отдельные стороны предмета, дают истинное, научное знание, однако ограниченное видением предметной области и исследовательскими задачами, «запрограммированными» в парадигме. При этом научные результаты, формируемые разными парадигмами, в своей совокупности дают значительно более богатую и более адекватную картину исследуемой реальности, чем любая, даже, безусловно доминирующая теория. Наконец, понятие парадигмы позволяет сделать прогноз относительно тенденций изменений в той или иной дисциплине, исходя из представления о «зрелости» парадигмы – наличия, обогащения или истощения методологических и общенаучных ресурсов для ее развития. Последнее предположение позволяет, по меньшей мере, поставить под вопрос близкое к здравому смыслу кумулятивистское представление классической эпистемологии, согласно которому научная дисциплина развивается посредством добавления новых верифицированных истин к массиву приобретенного ранее знания. Именно отдельность, обособленность предмета исследования, сформированная в разных парадигмах, обеспечивает системную целостность исследований в частности, в такой интересующей нас области, как изучение закономерностей корпоративного роста.

Эта область имеет богатую историю развития научных представлений и насыщена множеством теорий, концепций и моделей, которые ставят перед собой цель определить условия и вскрыть механизмы корпоративного роста. Их значительное количество породило специфическую проблему – классификации концепций роста фирмы, которая находит те или иные варианты решения в целом ряде работ [4,5,6,7,8,9,10]. Даже беглый взгляд на эти типологии позволяет отметить, что обычно в качестве основания для классификации авторы достаточно произвольно выбирают признаки, которые рассматривают в контексте собственных исследовательских целей как существенные. Это могут быть, например, такие характеристики роста, как его темпы, локализация его движущих сил, источники (прежде всего, в различных версиях ресурсной теории фирмы), воздействие на рост факторов внешней среды, конкурентоспособность как фактор роста, уровень и типы адаптации организации к окружению как условие роста (популяционно-экологическая теория фирмы), ключевые компетенции, инновации, особенности организации производства (например, методы TQM или lean management как рычаги роста) и многое другое. При этом отбор существенных для классификации признаков соответствует доминирующей исследовательской идее: например, разработке рекомендаций по выбору стратегии или системы антикризисных мер.

В отличие от искусственной с ее достаточно произвольно выбранными основаниями, естественная классификация должна группировать теории роста вокруг общего для них теоретико-методологического ядра, структуру которого можно представить в явном виде, то есть, характеризуя их как относящиеся к той или иной парадигме корпоративного роста. Основным структурным элементом ядра парадигмы корпоративного роста является то или иное понимание базисной модели организации, которое проистекает из дихотомии «механические/органические» организации, которую детально обсудил в своей работе Г. Морган [11].

Главная методологическая особенность механической модели – полная сводимость организационных процессов к совокупности причинно-следственных отношений между составными частями организации (методология меризма). В этом смысле организация подобна часовому механизму, где движение любой его части можно объяснить как следствие воздействия конкретной причины (силы, крутящего момента и т.д.). В рамках механического представления об организации, в принципе не существует ограничений для однозначного описания таких причинных или каузальных отношений во всей их полноте и с любым уровнем детализации. В созданной на основании подобных представлений картине организационной реальности если и возникают неожиданности, неопределенность, то только лишь как следствие неполноты собранной информации или ошибок в построении модели исследуемой реальности. Такой взгляд на процесс познания организации вполне соответствует механистическому идеалу естествознания Нового времени, получившему наименование «лапласовского детерминизма». Разумеется, по мере развития исследовательских методов (прежде всего, вычислительной техники) сфера незнания сужалась, организационные проблемы во все большей степени становились «запрограммированными» (в терминологии Г. Саймона), а неопределенность прогнозов будущего организаций (в том числе и относительно роста) отступала. В конечном итоге (с подачи Ф. Тейлора и его концепции «научного менеджмента») механистические, детерминистские представления о путях и возможностях исследования организаций и их роста сформировали «мейнстрим» организационной науки. Такой доминирующий и в настоящее время взгляд на корпоративный рост, объединяющий множество концепций, моделей, теорий, подходов назовем каузальной парадигмой роста.

Каузальная парадигма раскрывает широкие возможности для исследований. Она включает все множество причинно-следственных отношений, гипотетически порождающих организационный рост, определяющих его осо-

бенности, а также препятствующих росту. В общем виде исследовательская методология каузальной парадигмы вполне соответствует гипотетико-дедуктивной модели развития научного знания, принятой в естествознании: выдвигается гипотеза относительно причинной связи между двумя (или более) явлениями, затем полученные из нее дедуктивным путем утверждения подвергается процедуре верификации, и после успешной проверки ей придается статус эмпирического закона (закономерности). В качестве такой гипотезы может служить предположение о связи роста, например, с инвестициями, инновациями, качеством человеческих ресурсов, ключевыми компетенциями, изменениями законодательства, отношениями со стейкхолдерами и множеством других факторов.

Нередко исследователи выдвигают гипотезу, предполагающую существование нескольких причин роста и строят соответствующие модели, что вполне допустимо в рамках каузальной парадигмы. Например, Б. Гилберт, П. МакДугалл и Д. Аудреч разделяют необходимые и достаточные факторы роста фирмы на объективнее и субъективнее. К первым относятся такие из них, как хорошо определенная стратегия роста формы, наличие ресурсов для реализации стратегии, внешние благоприятные условия (такие, как хорошие конкурентные позиции, удачное географическое положение, лояльность потребителей бренду фирмы и т.д.). Ко вторым – личные качества руководителя, существенные для реализации стратегии роста: воля, энергия, ясность целей, лидерские качества, готовность рисковать и находить оптимальные решения в условиях неопределенности и риска, наличие опыта, знаний и навыков для руководства стратегией. [12].

Модели каузальной парадигмы могут быть довольно сложными и требующими особых техник и навыков для их верификации. Такова, например, модель роста на основе сбалансированной системы показателей, впервые предложенная Р. Капланом и Д. Нортоном [13]. Но эта сложность рассматривается как порождение большого количества причинно-следственных отношений, которые к тому же находятся во взаимодействии и взаимосвязи, что приводит к возникновению зависимостей большего порядка, чем линейные. Но принципиально задача прогнозирования условий для организационного роста не меняется – лишь многократно усложняются теоретические модели, описывающая поведение элементов организации и результирующего из нее поведения организации как целого, однако все они остаются в границах методологии каузальной парадигмы.

Исследовательский успех теорий и моделей каузальной парадигмы определяется решением следующих проблем:

1. Наличие рационально обоснованных принципов для определения или объекта исследования (единицы анализа).
2. Представление в явном виде особенностей, обеспечивающих отличия разных моделей роста фирмы.
3. Определение средств и возможностей прогнозирования действия найденных закономерностей роста в будущем.
4. Выбор показателей роста, адаптированных к конкретной ситуации.
5. Оценка уровней готовности фирм к росту и препятствий, занижающих эту оценку.

В случае успешного решения этих проблем обеспечивается эмпирический уровень для верификации гипотез и построения определенной модели роста фирмы.

Принципиальное отличие органической модели состоит в том, что в ней организация рассматривается как сложная система, состоящая из множества подсистем, связанных разнородными связями, свойства которой не могут быть выведены из свойств подсистем (методология холизма). Такая система находится в квазиустойчивом состоянии со своим окружением, в то же время, демонстрируя эмерджентность (появление новых свойств) и признаки диссипативных структур, способных к самоорганизации и повышению собственной системной сложности. На таких концептуальных основаниях выстроены две парадигмы: парадигма результатов роста и процессная парадигма роста.

Парадигма результатов роста в качестве предмета своего анализа рассматривает возникающие в результате роста организационные изменения. Здесь речь идет не о причинах роста, а его следствиях: примерно как в случае врача-педиатра, который контролирует анатомические и физиологические проявления роста ребенка, не ставя вопрос о причинах роста как такового. Эта парадигма делает акцент на изучении фаз жизненного цикла организаций, особенностей их прохождения, ставит вопрос о существовании в них особых зон, чреватых повышенным риском кризисов роста – своеобразных «точек бифуркации», занимается изучением связей организации с внешней средой, прежде всего, ее стейкхолдерами. В центре внимания оказываются проблемы и трудности роста и способы их преодоления, вопросы теории и практики проведения организационных изменений [14].

Парадигма результатов роста выполняет важную миссию в управлении: она как бы подсказывает менеджерам, какие изменения могут произойти на траектории развития их организации, какие в связи с этим могут возникнуть угрозы и какие существуют пути их преодоления, а также указывает, когда организация «созреет» для тех или иных изменений (например, для реструктуризации или изменения механизма принятия стратегических решений).

Многочисленные модели жизненного цикла объединяет представление, что рост является не жестко детерминированным процессом, вызванным одной или несколькими причинами, но сменой текущего состояния динамического равновесия организации и среды ее существования другим состоянием равновесия, толчком для которого служат ситуационные факторы, порождающие кризисы, угрожающие существованию организаций. На это обстоятельство впервые обратил внимание Л. Грейнер, назвал их «периодами существенной турбулентности, расположенными между относительно спокойными периодами эволюции» [15].

В методологические основания парадигмы результатов роста включается достаточно широко представленный в современной экономической науке популяционно-экологический подход. Сходство, с одной стороны, жизненных циклов популяций одного вида, занимающий определенные экологические ниши, механизмы адаптации и взаимодействия между которыми исследуется экологией популяций, а с другой – конкурирующих в одной отрасли групп компаний, конкурентоспособность и конкурентные стратегии которых исследуются стратегическими групповым анализом и подобными методами, породили многочисленные «биологические» аналогии, наиболее известными из которых являются модели экологии организационных популяций, основу которой заложили Р. Нельсон и С. Уинтер еще в

начале 1980-х годов [16] и концепция организационной ДНК [17]. В предложенной Р. Нельсоном и С. Уинтером модели отдельные фирмы из «популяции» изменяются в соответствии с шаблонами, означающими «относительно неизменную позицию фирмы, которую она занимает по отношению к нестандартным, не укладывающимся в шаблон проблемам, с которыми ей приходится сталкиваться» [17]. Подобные «шаблоны» или стандартные для данной «популяции» практики включают особенности отбора и мотивации персонала, управления проектами, ведения НИОКР, маркетинговых исследований и многого другого. Шаблоны задают стереотипы поведения фирмы, поэтому они могут выполнять относительно роста как поддерживающую, так и препятствующую росту функцию, особенно в том случае, когда планируемые или ожидаемые изменения вступают в противоречия с шаблонами.

Двигаясь далее в логике ограничений роста фирмы посредством «шаблонов», стандартов поведения или стереотипов, можно придти к аналогии с ДНК живых организмов, в которой на разных этапах онтогенеза активируется те или иные последовательности генов, которые сначала запускают механизмы роста, взросления, а затем – старения, деградации и смерти. Концепция организационной ДНК как бы объясняет природу возникновения результатов роста, предоставляя ей аналогии, и в этой ипостаси, на первый взгляд, подобна целевой функции теорий каузальной парадигмы. Однако это только видимость, поскольку организационная ДНК не выводит причины изменений, но является своеобразной формой их фиксации, являясь, по словам американских исследователей Г. Дэвида и Г. Нилсона «метафорой, обозначающей фундаментальные факторы, определяющие характер организации и помогающие объяснить ее эффективность» [18].

Однако помимо объяснительной функции метафоры, организационная ДНК выполняет и методологическую функцию, специфическую для парадигмы результатов роста, которую определил С. Томас, характеризуя ДНК как «метод или средство, используемое для выявления трудностей, с которыми сталкивается организация в процессе своего развития, препятствующих ее эффективности, а также способов преодоления таких трудностей» [1]. Теории и модели процессной парадигмы корпоративного роста ориентированы на определение и описание изменений, сопутствующих росту организаций или являющихся необходимыми для их роста. Таким образом, концепции, составляющие данную парадигму, не только описывают этапы роста фирмы, но и исследуют, что происходит с организацией на этих этапах. Их исследовательскую задачу можно сформулировать как вопрос: «каким образом рост отражается на структуре организации и ее бизнес-процессах?». В рамках этой парадигмы создается образ растущей организации, в которой в связи с ростом происходят изменения буквально во всех областях ее функционирования, во всех внутренних процессах, начиная с изменений структуры, культуры, системы коммуникаций, методов принятия решений, планирования, контроля, стилей лидерства и т.д. Темпы этих изменений и их локализация индивидуальны, трудно предсказуемы, поэтому затрудняется формирование общих правил или предписаний для роста – теории этой парадигмы носят дескриптивный характер (то есть фиксируют события и описывают, что произошло).

Предметом теорий процессной парадигмы являются особенные, свойственные конкретной организации характеристики роста. Парадигма объясняет, почему невозможно копировать успех выдающихся компаний, а попытки превратить детально разобранные кейсы успеха компаний-лидеров в пошаговые инструкции движения к вершине эффективности и производительности обычно не имеют шансов воплотиться в реальность. Эту идею выразили Э. Гарнси с соавторами следующим образом: «Рост фирм скорее беспорядочен, хаотичен, разнонаправлен, нежели прямолинеен и упорядочен на основании общих принципов и правил, а варианты роста фирмы не всегда можно спрогнозировать» [20]. Процессная парадигма предполагает существование различных траекторий развития для разных организаций, тем самым включая в свои основания принципы инкрементализма и эквивалентности, [21] ориентирующие исследователей на понимание индивидуальности роста, уникальности конкретных его событий, которые привели к данному (иногда выдающемуся) результату, тем самым легитимируя случайность, как существенное условие роста. В практическом плане при разработке стратегий роста парадигма ориентирует планировщиков на творчество, поиск индивидуальных путей и методов, как бы предостерегая от копирования чужого успеха даже в его «творчески переработанном» варианте.

Завершая рассмотрение парадигм корпоративного роста, отметим, что рассмотренные три парадигмы роста не исчерпывают все поле возможных гипотез и рациональных предположений относительно роста. Скорее они с достаточной полнотой охватывают возможные подходы к пониманию механизмов и феноменологии органического роста. И на этом утверждении еще недавно (по крайней мере, до конца прошлого века) можно было бы поставить точку. Однако последние десятилетия породили новые модели и концепции роста, а именно, модели внешнего или надорганизационного роста, который демонстрирует все новые формы своего проявления и быстрого становление в качестве возможно новой парадигмы корпоративного роста – интеграционной, о чем свидетельствует все большее количество публикаций, посвященных обсуждению общих принципов или оснований такой новой парадигмы. Возможно, она будет объединять, прежде всего, хорошо изученные варианты роста через слияния, присоединения, поглощения и относительно новые модели и методы внешнего роста – аутсорсинг, становление и развитие сетевых межорганизационных структур, разные виды вертикальных интеграционных объединений, стратегические альянсы и другие формы интеграции, возникающие как результат межорганизационного взаимодействия, которые все в большей степени будут обретать черты новой парадигмы по мере прояснения методологических и общетеоретических принципов, лежащих в ядре такой парадигмы.

Литература

1. Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2015.
2. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум, 1995.
3. Глазьев С.Ю. О новой парадигме в экономической науке // Государственное управление. Электронный вестник. Вып. № 56. Июнь 2016. С. 5-39.
4. Гранди Т. Рост бизнеса. М.: Эксмо, 2007.
5. Чаран Р. Рост ради прибыли. М.: Вильямс, 2006.
6. Couto V., Planksy J. Fit for Growth: A Guide to Strategic Cost Cutting, Restructuring, and Renewal. Hoboken: Wiley, 2016.

7. Gil E. High growth handbook. San Francisco: Stripe Press, 2018.
8. McKelvie A., Wiklund J. Advancing firm growth // Entrepreneurship theory and practice. 2010. Vol. 34, No. 2. P. 261–288.
9. Slowinski G. Reinventing corporate growth. Gladstone: Alliance management group, 2016.
10. Shepherd D., Wiklund, J. Are we comparing apples with apples or apples with oranges? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies // Entrepreneurship Theory and Practice. 2009. Vol. 33, No 1. P. 105–123.
11. Морган Г. Образы организации. Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2008.
12. Gilbert B., McDougall P., Audretsch D. New venture growth: A review and extension // Journal of Management. 2006. Vol. 32. No 3. P. 926–950.
13. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. М.: Вильмс. 2006.
14. Jawahar I., McLaughlin G. Toward a descriptive stakeholder theory: an organizational life cycle approach // Academy of management Review. 2001. Vol. 26, No. 3. Pp. 397–414.
15. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Управление изменениями. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. С. 192-209.
16. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
17. Bolden D. Powell J. Labcorp: The DNA of a Corporation. Boston: Chapel Hill. 2017.
18. David G., Neilson G. Organizational to Executive: It's in the DNA // Ivey Business Journal. 2006. Vol. 11, No 2. P. 1–16.
19. Thomas S. Jumpstart Your Service Revolution: Transform Your Company's DNA and Thrive in an Age of Disruption / Organizational DNA: Diagnosing your organization for increased Effectiveness / Ed. by L. Harold and R. Silverman. Palo Alto: Davies Black publishing. 2018. Pp.101-123.
20. Garnsey E., Stam E., Hefferman P. New firm growth: exploring processes and paths // Industry and Innovation. 2006. Vol. 13. No 1. P. 1–18.
21. Зуб А.Т. Управление изменениями. М.: Юрайт. 2017.

УДК 338

Ю.А. Макушева, И.А. Павлова, Л.Г. Серова

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА НОВОГО ПРОДУКТА
НА РЫНОК В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

YU.A. Makusheva, I.A. Pavlova, L.G. Serova

**ECONOMIC EVALUATION OF THE STRATEGY FOR THE OUTPUT OF A NEW PRODUCT
ON THE MARKET IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Ключевые слова: стратегия, новый товар, алгоритм стратегии, экономическая оценка, производственное предприятие, виды стратегий, инвестиционный портфель, структура ассортимента.

Keywords: strategy, new product, algorithm of strategy, economic assessment, production enterprise, types of strategies, investment portfolio, assortment structure.

На современном этапе развития каждая из компаний неизбежно сталкивается с необходимостью не только в создании стратегии своего развития, но и в её успешной реализации. При этом, особое положение занимает стратегия разработки новых видов товаров и связано это с тем, что в настоящий момент потребитель определяет положение того или иного товара на рынке, уровень спроса, объем продаж, и задача производителя вовремя выявить данную потребность, успешно её воплотить и предложить рынку. В условиях быстрых изменений происходящих во внешней среде (политической, экономической и т.д.), для достижения главной цели своего существования – получения прибыли, компании вынуждены прибегать к различным способам и методам, позволяющим выживать в острой конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе. На выбор стратегии оказывает влияние большое количество факторов [17]. В наибольшей степени, на выбор оказывают влияние преимущества, которые есть у организации в сфере своей деятельности по сравнению с соперниками или к наличию которых она стремится. Наличие конкурентных преимуществ способствует более эффективному использованию ресурсов, которыми обладает компания.

«Стратегия развития предприятия» как экономическая категория, в начале XX века была выделена в научной среде в самостоятельное направление в экономике и исследовалась в рамках «стратегического планирования» [16]. В это время научным сообществом были предложены и классификации стратегий. Слово «стратегия» имеет греческое происхождение и переводится как «искусство развертывания войск в бою» или «искусство генерала» [1]. Данный военный термин широко стали использовать экономисты. Основателями стратегического планирования являются Альфред Д. Чандлер, Кеннет Эндрюс и Игорь Ансофф. Они заложили основу понятия «стратегия», определили её роль в жизнедеятельности компании. В табл. 1 приведены определения понятия «стратегия», данное различными авторами [2,11].

Таблица 1

Определение понятия «стратегия»

Определение стратегии	Автор	Основные моменты
1. Стратегия является методом определения долгосрочных целей компании, определяет программу действий по достижению приоритетных направлений развития.	А. Чандлер, 1962 г.	Долгосрочные цели могут быть изменены только при условии изменения внешних и внутренних факторов, которые влияют на функционирование организации

Определение стратегии	Автор	Основные моменты
2. Стратегия является способом определения конкурентных преимуществ организации	Гарвардская школа бизнеса, 1965 г.	На основании стратегии выбираются основные направления дальнейшего развития компании.
3. Стратегия представляет собой способ отражения реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны	М. Портер, 1980-1985 гг.	Главной целью стратегии является достижение долгосрочных конкурентных преимуществ во всех сферах бизнеса
4. Стратегия, как способ постановки целей для всех уровней организации	И. Ансофф, 1965 г., Д. Стейнер, 1977 г., П. Лоранж, 1977 г. и др.	В зависимости от степени влияния на процессы управления в организации можно выделить корпоративные, деловые и функциональные цели.
5. Стратегия, как последовательная согласованная и взаимосвязанная структура управленческих решений	Г. Минцберг, 1987 г.	При разработке стратегии особое внимание уделяется формированию планов, целью которых является достижение поставленных целей.
6. Стратегия, как способ развития сильных сторон организации	Г. Хамель, 1989 г.	Основу конкурентоспособности составляют специфика деятельности фирмы и внутренние ресурсы
7. Стратегия представляет собой совокупность действий, подходов и методов для достижения поставленных целей	А. Томпсон, 1995 г.	Стратегия одновременно может являться проактивной (упреждающей) и реактивной (адаптирующей)

Итак, под понятием стратегия обобщенно можно понимать набор действий, целью реализации которых является достижение поставленных целей организации [11]. Целесообразным является формирование стратегии организации с учетом перспективы его развития. При разработке стратегии организации должны быть сформированы меры и планы для достижения поставленных целей с учетом научно-технического потенциала фирмы и производственно-бытовых нужд [1].

Выделяют следующие виды стратегий (рис. 1).



Рис. 1. Виды стратегий

При принятии экономически правильного решения главным моментом является правильный и обоснованный выбор стратегии. При выборе оптимальной стратегии развития компании происходит отбор вариантов, которые в наибольшей степени соответствуют критериям и целям, которые перед собой ставит руководство. Одна и та же цель может быть достигнута разными способами [3].

Из всего многообразия видов стратегий, именно стратегия разработки новых видов товаров занимает центральное место среди прочих видов стратегий концентрированного роста. Такая позиция определена, прежде всего, современными экономическими условиями развития рынка и существующей острой конкуренцией.

Выделяют ряд этапов формирования и реализации стратегии разработки нового вида товара [5,4], (табл. 2).

Таблица 2

Этапы разработки стратегии

Этапы стратегии разработки нового вида товара	Что происходит на данном этапе	Возможные проблемы
1. Разработка и отбор концепций	Определение новых концепций и выбор наиболее перспективных из них	Разработанные и отобранные концепции могут не соответствовать возможностям предприятия
2. Планирование и разработка товара	На данном этапе отсеиваются неподходящие проекты, из числа оставшихся выбираются наиболее перспективные	Отсутствие возможности реализации выбранной концепции
3. Тестовый маркетинг/ моделирование рынка	Анализ реакции потребителей на появление нового товара	результаты проведенного теста могут не соответствовать действительности из-за действий конкурентов, которые с помощью резкого снижения цен в выбранных городах, агрессивного продвижения своей торговой марки или даже путем скупки всей партии продукции, выставленной на тестовую продажу, могут оказывать воздействие
4. Коммерциализация/представление товара на рынке	Товар выводится на рынок	Новый товар, выводимый на рынок, не соответствует предпочтениям потребителей

Для процесса разработки стратегии развития нового товара, важным является знание его жизненного цикла, это обусловлено двумя причинами [8]: 1. Проблема разработки нового товара заключается в том, что все товары со временем устаревают и фирмы должны находить новые продукты, чтобы заменить ими устаревшие. 2. Руководство фирмы должно чувствовать, когда стареет её товар и менять свою маркетинговую стратегию в соответствии с этапом своего жизненного цикла [1]. На данный момент строительство стало одной из ведущих отраслей промышленности по всему миру. Это вовсе не удивительно ведь на рынке требуются новые объекты недвижимости: жилые и административные здания и прочее.

Строительство является одной из быстрорастущих и интенсивно развивающихся отраслей. Быстрый темп развития в первую очередь связан с высоким уровнем спроса со стороны потребителя. Наиболее приоритетным является развитие строительного бизнеса в больших городах с постоянно растущей численностью населения [6]. Спрос на недвижимость соответствует уровню доходов населения, поэтому востребованы недорогостоящие объекты. Для поддержания конкурентоспособных цен застройщику необходимо снижать затраты на строительство [15]. Большую часть в себестоимости строительства объектов недвижимости составляют расходы на приобретение строительных материалов. Одним из путей снижения затрат является использование нового, более технологичного и менее материалоемкого стройматериала. В аналитических отчетах показан объем инвестирования в строительный бизнес. На основании приведенных данных можно констатировать положительную динамику по данному показателю (рис. 2).

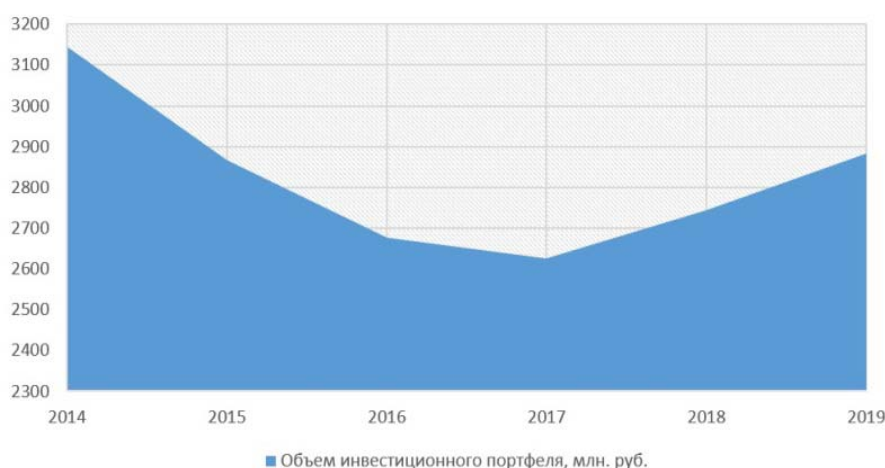


Рис. 2. Инвестирование в строительную отрасль

В 2018 г. наблюдался рост производства строительных товаров и их уровень производства увеличился до 85%. В том числе, на 5,7% увеличился объем производства отделочных материалов; на 23,3% увеличился объем лакокрасочных материалов; на 19,5% возрос объем производства обоев. Одним из лидирующих предприятий в строительной отрасли является ООО «ЕК Кемикал», которое работает на рынке с 1997 г. Основным видом экономической деятельности компании является производство сухих бетонных смесей. На рис. 3 приведена структура ассортимента по основным группам производимого товара в разрезе уровня продаж за 2018 г.

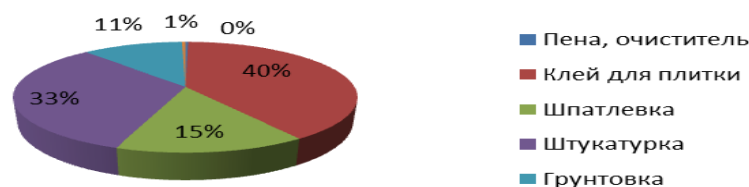


Рис. 3. Структура ассортимента ООО «ЕК Кемикал» за 2018 г.

Из проведенного анализа видно, что среди групп товаров есть одна – это клей для плитки, который занимает более 40% от всего объема выпущенного и проданного товара. Также можно отметить, что за последние 2 года значительно снизился объем продаж грунтовки на 29% и незначительно объем продаж пены и очистителя на 2%. Основными конкурентами компании ОАО «ЕК Кемикал» являются: Knauf, UNIS, Vetonit, Ceresit, Крепс, ЕК. Лидером по количеству производственных площадок и объему выпускаемой продукции в России является – группа компаний Knauf. Можно отметить, что лидер рынка эффективно занимается и рекламной деятельностью. Однако по развитию ассортиментного портфеля данная компания занимает последнее место из представленного списка. Положение компании UNIS можно охарактеризовать как стабильное, она имеет хорошую производственную базу, которая позволяет ей производить и реализовывать 13% всех ССС в стране.

Средний ассортиментный набор можно выделить как слабую сторону данной компании. Vetonit отличается от всех большим ассортиментным рядом, что положительно сказывается на объеме продаж и позволяет занимать 3 место в списке производителей ССС. Компании Ceresit и Крепс примерно на одном уровне развития. При этом Ceresit уделяет больше внимания и средств на рекламную компанию, что положительно сказывается в целом на объеме продаж. ООО «ЕК Кемикал» занимает одну из лидирующих позиций по развитию ассортиментного ряда производимой продукции. На высоком уровне и развитие рекламной деятельности. Перечисленные характеристики можно отнести к конкурентным преимуществам данного производителя. Слабая сторона – это наличие всего одной производственной площадки. Выявленные конкурентные преимущества и экономические характеристики данной компании дают возможность для дальнейшего развития. Стратегия эффективного развития компании должна быть построена на основе составляющих, представленных на рис. 4, [7,10].



Рис. 4. Стратегии эффективного развития компании

С учетом новых долгосрочных и краткосрочных целей на предприятии введена стратегия концентрированного роста, которая связана не с изменением рынка, а с изменением продукта. Согласно выбранной стратегии компания должна произвести новый продукт, не меняя при этом рынка сбыта и отрасли [12]. Данная стратегия предполагает два альтернативных направления: либо улучшение существующих продуктов и их модернизацию, изменение, либо разработка совершенно нового для предприятия продукта, не выпускаемого до настоящего момента. Основой выбранной стратегии для рассматриваемой компании явилась именно разработка нового товара, в частности производство натуральных масел для дерева и ее реализация на сложившемся, существующем рынке сбыта. Область применения продукта: как для выполнения работ внутри помещений, так и при фасадных работах [8,13]. Программа внедрения стратегии разработки нового для компании вида товара – натуральных средств по уходу и декорированию древесины, должна быть основана на реализации предложенного алгоритма (рис. 5).

Реализация представленного алгоритма определяет эффективность предложенной стратегии, которая характеризуется положительной динамикой таких показателей как выручка, затраты, прибыль, а также прогнозируемый уровень рентабельности. Реализация предложенной стратегии позволит изучаемой исследуемому предприятию увеличить выручку на 5-10%, что при меньшем темпе роста затрат, приведет к увеличению прибыли минимум на 5%. Инвестиции в проект по выпуску нового продукта – масла для обработки дерева можно назвать эффективным и надежным, что подтверждается результатами расчетов таких показателей как чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности и внутренней нормы доходности [9].

Запас финансовой прочности инвестиционного проекта равен 57,7% и показывает величину снижения выручки предприятия, являющуюся безопасной для его финансового положения. Высокое значение данного показателя свидетельствует о финансовой устойчивости проекта к возможным неблагоприятным условиям и изменениям. Однако в работе Виленского П.Л. и Лившица В.Н. [1] приведен ряд заблуждений, которые существуют при оценке эффективности инвестиционных проектов. В работе рассмотрены и обоснованы расчетами ограниченность применения таких показателей как чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, индекс доходности и др. Авторы счита-

ют, что одним из основных факторов, определяющим эффективность инвестиционных проектов в России, является корректность учета макро- и микроэкономических показателей.

На современном этапе развития каждая из компаний неизбежно сталкивается с необходимостью не только в создании стратегии своего развития, но и в её успешной реализации [10,14]. Детальное изучение и раскрытие главных параметров на каждом этапе реализации предложенного алгоритма позволит более четко и обосновано представить эффективность проекта. Грамотно и обосновано разработанный алгоритм реализации стратегии является залогом положительного роста основных показателей работы предприятия и эффективности мероприятий, предусмотренных стратегией.

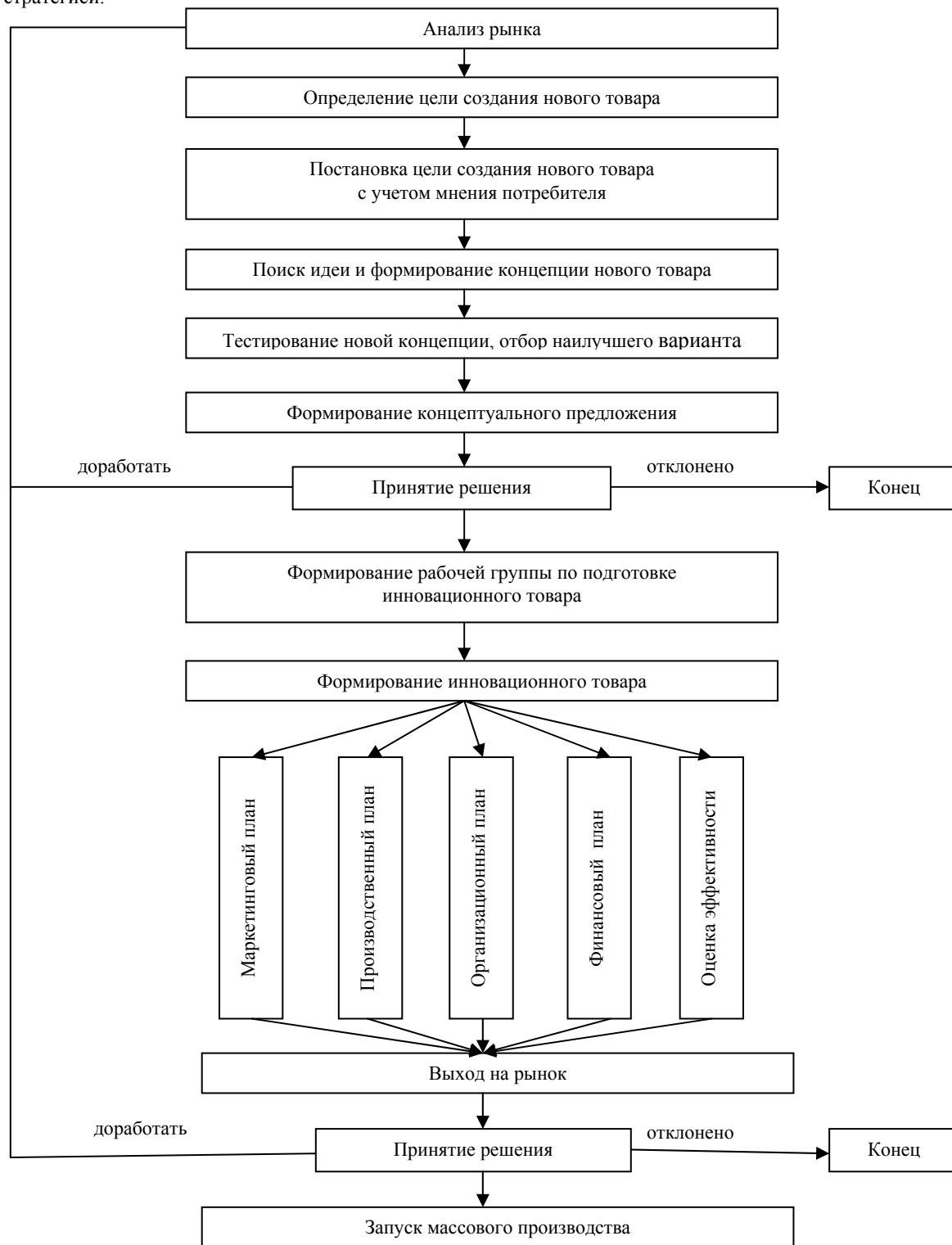


Рис. 5. Алгоритм реализации стратегии внедрения нового товара на рынок

В заключении необходимо отметить, что в работе ряда предприятий особое положение занимает стратегия разработки новых видов товаров и связано это с тем, что в настоящий момент потребитель определяет положение того или иного товара на рынке, уровень спроса, объем продаж и задача производителя вовремя выявить данную по-

требность, успешно её воплотить и предложить рынку. Стратегию внедрения нового продукта на рынок для рассматриваемого предприятия предлагается реализовывать на основании выработанного алгоритма, что позволит предприятию увеличивать доходы и эффективность деятельности в целом. Данный алгоритм является универсальным и может с несущественными корректировками применяться для реализации других стратегий развития предприятий разных отраслей.

Литература

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. О типовых заблуждениях при оценке эффективности инвестиционных проектов. // Экономика и математические методы. 2014. Том 50. Вып.1. С 3-23.
2. Демаков И.В., Новиков М.В., Павлова И.А. Совершенствование показателя приведенных затрат для экономической оценки инвестиционного проекта. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 472.
3. Кокинз, Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами [Электронный ресурс] / Г. Кокинз. — Электрон. дан. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 318 с.
4. Ларионов, И.К. Экономическая система России: стратегия развития [Электронный ресурс] / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — 336 с.
5. Лудушкина Е.Н., Павлова И.А., Чемоданова Ю.В., Кислинская М.В., Лудушкин М.Н. Роль экономического анализа для крупных промышленных предприятий. Финансовая экономика. 2019. № 1. С. 215-221.
6. Макушева Ю.А., Горина М.С., Новикова Д.С. Анализ мер антикризисного регулирования на разных стадиях кризиса предприятия // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. № 2. Т. 8. 2016. С. 109-116.
7. Макушева Ю.А., Трофимов О.В. Кризисы в экономике: сущность и содержание // Актуальные проблемы экономики и управления. Сборник научных статей. Электронное издание. 2016. Издательство: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Нижегород). 2016. С. 166-170.
8. Михайлов, А.Г. Генезис экономической стратегии. Геополитика и Финансы [Электронный ресурс] / А.Г. Михайлов. — Электрон. дан. — Москва : , 2016. — 258 с.
9. Павлова И.А., Тарасова Е.В. Классификация методов финансового анализа предпринимательских структур. Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. № 3 (18). С. 50-53.
10. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Электронный ресурс] / М. Портер ; пер. И. Минервин. — Электрон. дан. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 453 с.
11. Серова Л.Г. Основные принципы стратегического управления. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 13 частях. 2013. С. 124-126.
12. Серова Л.Г. Содержание анализа стратегических групп. В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 126-128.
13. Серова Л.Г., Соколов Д.Ю. Повышение эффективности методов разработки стратегии развития предприятий. Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-3 (42). С. 567-571.
14. Серова Л.Г., Трофимов О.В. Оценка выбранной стратегии. Вестник научных конференций. 2016. № 11-4 (15). С. 96-97.
15. Серова Л.Г., Трофимов О.В., Черников А.А. Методическое обеспечение принятия стратегических решений предприятий стекольной промышленности. Российское предпринимательство. 2013. № 22 (244). С. 236-248.
16. Серова Л.Г., Трофимов О.В. Механизм разработки стратегии развития предприятия на основе использования концепции количественных оценок. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 (58). С. 49.
17. Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Инновационная активность предприятия: оценка, резервы роста // Экономика и предпринимательство. № 10-2. 2017. С. 702-705.

УДК 334

Л.Н. Межова, А.Ю. Горбунова, Ю.В. Горбунов

ОСОБЕННОСТИ КООРДИНАЦИИ ОПЕРАТИВНЫХ ПЛАНОВ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЕ

L.N. Mezhova, A.Y. Gorbunova, Y.V. Gorbunov

FEATURES OF COORDINATION OPERATIONAL PLANS IN THE INTEGRATED CORPORATE SYSTEM

Ключевые слова: интеграционные системы, корпоративные системы, синергический эффект, взаимодействие участников, интегрированные объединения, моделирование, производственные объединения, оперативные планы.

Keywords: integration systems, corporate systems, synergistic effect, interaction of participants, integrated associations, modeling, production associations, operational plans.

В коллективной монографии Института проблем народно-хозяйственного прогнозирования РАН показано, что российская экономика характеризуется структурно-технологическим неравновесием, обусловленным неэффективным распределением производственных и финансовых ресурсов, которое сдерживает формирование устойчивой экономической динамики. В связи с этим ключевым компонентом экономической политики становится ее составляющая – структурно-инвестиционная политика [1]. При этом под структурно-инвестиционной политикой понимается система мер и инструментов сглаживания диспропорций отраслевого, технологического и пространственного характера, затрудняющих взаимодействие между секторами экономики.

Часто такие диспропорции не поддаются воздействию традиционными рыночными механизмами. Подобные диспропорции возникают и на уровне интегрированных корпораций. Когда вследствие интеграционных процессов (слияний и поглощений) предприятия оказываются в принципиально новых условиях хозяйствования, когда при планировании своей деятельности необходимо ориентироваться не только на свободный рынок, но и учитывать интересы и ограничения всей интегрированной корпоративной системы (ИКС). В таких условиях успешно функционировать могут предприятия, чьи стратегии направлены не только на адаптацию к внешнему окружению, но и на исполь-

зование внутреннего потенциала для изменения этого окружения. Консолидация капитала является характерной чертой современного этапа развития мировой экономики, число корпоративных слияний и поглощений в мировом масштабе ежегодно возрастает. Изучение интеграции находится в постоянном развитии. При этом новые грани ее научного понимания не во всем согласуются с некоторыми известными положениями экономической теории, в частности теории фирмы, конкуренции, равновесия и рынков. Это подтверждается исследованиями таких ученых, как Дементьев, Плещинский, Титов и др. [2,7,8].

Большинство исследователей (Вороновицкий, Плещинский, Сулов), использующие аналитические модели, устанавливают границы безубыточности функций полезности участников-прибыли на основе формально-аксиоматического аппарата в терминах равновесия [7,8]. Поставщик и потребитель оперируют как продавец и покупатель на совершенном рынке в условиях равновесных цен, а вертикальная интеграция связывается с различными механизмами контроля. Некоторые специалисты, например Дементьев, Титов, Якутин, определяют такие качественные факторы системного экономического эффекта, как экономия трансакционных издержек, специализация, совместное управление финансовыми ресурсами и пр. Создание интегрированных производственных объединений, включающих в себя предприятия как переработки и сбыта, так и поставщиков сырья, позволяет проводить и диверсификацию бизнеса, так как концентрация на одном направлении или простая вертикальная интеграция не могут обеспечить желаемых темпов развития. Расширение сфер деятельности при интеграции с частичной диверсификацией производства может вести к снижению степени риска и в некоторых случаях к повышению общих доходов. Любое системное взаимодействие участников интегрированных производственных объединений можно разбить на ряд элементарных типологических звеньев типа «поставщик – потребитель».

В качестве «поставщика» рассматриваем любого участника интеграции, который в данном звене с организационно-технологических позиций является предшествующим (первым) элементом. Поставщик производит товары и услуги в соответствии с контрактными требованиями и поставляет их потребителю. С позиций системного подхода синергический эффект взаимодействия в этом звене может возникнуть в результате рационального объединения совокупных ресурсов и рационального разделения индивидуальных производственных затрат, которые в этом случае становятся системными затратами [4,5,6,7,8].

Для поставщика и потребителя системный эффект может фиксироваться и измеряться в звене потребителя (например, на основе добавленной стоимости), а системные издержки – в звене поставщика (дополнительные затраты на трансформацию технологического множества), впервые это было показано в работе Петракова и Поманского «Модель согласования интересов производителей и потребителей в системе хозяйственных связей», а затем в монографии «Механизмы вертикальных взаимодействий предприятий (вопросы методологии и моделирования)» (Плещинский, Титов, Межов). Эффект от интеграции может быть в виде дополнительной прибыли, полученной в звене потребителя, которая превышает затраты поставщика, обусловленные потерей оптимальности производственной программы по локальным, собственным критериям. Но переход к крупной интегрированной компании невозможно без кардинального преобразования существующей системы сбора, анализа и учета информации, а так же ее предоставления высшему управленческому персоналу. Для создания такой ИКС необходимо пересмотреть концептуальные основы системы планирования, организационные аспекты ее функционирования, а также подходы к ее построению, поскольку традиционный характер планирования уже не отвечает специфике происходящих в экономике процессов. Обобщая вышесказанное, отметим, что современный инструментарий решения создания ИКС, который соответствовал бы новому качеству окружающей среды, должен обеспечивать требования, характеризующие стиль управления при котором существует наличие оперативной адаптации к постоянно изменяющимся условиям внешней среды; постоянная готовность к изменению; принятие решений в режиме реального времени; целенаправленное формирование экономической стратегии объединения; контроль за распределением ресурсов.

Таким требованиям отвечает система аналитического планирования и управленческого учета, которая повышает эффективность совместного использования стратегического и оперативного планирования. Аналитическое планирование, рассматриваемое в настоящей статье, выступает как информационная система поддержки принятия оперативных плановых решений и упорядочения управленческих отношений между участниками ИКС, обеспечивающая возможности моделирования и оптимизации при разработке, принятии и реализации решений. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что аналитическое планирование естественным образом встраивается в контур управления и на основе информационной компьютерной системы, поддерживает решения обеспечивает оперативное реагирование на все изменения [3]. На рисунке представлена функционально-структурная модель аналитического планирования. Высокое качество программного обеспечения, использование достижений вычислительной техники и экономико-математических методов, системная связность планирования по всем подразделениям ИКС и отдельным структурным образованиям, согласованность с имеющимися в распоряжении финансовыми и трудовыми ресурсами позволяют эффективно управлять этим интегрированным объединением.

Одним из ключевых моментов планирования является система документооборота, которая, как правило, в такой ИКС сложна и громоздка из-за значительного числа различных форм документов, огромного числа повторений различных показателей в разных документах, многоэтапности движения информации. Таким образом, на всех предприятиях, входящих в ИКС, необходимо кардинально изменять существующие системы планирования и учета. Одним из вариантов является внедрение системы управленческого учета – основы для аналитического планирования. К основным задачам управленческого учета можно отнести: информационное обеспечение руководства ИКС для принятия управленческих решений с учетом их экономических последствий; исчисление фактической себестоимости выпускаемой продукции в режиме реального времени для оценки финансовых результатов; оценка экономических результатов производственной деятельности структурных подразделений ИКС; анализ потоков денежных средств, находящихся в распоряжении ИКС; анализ и систематизация данных по производственной деятельности с последующим использованием при принятии стратегических решений.

В рамках управленческого учета необходимо вести перманентный контроль за фактическим состоянием затрат, что позволяет высшему управленческому персоналу принимать управленческие решения, основываясь на реальных данных. Под базу аналитического планирования необходимо разработать систему процессов-задач, с использованием достижений информационных технологий и методов компьютерной обработки данных, которая позволит получать всю необходимую руководству ИКС информацию. Важным элементом такой информационной системы является возможность предоставления и сравнения данных по различным критериям, в результате чего объем информации на бумажных носителях резко сокращается.

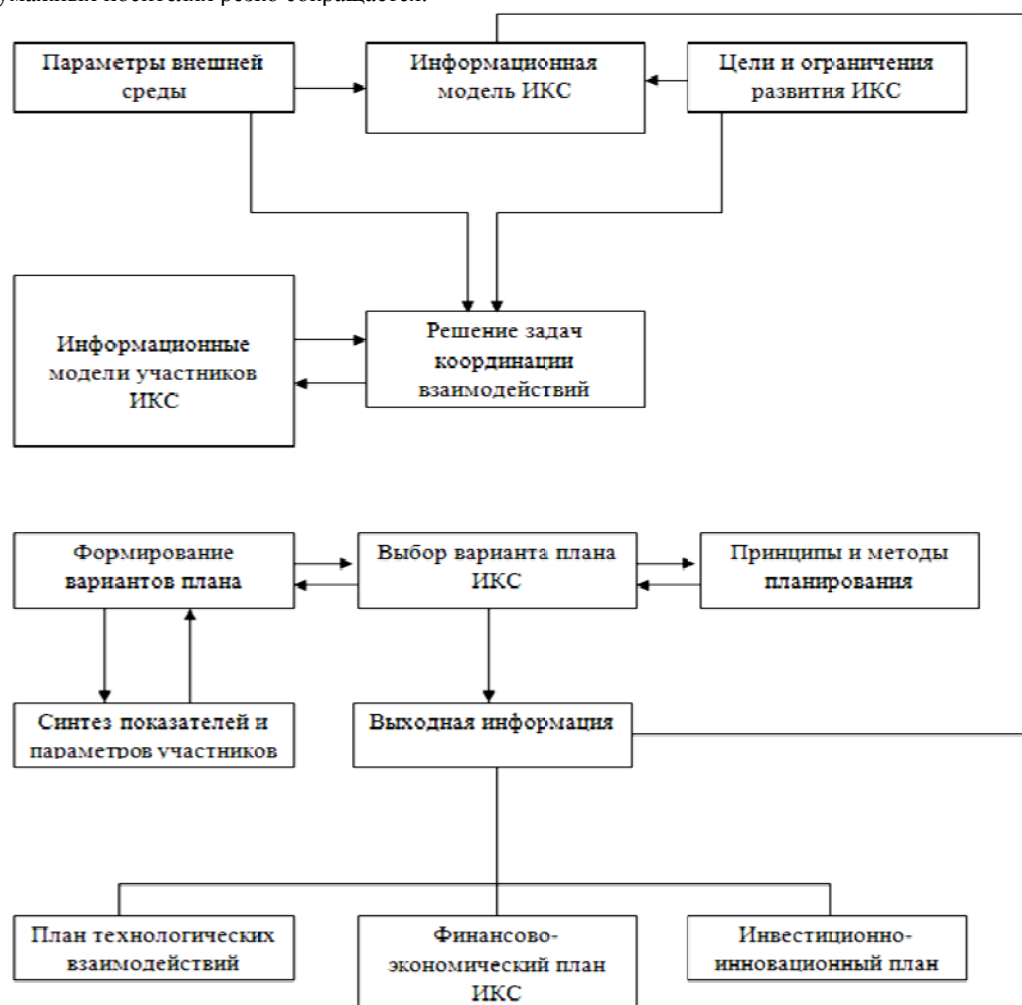


Рисунок Функционально-структурная модель аналитического планирования

Зачастую бывает сложно предоставить сводку высокого уровня на бумажных носителях, так как она должна содержать в себе информацию нижнего уровня, которая берется из различных источников. Таким образом, без создания разветвленной компьютерной сети, в которую входили бы все звенья ИКС, или хотя бы последние два звена – переработка и сбыт, невозможно и создание информационной системы для руководства. В ином случае данная система будет ограничена, и сможет предоставлять лишь ограниченную информацию о происходящих в ИКС процессах. За рубежом, такие системы не являются новшеством, а используются крупными корпорациями, имеющими филиалы в различных частях света, что позволяет руководству принимать стратегические решения на основе информации, полученной с использованием средств электронной связи и Интернета. В настоящее время существуют специальные программные продукты в виде легко модифицируемых оболочек, способных быстро настраиваться под конкретного руководителя.

Литература

1. Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России: монография / Под науч. ред. акад. В.В. Ивантера. – М.: Научный консультант. – 2017. – 196 с.
2. Дементьев В.Е. Технологическая неоднородность производства и цикличность экономического развития // Журнал экономической теории, 2016, №3. С. 39-50.
3. Локтев С.А. Аналитическое планирование как основа производственного менеджмента предприятий в условиях нестабильной среды. Научная монография. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2003. – 276 с.
4. Межова Л.Н. Некоторые подходы к проектированию интегрированных производственных систем. Методы и инструменты управления промышленным комплексом региона: Сборник научных работ / Под ред. И.М.Бобко, С.П.Байкалова, И.С. Стратегические аспекты проектирования процессной структуры интегрированного предприятия (материалы конференции).
5. Межов И.С., Межова Л.Н. Теоретические основы системного проектирования интегрированных производственных систем // Информационные технологии и проблемы управления на российских предприятиях: Концепции. Модели. Решения / Под ред. И. М. Бобко. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 2001. С.124–131.

6.Межов И.С., Межов С.И. Об одном методе инструментального анализа взаимодействий// Методы и инструменты управления промышленным комплексом региона / Под ред. И.М. Бобко, С. П. Байкалова, И.С. Межова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2003. С. 42–52.

7.Плещинский А.С. Оптимизация межфирменных и внутрифирменных решений. Модели и методы. - LAP LAMBERT AcademicPublishing, Germany, 2011.

8.Титов В. В., Бобко И. М., Прилепский Б. В. Экономический механизм формирования взаимодействующего альянса предприятий // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12. – Вып. 2. – С. 107-111. – ISSN 1818-7862.

УДК 331

А.В. Никитина, Е.А. Тремиля, Р.Р. Мукминов, М.А. Кротова
**МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ:
ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ**

A.V. Nikitina, E.A. Tremilya, R.R. Mukminov, M.A. Krotova
**FORMATION OF PERSONNEL MANAGEMENT MECHANISMS:
IMPERATIVES OF DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGICAL PLATFORM**

Ключевые слова: модернизация механизма, управление персоналом, императивы развития, методическая платформа, персональный менеджмент, требования управления, конкурентоспособность компании, механизмы стимулирования.

Keywords: mechanism modernization, personnel management, development imperatives, methodical platform, personal management, management requirements, company competitiveness, incentive mechanisms.

Human Resource Management (HRM) или управление персоналом – область знаний и практическая деятельность, нацеленная на обеспечение компании необходимыми кадрами и их оптимальное использование. Грамотно и экономично применять человеческие ресурсы можно благодаря выявлению положительной и отрицательной мотивации сотрудников и групп, подкреплению положительных мотивов и отказу от мотивации путем наказания с последующим анализом эффективности этих управленческих механизмов. Главный принцип управления персоналом – это отбор и распределение кадров с учетом их профессиональных и психологических характеристик. Механизм кадрового менеджмента складывается из следующих блоков (рисунок).

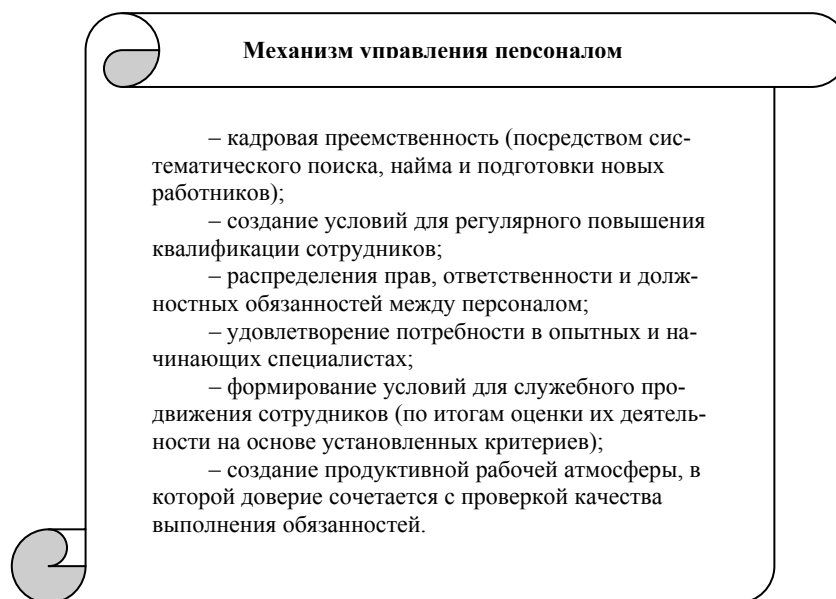


Рисунок Механизм управления персоналом

В компаниях, использующих исключительно традиционный механизм управления персоналом, накапливаются проблемы в сфере персонального менеджмента: сотрудники не отождествляют себя с компанией и должностью, равнодушно относятся к выполнению заданий и не удовлетворены своим трудом как в процессе, так и по результатам; однако такое «внутреннее увольнение» не побуждает их искать новые места работы или менять сферу деятельности, а просто «вгоняет» в апатию и пессимизм, которые неизбежно сказываются на производительности; управление персоналом излишне бюрократизировано; формальные процедуры отнимают много времени и усилий, порождают недоверие и пресекают творческий подход к работе; нет ясной ориентации на цели; большинство сотрудников не смотрят на свою деятельность с точки зрения предпринимателя (то есть не ставят себе четких достижимых целей и не стремятся их реализовать); сложившиеся механизмы управления персоналом мешают работникам достигать высоких результатов и применять творческий подход; в результате сотрудники реализуют свои способности, знания и опыт вне компании; свобода действий сотрудников весьма ограничена, механизмам управления недостает гибкости и адаптивности к постоянно меняющейся внешней среде; труд персонала становится все менее эффективным; не все сотрудники настроены на плодотворную командную работу; некоторые сотрудники проявляют эгоизм, снижая общую продуктивность рабочего коллектива;

Управление персоналом комплексно влияет на отдельных сотрудников или рабочие группы, а задача его – создать оптимальные условия для активного, осознанного и творческого труда, нацеленного на высокие результаты. Модернизация механизма управления персоналом строится на следующих принципах: руководить, договариваясь о целях; у каждого конкретного работника и подразделения должны быть собственные цели; достижение задач структурных подразделений должно зависеть от вклада каждого сотрудника; управлять через самоконтроль и доверительную атмосферу, извлекать уроки из собственных ошибок; уважать персонал и не подчеркивать разницу в статусе между рабочими, служащими и менеджерами, поддерживать демократичный стиль общения; стимулировать работников материально и морально посредством личных бесед, премирования за высокие результаты; стремиться к повышению квалификации, давая персоналу равные возможности и гарантируя занятость при наличии необходимого квалификационного уровня; управлять посредством грамотного информирования и выстраивания коммуникации с персоналом. Суть модернизации механизма управления персоналом заключается в отношении к сотрудникам как к главному ресурсу и конкурентному преимуществу компании. Этот ресурс необходимо расширять, мотивировать к эффективной работе и развивать, ориентируясь на стратегические задачи компании. Механизм управления персоналом должен учитывать влияние внешних факторов и быть интегрированным в остальные управленческие процессы. Эффективный механизм управления персоналом – это объединение практики и задач линейного менеджмента со стратегией компании. Топ-менеджменту следует искать, нанимать, готовить, продвигать, использовать, удерживать, мотивировать и вознаграждать сотрудников исходя из актуальных целей бизнеса, представлений о справедливости и потребностей компании в рабочей силе. Для этого необходимо интегрировать кадровое планирование и управление персоналом в процесс стратегического планирования. В современных условиях при возросших требованиях к управлению персоналом оно должно решать следующие задачи (таблица).

Таблица

Требования к управлению персоналом

Требования к управлению персоналом
нанимать персонал, который встраивается в корпоративную культуру и стиль работы компании
формировать и наполнять кадрами новые элементы организационной структуры
способствовать реализации корпоративной стратегии развития
налаживать механизмы партнерства и участия
использовать кадровый потенциал как можно более полно и эффективно
участвовать в организационных изменениях внутри компании
проектировать и реализовывать механизмы мотивации персонала

Модернизация механизма управления персоналом компании остается процессом сложным и динамичным. Ее элементы должны реформироваться, поскольку меняются как внешние условия, в которых функционирует бизнес, так и внутрикорпоративная среда. Постоянно корректируются текущие цели и задачи управления, условия работы, поэтому управленческие механизмы и методы должны совершенствоваться. Планирование потребности в кадрах занимает одно из важнейших мест в общем механизме управления персоналом компании. В российской и зарубежной практике управления персоналом сформировались несколько подходов к такому планированию. Чем точнее будет определена потребность в персонале того или иного профиля и уровня подготовки, тем рациональнее можно использовать средства для оплаты его труда и тем большей производительности удастся добиться. Эта часть механизма управления персоналом состоит в отборе кадров для выполнения конкретных функций из множества соискателей. Задача HR-менеджера – найти самого перспективного и подходящего для компании сотрудника, который обладает нужным опытом, соответствует актуальным квалификационным требованиям и способен адаптироваться к меняющимся условиям. Поэтому одной из ключевых задач в управлении персоналом выступает формирование у работников механизма адаптации, позволяющего быстро приспособиться к новым требованиям и продолжать выполнять свои функции с максимальной эффективностью.

Механизмы стимулирования – главный рычаг воздействия руководства компании на персонал. Решения о стимулировании труда (повышении зарплаты, карьерном росте, премировании и других мерах) принимаются на основе оценки работы коллектива. Корпоративные мероприятия и тренинги – один из наиболее популярных и эффективных инструментов в управлении персоналом. Они помогают в сплочении команды, укреплении корпоративного духа и повышении лояльности. Это проверенный механизм для компаний, которым можно мотивировать коллектив и способствовать росту производительности труда.

Таким образом, управление персоналом служит важнейшим резервом конкурентоспособности компании. Его совершенствование и реализация настолько многообразны, что подобрать один универсальный подход ко всем коллективам невозможно, ведь каждая компания имеет особенности управления персоналом. Значение кадровой службы возрастает с каждым годом, ведь именно она создает основу для эффективной деятельности управления персоналом и становится ядром кадровой политики компании.

Литература

1. Беляева Т.А., Вукович М.Д., Никитина А.В. Бюджетирование как перспективный инструмент управления финансовыми результатами предприятия в условиях кризиса. // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 56-63.
2. Кизим А.А., Березовский Э.Э., Саввиди С.М. Менеджмент в структурной трансформации экономических отношений субъектов бизнеса в рамках повышения конкурентоспособности Экономика устойчивого развития. 2017. № 3 (31). С. 180-185.
3. Дробышевская Л.Н. Особенности формирования инновационно-инвестиционной стратегии: региональный аспект // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2005. № 1 (284). С. 10-14.
4. Березовский Э.Э., Кизим А.А., Солахов П.А. Менеджмент в системе аутсорсинга предприятий малого бизнеса Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). С. 63-72.
5. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 160-164.

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

THE ROLE OF ENTERPRISES WITH STATE PARTICIPATION IN IMPLEMENTATION NATIONAL PROJECTS: MANAGEMENT CONTROL, STRATEGIC DEVELOPMENT

Ключевые слова: предприятие, государственное участие, национальный проект, стратегическое развитие, управленческий контроль, государственная собственность, базовые инструменты, нивелирование рисков.

Keywords: enterprise, state participation, national project, strategic development, management control, state ownership, basic tools, risk leveling.

В настоящее время в России начата реализация национальных проектов. Проекты были разработаны для достижения к 2024 г. целей развития страны, определенных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204. Национальные цели могут быть условно разделены на два блока: имеющие социальный характер и экономический. Это позволит более детально проанализировать содержание национальных проектов в части вклада их реализации в достижение поставленных целей (табл.1). В числе национальных проектов: «Демография», «Здравоохранение», «Культура», «Образование», «Наука», «Экология», «Жилье и городская среда», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Также реализуется национальная программа «Цифровая экономика». Соответствующими документами предусматривается участие в реализации национальных проектов и национальной программы разных государственных, научных, образовательных, экспертных, общественных, бизнес-структур и институтов развития. Правительству Российской Федерации поручено обеспечить участие государственных корпораций и компаний с государственным участием в реализации национальных проектов. В частности государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» призвана обеспечить координацию участия институтов развития в реализации национальных проектов [2,3].

Таблица 1

Перечень направлений реализации национальных целей развития Российской Федерации [1]

Социальный характер цели	Экономический характер цели
устойчивый естественный рост численности населения	устойчивый рост реальных доходов граждан и уровня пенсионного обеспечения
рост ожидаемой продолжительности жизни	уменьшение уровня бедности
улучшение жилищных условий семей	ускорение технологического развития;
ускоренное внедрение цифровых технологий в социальной сфере	ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике
	обеспечение экономического роста
	развитие высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора

Полагаем, что существенную роль в эффективности реализации мероприятий национальных проектов и программы может играть именно деятельность предприятий с государственным участием, их вклад в совершенствование соответствующих подходов и инструментов. Это обусловлено во многом тем, что данные организации в большей степени, чем иные вовлечены в процесс достижения государственных задач, формирование стратегического видения развития социально-экономических процессов в стране (создание условий для развития отраслей, совершенствование инфраструктуры, разработка приоритетных мер государственной поддержки и т.п.). Анализ статистических данных свидетельствует о том, что в нашей стране функционирует относительно большое число предприятий с государственным участием, контролирующим значительную часть активов реального сектора экономики. По данным Росстата число хозяйствующих субъектов, относящихся к государственной собственности по состоянию на начало 2018 г., составило свыше 61,7 тыс. единиц (табл. 2) [8].

Таблица 2

Информация о количестве хозяйствующих субъектов, относящихся к государственной собственности по состоянию на начало 2018 г. [8]

Наименование	Количество, единиц
Количество хозяйствующих субъектов, относящихся к государственной собственности	61734
Количество акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности	1189
в том числе:	
акционерные общества с долей акций, находящихся в федеральной собственности, свыше 25% до 50%	102
акционерные общества с долей акций, находящихся в федеральной собственности, свыше 50%	488
акционерные общества, в отношении которых Российская Федерация обладает специальным правом на участие в управлении	77

Количество акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, в начале 2018 г. составило 1,2 тыс. единиц [8]. При этом 102 акционерных общества с долей акций от 25% до 50%, находящихся в

федеральной собственности, 488 акционерных обществ с долей акций свыше 50%, находящихся в федеральной собственности, и 77 акционерных обществ, в отношении которых Российская Федерация обладает специальным правом на участие в управлении. Кроме того, в настоящее время действует 5 государственных корпораций [8]. Безусловно, в рамках реализации мероприятий национальных проектов ресурс предприятий с государственным участием как финансовый, кадровый, производственный, так и технологический окажется полезным. За последние несколько лет у большинства предприятий с государственным участием сформирована правовая и организационная основа функционирования управленческих процессов. Отметим, что особенно важным является вопрос организации управленческого контроля за ходом реализации национальных проектов [6,7]. Учитывая относительно высокий уровень развития менеджмента компаний с государственным участием, использования ими в текущей деятельности передовых информационно-коммуникационных технологий (анализ относительно больших массивов данных, в отдельных случаях использование элементов технологии блокчейн и т.п.), представляется целесообразным применение накопленного ими опыта при реализации национальных проектов, решении соответствующих задач, обеспечении достижения целевых показателей. Это позволит создать условия для усиления централизации управленческого контроля, осуществления эффективного текущего мониторинга оперативной реализации национальных проектов [4]. В данном случае система управленческого контроля предполагает непрерывный обмен информацией между уровнями управления предприятием (рис. 1).

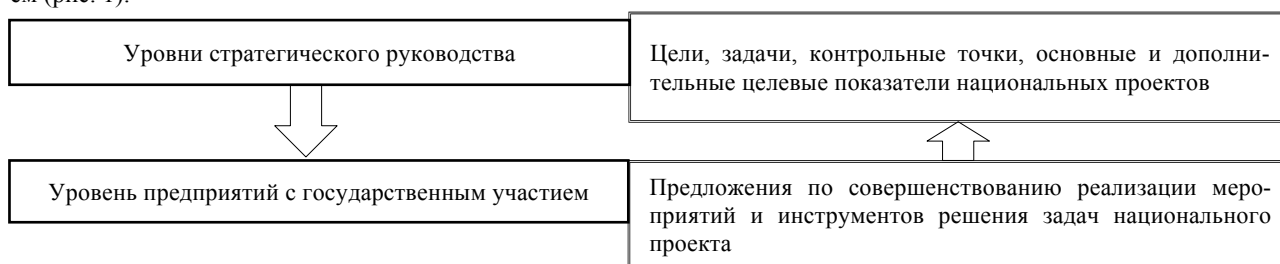


Рис. 1. Отдельные информационные потоки между уровнями системы управленческого контроля национального проекта

Например, в рамках реализации национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» предусмотрена, в том числе, реализация федеральных проектов «Системные меры по повышению производительности труда» и «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях» (паспорта национальных проектов предоставлены Минобрнауки России). В соответствии с данными проектами запланировано проведение мероприятий по предоставлению отечественным предприятиям адресной государственной поддержки при реализации программ, направленных на повышение производительности труда. Активное вовлечение эффективно функционирующих организаций с государственным участием в данную деятельность способствовало бы стимулированию работы по повышению производительности труда на российских предприятиях. В том числе речь идет о подготовке предложений по расширению мер стимулирования отечественных хозяйствующих субъектов к внедрению передовых практик в этой сфере. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» предполагает реализацию ряда федеральных проектов, в числе которых проекты «Промышленный экспорт» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».

С целью реализации следующих мероприятий, направленных на решение задач вышеуказанных федеральных проектов, представляется особенно ценным использование опыта крупных предприятий с государственным участием: формирования мер по совершенствованию отраслевого регулирования в целях повышения конкурентоспособности российской промышленной продукции; разработки предложений по совершенствованию риск-ориентированного подхода при осуществлении внешнеэкономической деятельности, мероприятий в целях сокращения временных и финансовых затрат участников внешнеэкономической деятельности при экспорте товаров, практики правоприменения в части упрощения экспортного контроля. Структура национальной программы «Цифровая экономика» содержит несколько федеральных проектов, включая следующие: «Информационная инфраструктура», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии», «Цифровое государственное управление». Данными проектами предусмотрена реализация на основе отечественных разработок достаточно широкого перечня мероприятий, направленных на: создание глобальной конкурентоспособной инфраструктуры; обеспечение информационной безопасности при передаче, обработке и хранении данных; внедрение передовых платформенных решений и цифровых технологий в областях государственного управления, оказания госуслуг. Инструменты организационного обеспечения реализации национальных проектов по функциональному назначению условно можно разделить на базовые и операционные (рис. 2).

Базовые инструменты	Управленческие (стратегия, тактика)
	Финансовые (бюджет, мониторинг, анализ)
	Правовые (законодательство)
Операционные инструменты	Кадровые (трудовые ресурсы, мотивация)
	Технологические (отраслевая специфика)
	Информационные (базы данных, программные комплексы, платформенные решения)

Рис. 2. Инструменты организационного обеспечения реализации национальных проектов по функциональному назначению

Применение базовых инструментов позволяет: разрабатывать стратегию и тактику реализации национальных проектов (цели, задачи, возможные и перспективные направления развития, соответствующее обоснование и пр.); формировать направления реализации мероприятий с учетом обеспечения достижения целевых показателей; оптимально распределять ресурсы на реализацию национальных проектов, в том числе финансовые; осуществлять контроль за эффективностью использования ресурсов, направленных на реализацию национальных и федеральных проектов; совершенствовать действующее законодательство в части повышения эффективности реализации мероприятий национальных и федеральных проектов и т.д.

Применение операционных инструментов дает возможность максимально эффективно реализовать обозначенные в национальных проектах цели и задачи на федеральном и на региональном уровне. В связи с этим полагаем целесообразным выделить несколько основных направлений, в рамках которых использование потенциала предприятий с государственным участием способствовало бы повышению эффективности реализации мероприятий национальных проектов (рис. 3).

1. Обоснование предложений по нивелированию рисков, связанных с реализацией мероприятий национального проекта	2. Формирование предложений по совершенствованию инструментов и механизмов достижения значений целевых и дополнительных показателей национального проекта в процессе мониторинга реализации мероприятий
3. Участие в анализе достижения контрольных точек реализации национального проекта	4. Подготовка рекомендаций в части совершенствования содержательных аспектов реализации мероприятий национального проекта с учетом отраслевой специфики

Рис. 3. Основные направления, в рамках которых использование потенциала предприятий с государственным участием может позволить повысить эффективность реализации мероприятий национальных проектов

Таким образом, с учетом данных направлений, а также организации эффективного использования управленческого потенциала предприятий с государственным участием создаются условия для повышения результативности реализации национальных и федеральных проектов.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // СПС «КонсультантПлюс».
2. «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года» (утв. Правительством Российской Федерации 29 сентября 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Протокол заседания Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 октября 2018 года // СПС «КонсультантПлюс».
4. Гончаров, В. И. Менеджмент: учебное пособие / В. И. Гончаров. – Минск: Современная школа, 2010.
5. Друри, К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: Юнити-Дана, 2016.
6. Мерзликина, Е.М., Никольская, Ю.П. Система внутреннего контроля - М.: ИНФРА-М, 2008.
7. Стажкова, М. М. Управленческий учет / М.М. Стажкова. - М.: Академический проект, 2017.
8. <http://www.gks.ru/> – официальный сайт Росстата.

УДК 334

А.Д. Петушков

ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

A.D. Petizhev

CHALLENGES AND PROSPECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TRANSFORMATION IN THE DIGITAL ECONOMY

Ключевые слова: трансформация предприятий, промышленность, цифровая трансформация, ИИТ, Интернет вещей, цикл PDCA, бизнес-модель, экономическая аналитика.

Keywords: enterprise transformation, industry, digital transformation, IIoT, Internet of things, PDCA cycle, business model, economic analytics.

Цифровая трансформация приводит к изменению традиционных бизнес-моделей и к появлению новых игроков в устоявшихся областях экономики. Основным трендом последних лет является проникновение цифровых технологий в те отрасли, которые всегда считались оффлайновыми, что позволяет говорить о цифровой трансформации во всех отраслях экономики. В рамках данного исследования выявлено, что доля цифровой экономики в ВВП России составляет 3,9%, что в два-три раза ниже, чем у стран-лидеров по данному показателю [1]. Отставание по уровню трансформации технологий от ведущих стран составляет 5-8 лет, что представляется значительным с учётом сложившихся темпов роста изменений, происходящих в информационных технологиях. Следует отметить, что в промышленности России предпринимаются определенные попытки внедрения цифровой экономики. Однако, как свидетельствуют результаты исследования уровня адаптивности высокотехнологического комплекса России к реалиям цифровой экономики, проводимых Институтом экономических стратегий РАН совместно с сообществом «Системная экономическая аналитика ОПК» на начало 2018 г. большая часть организаций промышленности имеет низкий уровень применения цифровых технологий на предприятиях [2]. Исследование проводилось на основе анализа мнений

представителей более чем 300 организаций, что составляет около 20% предприятий промышленного комплекса в России. Одной из главных причин низкого уровня адаптивности к цифровой трансформации респонденты называли дефицит квалифицированных специалистов в данной сфере. При этом правительство России предпринимает значительные меры по внедрению цифровой экономики во все сферы экономики и жизнедеятельности людей. В «Программе развития цифровой экономики Российской Федерации до 2035 г.» обозначены основные пути трансформации в наиболее значимых областях, определены цели, задачи и целевые показатели, выделены перспективы развития новых рынков, определена роль государства в развитии цифровой экономики, а также обозначены этапы её реализации [3].

Авторы программы выделяют основные технологические направления развития в области цифровой трансформации промышленности [3]: внедрение технологий ПоТ (Промышленного интернета вещей) в оборудование; замена ручного труда автоматизированными программами и роботизированными технологиями; интеграция производственных и управленческих процессов в единую систему; цифровизация документов и электронный документооборот; перевод информации на удаленные сервисы («облачные технологии»); создание бизнес-процессов в цифровом виде на разных этапах жизненного цикла проекта; использование новых технологий для моделирования, мониторинга и контроля производственных процессов; усовершенствование аналитических производственных программ; с использованием аддитивных технологий появляется возможность массового производства персонализированной продукции без увеличения ее стоимости; реализация промышленной группы товаров через Интернет; и другие. Одним из приоритетных направлений развития является внедрение технологий ПоТ (Промышленного интернета вещей). Интернет вещей в промышленности – это многокомпонентная система, которая включает в себя датчики и программное обеспечение, установленное на промышленных линиях и агрегатах, для сбора информации и обмена данными с целью удаленного контроля и автоматизированного режима управления. При обработке огромного массива неструктурированных данных их фильтрация и интерпретация является важной задачей компании. Поэтому на сегодняшний день на рынке предлагаются технологичные аналитические платформы, предназначенные для сбора, хранения и анализа данных о технологических процессах и событиях в реальном времени. Промышленный Интернет вещей влияет на всю модель взаимодействия поставщиков и потребителей на рынке, что обусловлено несколькими факторами [4]: автоматизированный процесс мониторинга всех процессов производства, что влечет за собой снижение количества незапланированных простоев и повышения эффективности использования активов; управление жизненным циклом оборудования, что позволяет более точно прогнозировать сбои в работе всего предприятия; возможность организации оптимальной цепочки поставщик-производитель-потребитель; использование модели «совместного потребления», и, как следствие, более эффективное использование ресурсов.

Интернет вещей в промышленности зачастую является стимулом трансформации производственных и бизнес-процессов и, в конечном счете, основой для перехода к новой бизнес-модели. Внедрение единой интеграционной системы взаимодействия между производственным и управленческим уровнем, мониторинг в настоящем времени всех процессов производства, а также передача функций управления автоматизированным интеллектуальным системам приводит к совершенно иному уровню управления промышленными предприятиями. Организации промышленной отрасли получают следующие преимущества от внедрения Интернета вещей в производство:

- сокращение производственного цикла выпуска продукции;
- улучшение показателей эффективности использования энергии и снижение эксплуатационных расходов;
- сокращение сроков подготовки производства и улучшение показателей планирования;
- сокращение времени простоев производства и повышение времени бесперебойной работы технических линий;
- рост качества продукции и снижение количества брака.

Умные сенсоры и датчики, которые устанавливаются на оборудовании, предоставляют информацию о текущей потребности в ремонте или профилактике, что обеспечивает снижение затрат на техническое обслуживание до 25%, способствует увеличению срока службы оборудования на несколько лет. Перспективой внедрения ПоТ в промышленности является роботизация производства, что требует от специалистов такой компании наличия глубоких знаний в отрасли и в сфере информационных технологий [5]. Таким образом, можно говорить о важности Интернета вещей в промышленной отрасли, так как это дает значительные конкурентные преимущества, трансформирует отношения потребителей и продавцов, а также приводит к более эффективному функционированию самой организации. Представляется целесообразным подробное изучение процесса внедрения ПоТ в деятельность предприятий промышленности. Эффективное управление предприятием включает в себя непрерывный анализ деятельности, применение инструментов планирования, оценки показателей и, в том числе, оптимизацию бизнес-процессов. В условиях быстро изменяющихся условий на рынке для промышленности особенно важно выстроить систему управления, которая бы позволяла своевременно реагировать на изменения, происходящие у ее стейкхолдеров. Поэтому эффективная система управления обладает двумя важными критериями: комплексность финансовых и нефинансовых показателей оценки и возможность быстрого реагирования на изменения рынка. Планирование и регулярный мониторинг эффективности бизнес-процессов – важное условие достижения результата на промышленном предприятии. Контроль за реализацией бизнес-процессов помогает отслеживать показатели в настоящем и сравнивать их с плановыми, что требует корректировки разработанной стратегии. Результаты такого мониторинга заключаются в оценке отклонений от нормативных показателей и причины, которые способствовали таким изменениям. Для успешного внедрения ПоТ на промышленных предприятиях важно понимать все этапы реализации, проводить регулярный анализ и контроль изменений. Для того, чтобы процесс внедрения цифровой экономики в промышленность был успешным, необходимо разработать меры по технологической трансформации как на уровне производства, так и на уровне управления. Для достижения целей, связанных с производством товаров, важны научно обоснованные цели и направления их достижения также на управленческом уровне. Процесс технической трансформации промышленного предприятия целесообразно анализировать с точки зрения замкнутого цикла, который проводится с помощью цикла организационного

управления Деминга-Шухарта – модель постоянного регулирования и усовершенствования производственного процесса, продукта и оптимизации работы отдельных единиц. Зачастую метод называют циклом PDCA (plan-do-check-act/ планирование-осуществление-проверка-исполнение) [6]. Метод предполагает регулярный контроль и аудит процессов реорганизации, с помощью чего выявляются слабые места в производстве, несовершенство процесса, выявление причин брака и разрабатываются пути устранения дефектов (рисунок).

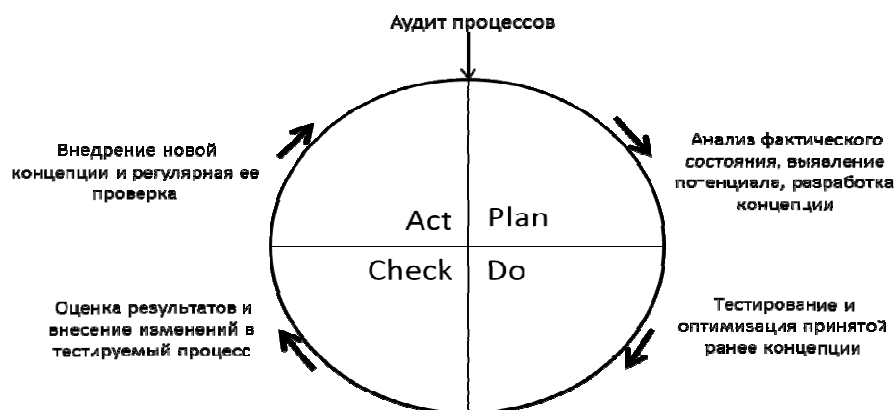


Рисунок Цикл Деминга-Шухарта

Plan – моделирование предстоящего процесса реорганизации, анализ фактического состояние, проведение анализа соответствия стратегических целей предприятия предстоящим изменениям, разработка общей концепции.

Do – Апробирование и оптимизация принятой ранее концепции развития. Применение быстро реализуемых инструментов для изменений действующей концепции в случае необходимости.

Check – оценка результатов тестируемого процесса, внесение корректировок и изменений. Затем происходит перенос нового стандарта на остальные процессы.

Act – Реализация новой концепции. Одновременно с внедрением происходит документирование и регулярная проверка соблюдения изменений.

Далее исследуем, каким образом модель постоянного регулирования и усовершенствования производственного процесса PDCA может быть использована при внедрении Интернета вещей в промышленное предприятие.

Первый этап – планирование внедрения IoT в работу предприятия, что возможно и целесообразно в случае, если контекст Интернета вещей и его устройство будет способствовать стратегическим целям развития промышленной организации. При этом разрабатывается соответствующий проект внедрения для определения связи между этапами реализации внедрения IoT и уже существующими бизнес-процессами, что приводит к пониманию потребителя процесса, выхода процесса и определению ценности для потребителя, а также соответствие получаемого эффекта от внедрения Интернета вещей миссии компании. Затем важно спроектировать внутренний процесс технической трансформации в результате чего определяется система действий, реализующих внедрение IoT, предполагаемые результаты (в цифрах), информационные системы, четкие этапы, через которые проходит реализация проекта, индикаторы измерения результатов, возможные ограничения и метрики. Особенностью применения цикла PDCA при внедрении технологий IoT на данном этапе является необходимость проведения тщательного анализа исходных данных, ожидаемых результатов и соответствие эффекта от цифровой трансформации стратегическим целям всей организации, что позволяет определить реальные эффекты от внедрения Интернета вещей и обеспечить координацию всех этапов проекта.

На втором этапе реализации проекта технической трансформации происходит внедрение процесса в соответствии со спецификацией, разработанной на предыдущей стадии. Необходимо провести реструктуризацию функциональных подразделений; разработать информационные системы (приложения, автоматизацию процессов, потоков работ); внедрить вспомогательные средства, например, стандарты на операционные процедуры, инструкции и руководства; разработать новые точки взаимодействия участников процесса; внедрить мониторинг ключевых показателей эффективности. Важнейшим моментом, на который стоит обратить внимание не только специалистам, внедряющим Интернет вещей на производство, но и управленцам – это сведения, которые потенциально можно получить от использования IoT. Другими словами, внедрение умных датчиков и сенсоров на оборудование уже на данном этапе может помочь усовершенствовать процесс, так как технологии способны передавать показатели о работе, сведения о техническом состоянии оборудования, которые раньше не использовались. Таким образом, использование IoT в промышленности на этапе своего внедрения могут повысить итоговый эффект от цифровой трансформации.

На третьем этапе анализа реализации проекта происходит измерение показателей эффективности процесса и сравнение их с ожидаемыми результатами. Анализ происходит посредством фиксации и систематизации информации, определения алгоритмов аналитической обработки, реализации аналитических инструментов в соответствии с установленными методами, интерпретации результатов анализа и предоставление отчетной документации лицам, принимающим решения. Итогом третьего этапа является преобразование уже реализованных составляющих рассматриваемого процесса, устранение недочетов, трансформация первоначального процесса внедрения, а также установление параметров, контролируемых во временном и содержательном разрезах. При этом следует учитывать, что такого рода технологии могут стать полезными уже на этапе внедрения. Они с помощью передачи данных предоставляют

такую информацию, которая раньше аналитикам не была известна, то есть корректировка процесса внедрения IoT на этапе анализа реализации проекта должна происходить с участием IoT.

Заключительный этап корректировки технической трансформации заключается в обеспечении качественного функционирования процесса. В то же время важно определить возможные корректировки в будущем: поправки отдельных этапов процесса в реальном времени и планирование изменений в реализации целого процесса – корректировки в будущем периоде. Данная стадия включает в себя следующие действия: сбор и агрегирование данных и наблюдений, выявленных на предыдущей стадии; анализ этих данных; определение требований к проекту в будущем периоде; ранжирование всех требований, которые должны быть реализованы на следующей стадии первого этапа цикла PDCA.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на общий низкий уровень внедрения IoT в промышленности в России, потенциал у таких технологий есть. В работе предложена модель цифровой трансформации на производственных предприятиях на основе модели Деминга-Шухарта. Особенность применения цикла заключается в том, что уже на этапе внедрения Интернет вещей, представляется возможным пользоваться преимуществами от использования IoT. Более того, принимая во внимание возможности искусственного интеллекта и информационных технологий, представляется возможным запрограммировать датчики, встроенные в оборудование, таким образом, чтобы единая интегрированная система не только координировала работу производственных линий, но также и взяла на себя функции управления производственным циклом, производя анализ по модели PDCA, что в итоге приведет к снижению временных и финансовых затрат и повышению эффективности производства в целом.

Литература

1. Цифровая экономика увеличит к 2025 году ВВП России на 8,9 трлн руб. // Информационное агентство РБК [Электронный портал] URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/05/07/2017/595cbefa9a7947374ff375d4 (дата обращения: 11.02.2019 г.).
2. Российские предприятия не готовы к цифровой экономике? // Интернет-издание VC.ru [Электронный портал] URL: <https://vc.ru/flood/44838-rossiyskie-predpriyatiya-ne-gotovy-k-cifrovoy-ekonomike> (дата обращения: 12.02.2019 г.).
3. Программа развития цифровой экономики Российской Федерации до 2035 года // Сайт Правительства Российской Федерации [Электронный портал] URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 15.02.2019 г.).
4. Портал выбора технологий и поставщиков TAdviser [Электронный портал] URL: <http://www.tadviser.ru>.
5. Бобровников Б. Б. Цифровая экономика в России: шаг вперед или два назад // [Электронный портал] URL: <https://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=116845> (дата обращения: 15.02.2019 г.).
6. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. — 408 с.

УДК 338.49

О.В. Тумова

РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

O.V. Titova

REALIZATION OF TECHNOLOGICAL BUSINESS PROJECTS-PLEDGE OF SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP

Ключевые слова: бизнес-проект, развитие предпринимательства, организационные способности, экономический рост, развитие бизнеса, предпринимательское дело, предприятие, аналитическое исследование.

Keywords: business project, business development, organizational skills, economic growth, business development, business, enterprise, analytical study.

Из определений успешного предпринимательства можно сказать, что существует широкое представление о том, что может означать успех для конкретного предпринимательского дела, которое в обязательном порядке должно включать в себя:

- достижение целей;
- достижение постоянства в обороте денежных средств;
- реализация бизнес-проекта;
- перспектива развития бизнеса.

В целом успех предпринимательского дела может быть одним или всеми из приведенных выше определений. Проведем исследование, которое касается кратковременного успеха технических стартапов. В этом случае «успех» относится к предоставлению средств учреждением, которое, в свою очередь, может включать в себя три вышеупомянутых определения успеха на ранней стадии. Во-первых, достижение цели может быть достигнуто путем получения положительных отзывов о технологическом бизнес-плане или победы в конкурсе бизнес-планов [1]. Во-вторых, успех может иметь денежное вознаграждение, например, выигрывать денежную сумму в конкурсе бизнес-планов или быть рекомендованным для стартового гранта. В-третьих, достижение намеченной цели может быть реализовано путем получения финансирования, необходимого для того, чтобы начать мечту о жизни. Для целей этого тезиса при использовании термина «успех», относимый или к «краткосрочному успеху», или «первоначальному успеху», который также происходит на этапе подачи заявки и финансирования предпринимательского процесса. Важно отметить, что первоначальный успех не обязательно предсказывает конечный успех (Stuart and Abetti 1987). Тем не менее, это хорошее место для начала аналитического исследования предпринимательства.

Предприниматель является самым лучшим специалистом для самого себя. В его обязанности входит не только составить бизнес-проект, но самое главное спланировать все разделы бизнес-проекта, которые реально должны иметь возможность реализоваться. Для того, чтобы это произошло необходимо иметь стартовый капитал, он может быть оформлен кредитом, но это все должно вовремя погашаться для того, чтобы иметь возможность дальше двигать бизнес-проект [2]. Далее очень важно постоянно отслеживать какова себестоимость выпускаемой продукции и что особенно необходимо, это следить за ценой сырья и материалов, которые используются при изготовлении продукции. Добиться успеха в предпринимательском деле возможно тогда, когда отслеживаются все технологические новинки, которые дешевле и в обработке занимают меньше времени [3]. В процессе продвижения предпринимательского дела и успешной работы по бизнес-проекту, специалисту постоянно нужно проводить расчеты по всем статьям затрат, а также затрат времени и результату, которое можно отобразить через графики (рис. 1, 2).

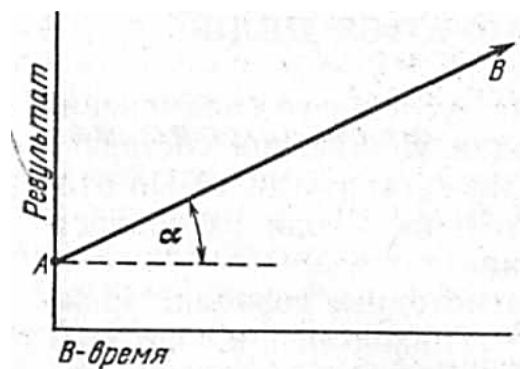


Рис. 1. Затраты времени и результат

Из рис. 2 видно, что добиться результата возможно, не имея технологической обработки и оборудования, но повышая качество управления, т.е. содержание количества работающих строго в пределах расчетной численности с загрузкой на 100 и более процентов и даже в этих условиях в течение года будет снижение издержек производства как минимум на 3%, это понятно из рис. 2 по углу A.

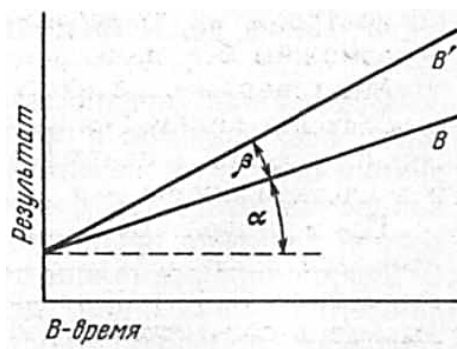


Рис. 2. Больше времени – больше результат

Другая исходная позиция зеркально отражает первую: какие средства потребуются для достижения заданной цели. Если в течение года не удастся снизить издержки производства хотя бы на 3%, то возникнут отрицательные последствия, т.е. затраты будут высокие и в этом случае первое что делается, это снижение заработной платы работникам. В практике предпринимательского управления первый шаг к определению цели делается чаще всего по второму пути. Руководитель называет в качестве целевых показателей – оборот прибыли, снижение издержек, достижение которых признается необходимым для обеспечения существования малого предприятия. Для разработки основы в области предпринимательства досконально изучаются термины «предприниматель», «технический или технологический» и «предпринимательство», так как необходимо руководителю изначально знать, на что делать упор, на технологию или технику, для успешного развития, а может даже в совокупности это использовать.

Термин «предприниматель» происходит от французского слова *entreprendre*, что означает обязательство. Возник он во французской экономике уже в XVII веке. Первое определение термина можно проследить до французского экономиста Жан Батист Сэй и звучало это примерно так – «предприниматель» – это человек, который «переносит экономические ресурсы из области ниже и в область более высокой производительности производства или большей урожайности». Многие пытались ответить на вопросы: кто такой предприниматель. В бизнес-контексте Иосиф Шумпетер, австрийский экономист, утверждает, что предприниматель – это тот, кто радикально меняет структуру производства, «используя изобретение или, в более общем плане, неопровержимую технологическую возможность для производства нового товара или производства старого по-новому, путем открытия современного источника поставок материалов или товаров обновленного выпуска продуктов путем признания его на товарном рынке. Национальный союз изобретателей и инноваторов (НСИА) заявил, что предприниматель сначала выявляет рыночные возможности, а затем создает изобретение или решение этих возможностей. Следующий этап, когда предприниматель

должен иметь финансы, чтобы закупить оборудование и набрать персонал, необходимые для выпуска товаров. Впоследствии он должен управлять ресурсами и связанными с ними рисками, которые могут возникнуть на предприятии.

При составлении бизнес-плана мы обязательно должны задать вопрос, должен ли предприниматель иметь способности, чтобы не только создать бизнес-план, но и уметь оценить его по всем разделам – ответ должен «абсолютно». Предприниматель также должен быть заинтересован в использовании метода для прогнозирования предпринимательской способности заявителя посредством индивидуального теста. Отвечая на вопрос о технологических бизнес-проектах, предприниматель должен задуматься о том, что, если у него нет технического образования, а он обладает организационными способностями, он должен подобрать себе команду технарей, это конструкторы, технологи, программисты, в соответствии с объемами проекта. Эти специалисты должны быть специализированы на оценке технологических бизнес-проектов. На этой основе технологические предприятия нуждаются в оценке, технической грамотности своих специалистов.

Таким образом, чтобы предпринимательское дело развивалось успешно, необходимо, чтобы у работников малого предприятия была специальная база знаний, которая была бы жизненно важной для работы предприятия. Кроме того, у всех у них должна быть одна и та же цель, которая продвигает экономическое и социальное развитие посредством использования технического прогресса, что в конечном итоге даст успешный экономический рост предпринимательству.

Литература

1. Авкопашвили, П.Т. Бизнес-план как инструмент успешной работы технологического предприятия / П.Т. Авкопашвили // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 12 (59). – С. 3–6.
2. Авкопашвили, П.Т. Проблемы оценки стоимости бизнеса / П.Т. Авкопашвили // В сборнике: Развитие управленческого консалтинга в регионах: материалы Международной научно-практической конференции / под ред. В.И. Звонникова, О.В. Кожевиной. – 2013. – С. 43–47.
3. Межев, С.И. Понятие бизнес-модели: сущность, типология и основные принципы построения / Межев С.И., Болденков А.В. // Экономика Профессия Бизнес. – 2016. – № 1. – С. 24–30.

УДК 330

О.А. Шавандина, Г.Н. Макушева, О.В. Харина, Т.Г. Шарикова **КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА В РЕЙТИНГЕ ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫХ** **СЕКМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

O.A. Shavandina, G.N. Makusheva, O.V. Harinova, T.G. Sharikova **CONCENTRATION OF CAPITAL IN THE RATING OF IDENTIFIED** **SEGMENTS OF A CORPORATE ORGANIZATION**

Ключевые слова: идентифицированный сегмент, операционный сегмент, корпоративная организация, консолидированная отчетность, рейтинговая оценка, акционерный капитал, финансовая отчетность, концентрация капитала.

Keywords: identified segment, operating segment, corporate organization, consolidated financial statements, rating assessment, share capital, financial statements, capital concentration.

Корпоративные организации со сложной организационной структурой в случае принятия решения о раскрытии информации по сегментам в бухгалтерской отчетности первоначально должны решить задачу идентификации отчетных сегментов. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) выделение сегмента для целей бухгалтерского учета заключается в обособлении информации о части деятельности организации, способной приносить экономические выгоды, результаты которой систематически анализируются, и по ней могут быть сформированы финансовые показатели.

Критерии выделения отчетных сегментов обозначены данным нормативным актом и не вызывают сложностей в процессе идентификации, однако существует ряд вопросов, которые являются проблемными:

– организация раздельного учета;

– единство оценки и раскрытия учетно-отчетной информации в разрезе отдельных сегментов в финансовой отчетности.

Симметричное распределение доходов и расходов между отчетными сегментами – это результат применения обоснованной базы и способа распределения как элемента учетной политики субъекта хозяйствования, так и субъективного мнения специалиста, формирующего учетно-отчетную информацию. Вероятность получения объективных данных в динамике по результатам аналитических расчетов находится в зависимости от последовательного применения методов формирования и раскрытия информации по сегментам деятельности корпорации, что осложняется в отдельных случаях необходимостью пересмотра перечня отчетных сегментов в условиях, не отвечающих критериям их выделения, и ретроспективным подходом к раскрытию информации. Если предприятие формирует консолидированную отчетность в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), то необходимо руководствоваться основным принципом международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 8 "Операционные сегменты". Операционный сегмент – это компонент предприятия, который задействован в деятельности, позволяющей генерировать доходы и нести расходы (включая доходы и расходы, связанные с операциями с другими компонентами того же предприятия). Операционные результаты регулярно рассматриваются менеджментом (он отвечает за решения о ресурсах, распределяемых на сегмент), с целью оценки результатов эффективности деятельности данного сегмента, и в отношении которого имеется дискретная финансовая информация [13].

Глобализация рынка капитала, интеграция российской экономики в мировое сообщество, возникновение и усиление новых форм хозяйствования субъектов экономического пространства сделали актуальными для обсуждения вопросы формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности. Выдающийся эксперт финансового анализа Уоррен Баффетт справедливо отмечает: «... бухгалтерские данные ... оказывают помощь всем, кто занимается оценкой стоимости предприятия и анализирует результаты его деятельности» [5]. Это высказывание обуславливает формирование достоверной, актуальной корпоративной отчетности, которая представляет собой совокупность консолидированных бухгалтерских данных компаний - участников группы. Несмотря на принцип единства учетно-отчетной информации группы взаимосвязанных экономических субъектов, в консолидированной отчетности необходимо отразить многообразие видов деятельности с целью оценки рисков и определения ключевых тенденции развития бизнеса. Это возможно если информация представлена по сегментам деятельности или сгруппирована по географическому признаку. По мнению Шнейдман Л.З. «... корпоративная отчетность играет важную роль в обеспечении прозрачности деятельности экономических субъектов, укреплении доверия инвесторов к ним, мобилизации национальных и международных финансовых ресурсов, достижении финансовой стабильности...» [23]. Данное мнение характеризует подход, при котором под корпоративной отчетностью понимают систему отчетов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия на данное время и на перспективу, для обеспечения качественной, достоверной информации различным инвесторам. Зарубежные экономисты-ученые считают, что корпоративная отчетность – отчетность, являющаяся связующим звеном в обеспечении полной, прозрачной информации различным инвесторам. Так Хюттен К. утверждает, что «... корпоративная отчетность позволяет не только руководству той или иной компании, но и инвесторам получить возможность анализировать постоянно возрастающие объемы информации...» [8]. С другой стороны, по мнению Хэдрила С., «... корпоративная отчетность предоставляет информацию и оказывает помощь совету директоров в выполнении его руководящих функций...» [8].

Вопросы взаимоотношений между акционерами и исполнительным органом корпоративной организации, ее менеджментом, в части выбора эффективного управления компанией возникают довольно часто. Как отмечает Миллон Д., конфликты между крупными и мелкими акционерами, подчинение себе воли других акционеров, получение информации о деятельности хозяйствующего субъекта негативно влияют на эффективность компонентов бизнеса и компании в целом. Д. Миллон утверждает, что корпоративный менеджмент является агентом акционеров и в пределах корпорации привилегированная роль принадлежит именно акционерам [18]. Кроме того, экономика столкнулась с проблемой ранжирования предприятий и компонентов бизнеса (сегментов) с точки зрения их инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости. В настоящий момент не существует единой методики рейтинговой оценки, которая бы содержала конкретный список показателей, позволяющих однозначно интерпретировать полученные в ходе анализа результаты. Так в зарубежных странах разработано множество экономико-математических моделей, которые описаны в работах Э. Альтмана [1], Ж. Коннана, М. Гольдера, Г. Стрингейта [24], Д. Фулмера [15], Р. Лиса, А. Стрикленда [23] и др. Эти ученые стали классиками, так как использовали богатый математический и статистический аппарат при исследовании экономических проблем. Работы авторов не потеряли актуальность по настоящее время.

Рейтинговая оценка предприятий, в том числе корпоративных организаций, представляет научный интерес и для российских ученых-экономистов. В этой связи заслуживают внимание труды Шеремета А.Д., Савицкой Г.В., Ермаковой И.А., Шариповой Л.И. и др. [13,21]. Однако, процессы, происходящие в мировой экономике в настоящее время (развитие интегрированных структур, создание единого информационного пространства и пр.) диктуют требования по модернизации подходов к анализу деятельности корпоративной организации, с целью повышения роли и значения совета директоров и менеджмента компании. По мнению Д. Миллтона, акционеры должны воздействовать на менеджмент для максимизации своих финансовых интересов [18]. В современных условиях целью составления и анализа консолидированной бухгалтерской и сегментной отчетности становится удовлетворение информационных запросов внутренних и внешних пользователей об экономическом потенциале корпоративной организации, стратегии развития и существенных рисках. Учетно-отчетная информация об операционных сегментах формируется в соответствии с учетной политикой корпоративной организации, должна обеспечивать достаточную степень привлекательности компонентов бизнеса и способствовать минимизации конфликта интересов акционеров и инвесторов. Показатели, представленные в отчетности сегментов, позволяют более точно оценить эффективность деятельности диверсифицированного бизнеса, а результаты анализа сегментной отчетности являются основой для принятия управленческих решений, которые могут быть направлены на оптимизацию структуры корпоративной организации, распределение материальных ресурсов и ценообразование, развитие отдельных направлений бизнеса и улучшение инвестиционной привлекательности всего предприятия. Кроме того, сегментарная отчетность позволяет выявить проблемные вопросы деятельности компонента, определить его конкурентные преимущества по сравнению с предприятиями группы и/или отрасли, разработать или скорректировать стратегию развития сегмента и корпорации в целом [13]. Достаточно часто руководство предприятий стремится скрыть неэффективные (убыточные) направления бизнеса за счет прибыли, получаемой от других подразделений компании [13]. Акционеры и учредители, не участвующие в процессе управления, не имеют полной информации о финансовом состоянии компании в целом. Детальный анализ финансовых результатов, доходов и расходов, активов и обязательств, денежных потоков и других показателей в разрезе отдельных сегментов позволит собственникам предприятия выполнить оценку эффективности управления и деятельности предприятия [23]. Методы оценки эффективности корпоративного менеджмента можно разбить на две группы: управленческие (рейтинги и системы мониторинга) и экономические (оценка экономического потенциала и результативности деятельности).

В основе расчета рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, базой отчета для получения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие

результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Эталонном сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие [21]. Множественность субъектов финансового анализа обуславливают разнообразие целей, основными из которых можно считать: оценку результативности деятельности не только предприятия в целом, но и его сегментов (с точки зрения достижения результата); оценка рисков финансовых вложений инвесторов (с точки зрения их минимизации), оценка точности прогнозов (с целью корректировки плановых показателей) и др. [3]. Несмотря на наличие типовых методик, ориентация на публичную внешнюю отчетность ограничивает задачи финансового анализа.

В системе внутрихозяйственного управленческого анализа финансовый анализ расширяет свои возможности, привлекая в состав информационных источников данные управленческого учета. Использование большего количества источников информации; изучение всех сторон деятельности предприятия; отсутствие регламентации аналитических процедур со стороны государства; ориентация результатов анализа на цели и задачи минимизации управленческих рисков способствуют интеграции учета, анализа, планирования и принятия управленческих решений. Применение рейтинговой оценки сегментов позволяет реализовать указанные задачи. Рейтинги сегментов представляют собой интегрированную оценку качества менеджмента корпоративной организации и служат для инвесторов индикатором уровня соответствующих рисков в этой компании. Основная задача формирования рейтинговых коэффициентов состоит в представлении инвесторам и другим заинтересованным сторонам внешней и независимой оценки рисков управления сегментов компании, на основе которой они могут принимать обоснованные решения о тех или иных действиях в отношении деятельности каждого компонента (сегмента) корпоративной организации. Данное условие предполагает использование различных групп показателей для управленческого (внутрихозяйственного) и финансового (внешнего) анализа.

В основе предложенной авторами методики определения рейтинга экономической эффективности сегментов корпоративной организации, лежит алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия. Обозначим через X_{ij} (i – индекс финансового показателя ($i = \overline{1, m}$), j – индекс сегмента корпоративной организации ($j = \overline{1, n}$)) – стандартизированное значение i -го показателя j -го сегмента, которое вычисляется по формуле (1):

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\text{ЭТ}_i}, \quad (1)$$

где

a_{ij} – значение i -го показателя j -го сегмента;

ЭТ_i – эталонное значение i -го показателя.

Через R_j обозначим рейтинговый коэффициент j -го сегмента корпоративной организации;

K_{ij} – мультипликатор или весовой коэффициент i -го показателя j -го сегмента, который назначается/определяется экспертом ($K_{ij} \leq 1$).

Тогда для каждого анализируемого сегмента корпоративной организации значение его рейтинговой оценки будет определяться по формуле (2):

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^m K_{ij} (1 - X_{ij})^2}, \quad (2)$$

где

$j = \overline{1, n}$.

Эталонное значение i -го показателя (ЭТ_i) можно найти двумя способами:

1. По каждому финансовому показателю ($i = \overline{1, m}$) находим максимальное значение и считаем его наилучшим. Так как $0 < X_{ij} \leq 1$, а $K_{ij} \leq 1$, следовательно, рейтинговый коэффициент j -го сегмента корпоративной организации $0 < R_j < 1$, при этом сегменты ранжируются в порядке убывания R_j . Наименьшее значение рейтингового коэффициента j -го сегмента свидетельствует о минимальном уровне финансовых рисков данного сегмента и соответствует наивысшему рейтингу среди всех сегментов корпоративной организации. Экономический смысл полученных результатов рейтинговой оценки сегментов соответствует целям финансового (внешнего) анализа;

2. По каждому финансовому показателю ($i = \overline{1, m}$) находим минимальное значение, которое будем считать оптимальным. В этом случае $X_{ij} \geq 1$, а рейтинговый коэффициент j -го сегмента корпоративной организации R_j может быть больше 1 (в общем случае $R_j > 0$), при этом сегменты ранжируются в порядке возрастания R_j . Наибольшее значение рейтингового коэффициента j -го сегмента соответствует наивысшему рейтингу среди всех сегментов корпоративной организации и свидетельствует о более эффективной деятельности данного сегмента. В этом случае экономический смысл полученных результатов рейтинговой оценки сегментов соответствует целям управленческого (внутрихозяйственного) анализа, так как показатели эффективности характеризуют, в первую очередь, эффективность управления сегментом. Применение методов эмпирического исследования позволили провести сравнение подходов к анализу деятельности сложно организованных предприятий и их сегментов. Корректировка методики рейтинговой оценки сегментов корпоративной организации проведена на основе приемов экономико-математического моделирования. По данным анализа консолидированной финансовой отчетности, представленной на сайте корпоративной организации АО «Группа» была выполнена рейтинговая оценка сегментов. В качестве критерия для расчетов использована группа показателей: выручка от внешних покупателей, себестоимость, валовая и операционная прибыль, стои-

мость активов и капитальных вложений. Указанные показатели входят в периметр консолидации и выступают критериями агрегирования в соответствии с принципами IFRS 8 «Операционные сегменты».

Таблица

Стандартизированные показатели и рейтинговые коэффициенты сегментов, коэф.

№ п/п	Наименование показателя	Добывающий сегмент	Металлургический сегмент	Ферросплавный сегмент	Энергетический сегмент
1.	Нормированный коэффициент рентабельности операционной прибыли	7,6851	1,0554	1	1,4238
2.	Нормированный коэффициент рентабельности продукции	19,3365	1,0440	1	2,0959
3.	Нормированный коэффициент рентабельности активов	13,8381	5,8286	1	7,8190
4.	Нормированный коэффициент рентабельности валовой прибыли	3,4636	1	1,0405	2,3305
5.	Нормированный коэффициент рентабельности капитальных вложений	3,4570	1,7117	1	6,6664
7.	Рейтинговая оценка R_j	12,6187	2,7111	0,0065	1,5208

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что наибольший рейтинг имеет добывающий сегмент. Значения рейтинговых показателей других сегментов значительно ниже рейтинговой оценки добывающего сегмента. Данная ситуация требует вмешательства менеджмента корпоративной организации, так как учредители (акционеры), участвующие в деятельности определенных сегментов, находятся в неравных условиях. В связи с этим, по мнению авторов, обязательному мониторингу подлежат, показатели концентрации капитала в каждом сегменте, которые определяют степень участия каждого акционера в рейтинге соответствующего операционного сегмента. Уставный капитал акционерного общества формируется путем объединения средств отдельных инвесторов для осуществления крупной коммерческой деятельности. Каждый инвестор преследует собственные цели, участвуя в деятельности акционерного общества, и предполагает получить определенные экономические выгоды. Эффективность вложения капитала определяется показателем прибыли, который имеет тесную связь с рейтинговой оценкой соответствующего компонента акционерного общества. Таким образом, доля рейтинговой оценки, соответствующая определенному участнику (акционеру), отражает эффективность вложенного капитала и обуславливает степень влияния на управление операционным сегментом. Акционерный капитал корпоративной организации может быть представлен зарубежными организациями/предприятиями и физическими лицами, государственными организациями РФ, юридическими и физическими лицами, являющимися резидентами РФ. Учитывая, что в АО «Группа» идентифицированы четыре сегмента, акционерный капитал можно представить в виде суммы четырех долей, соответствующих каждому операционному сегменту (формула 3).

$$K_{AO} = \sum_{j=1}^4 K_j \quad (3)$$

где

K_{AO} – величина акционерного капитала;

K_j – величина акционерного капитала, участвующая в деятельности j -го сегмента;

Акционерный капитал каждого сегмента имеет сложную структуру и может быть представлен резидентами и нерезидентами РФ (формула 4).

$$K_j = \sum_k K_j^k + \sum_l K_j^l + \sum_m K_j^m + \sum_n K_j^n + \sum_i K_j^i \quad (4)$$

$\sum_k K_j^k$ – сумма акционерного капитала j -го сегмента, представленного зарубежными организациями/предприятиями;

$\sum_l K_j^l$ – сумма акционерного капитала j -го сегмента, представленного физическими лицами, нерезидентами РФ;

$\sum_m K_j^m$ – сумма акционерного капитала j -го сегмента, представленного государственными организациями РФ;

$\sum_n K_j^n$ – сумма акционерного капитала j -го сегмента, представленного юридическими лицами, резидентами РФ;

$\sum_i K_j^i$ – сумма акционерного капитала j -го сегмента, представленного физическими лицами, резидентами РФ.

Концентрация акционерного капитала – это сумма долей участников (акционеров) для каждого операционного сегмента, идентифицированного в корпоративной организации (формула 5).

$$CK_j = \sum_k CK_j^k + \sum_l CK_j^l + \sum_m CK_j^m + \sum_n CK_j^n + \sum_i CK_j^i \quad (5)$$

CK_j – доля акционерного капитала, участвующая в деятельности j -го сегмента;

$\sum_k CK_j^k$ – сумма долей акционерного капитала j -го сегмента, представленного зарубежными организациями/предприятиями;

$\sum_l CK_j^l$ – сумма долей акционерного капитала j -го сегмента, представленного физическими лицами, нерезидентами РФ;

$\sum_m CK_j^m$ – сумма долей акционерного капитала j -го сегмента, представленного государственными организациями РФ;

$\sum_n CK_j^n$ – сумма долей акционерного капитала j -го сегмента, представленного юридическими лицами, резидентами РФ;

$\sum_i CK_j^i$ – сумма долей акционерного капитала j -го сегмента, представленного физическими лицами, резидентами РФ.

Наибольшие значения долей определяют степень влияния, в том числе и финансового, на принятие управленческих решений. Эти решения могут быть простимулированы определенным объемом государственной поддержки, продвижением продукции данного сегмента на внутреннем или внешнем рынке. Коммерческие структуры, участвующие в акционерном капитале операционного сегмента, могут участвовать в разрешении кризисных ситуаций на мировом уровне (как правило, нерезиденты РФ) и нивелировать негативные явления отраслевого характера (резиденты РФ). Используя коэффициенты концентрации акционерного капитала и значение рейтинга j -го сегмента можно оценить вклад каждого собственника (акционера) в рейтинговом показателе (формула 6).

$$R_j = \sum_k R_j CK_j^k + \sum_l R_j CK_j^l + \sum_m R_j CK_j^m + \sum_n R_j CK_j^n + \sum_i R_j CK_j^i \quad (6)$$

Так как для расчета рейтинга использовались показатели выручки сегмента, себестоимости продукции, валовой и операционной прибыли, стоимости активов и капитальных вложений, то формула 6 отражает средний уровень участия соответствующего собственника (акционера) в рейтинге перечисленных показателей сегмента. Стоит отметить, что положительная динамика финансовых показателей сегмента, при неизменной концентрации капитала, увеличивает степень влияния каждого участника (акционера) в рейтинговой оценке соответствующего операционного сегмента и как следствие в принятии решений, направленных на повышение эффективности деятельности указанного компонента бизнеса. Таким образом, методические указания по рейтинговой оценке операционных сегментов, входящих в периметр консолидации, с одной стороны, являются частью финансового анализа деятельности корпоративной организации в целом. С другой стороны, рейтинговый анализ, имеющий фрагментарный характер, не учитывающий концентрации капитала соответствующего сегмента, может выступать инструментом влияния собственников (акционеров) при принятии решений по управлению операционным сегментом. Формула (2) является модификацией основной формулы расчета рейтинга. Она учитывает значимость отдельных показателей при расчете рейтинговой оценки по отношению к показателю-эталону. Следует выделить основные характеристики методики рейтинговой оценки идентифицированных компонентов бизнеса корпоративной организации: методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке финансовой деятельности корпоративной организации; оценка осуществляется на основе данных консолидированной бухгалтерской отчетности, которая носит публичный характер; рейтинговая оценка соответствует, в том числе, целям управленческого (внутрихозяйственного) анализа, так как показатели эффективности характеризуют, в первую очередь, эффективность управления сегментом; рейтинговая оценка сегментов выполняется как в пространстве, то есть в сравнении с другими сегментами, так и во времени, то есть за несколько периодов; используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности экономико-математического моделирования.

Рейтинговый анализ сегментов корпоративной организации должен быть дополнен анализом коэффициентов корреляции и детерминации, анализом концентрации капитала в каждом сегменте, с целью определения степени участия и влияния каждого акционера в рейтинге соответствующего операционного сегмента (рисунок).



Рисунок Рекомендуемые показатели рейтингового анализа сегментов корпоративной организации

Влияние зарубежных компаний и частных лиц, владеющих акциями корпоративной организации, участие государственного сектора экономики, а также юридических лиц, резидентов РФ, отражено в алгоритме расчета коэффициентов концентрации капитала и части рейтинговой оценки сегмента, соответствующей определенному участнику (акционеру) (формулы 5,6).

Кроме коэффициентов концентрации и рейтинговых оценок сегментов, соответствующих каждому участнику акционерного капитала, можно использовать квадратичную форму, диапазон изменения значений которой значительно шире (формула 7).

$$KCK_j = \sum_k (CK_j^k)^2 + \sum_l (CK_j^l)^2 + \sum_m (CK_j^m)^2 + \sum_n (CK_j^n)^2 + \sum_i (CK_j^i)^2 \quad (7)$$

где

KCK_j – квадратичная форма концентрации капитала j -го сегмента.

Если доли акционерного капитала j -го сегмента представлены в формуле в процентах, то значение квадратичной формы концентрации капитала имеет следующие ограничения: $0 < KCK_j \leq 10000$.

Данный диапазон разделим на три периода:

1. Если значение квадратичной формы концентрации капитала j -го сегмента колеблется в пределах от 2000 до 10000, то концентрация капитала очень высока. Для данного значения характерно то, что количество акционеров, имеющих доминирующее положение, находится в пределах от 1 до 5, что обуславливает очень высокую степень влияния этих участников (акционеров) на менеджмент соответствующего сегмента.

2. Если значение квадратичной формы концентрации капитала j -го сегмента колеблется в пределах от 1000 до 2000, то концентрация капитала характеризуется довольно высоким уровнем. Данному значению коэффициента соответствует предельное значение количества акционеров – (5,10). Степень влияния на принятие управленческих решений значительно снижается, что повышает ответственность менеджеров сегмента.

3. Если значение квадратичной формы концентрации капитала j -го сегмента меньше 1000, то концентрация капитала очень низкая. Такая ситуация характерна для большого количества акционеров (больше 10). Влияние участников акционерного капитала не существенно, что обуславливает высокую степень ответственности управляющего персонала в вопросах эффективности менеджмента сегмента.

Ситуация, когда деятельность сегмента контролирует небольшое количество участников акционерного капитала, не всегда бывает эффективно для корпоративной организации в целом. Доминирующие собственники (акционеры) могут устанавливать требования, удовлетворяющие только их интересам, игнорируя запросы других участников акционерного капитала.

Таким образом, модификация моделей дает возможность анализировать изменения каждого слагаемого, участвующего в алгоритме расчета коэффициента квадратичной формы концентрации капитала j -го сегмента, и их влияние на изменения коэффициентов рейтинговой оценки идентифицированных компонентов бизнеса.

Литература

1. Andrush A. The Reverse Synergy: Another Way of Thinking // International Journal of Economic Practices and Theories. – 2012. – Vol. 2. – № 2.
2. Asuman A. A Strategic Investment Decision: “Internationalization of SMEs”: A Multiple Appraisal Approach and Illustration with a Case Study. iBusiness, 2012, vol. 4, no. 2, pp. 146–156. doi: 10.4236/ib.2012.42017.
3. Balabanis G. The relationship between diversification and performance in export intermediary firms. British Journal of Management, 2012, 12, p. 67-84.
4. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. 268 с.
5. Вавулин Д.А. О порядке прекращения публичного статуса акционерного общества / Д.А.Вавулин, С.В.Симонов // Право и экономика. - 2017. - N 9. - С.16-21.
6. Вавулин Д.А. О статусе акционерного общества / Д.А.Вавулин, М.В.Матвеева // Право и экономика. - 2017. - N 5. - С.14-21.
7. Becker J.-M., Rai A., Ringle C.M., Völckner F. Discovering unobserved heterogeneity in structural equation models to avert validity threats. MIS Quarterly, 2013, vol. 37, iss. 3, pp. 665–694.
8. Глушецкий, А.А. Уставный капитал: стереотипы и их преодоление. М. Litres, 2019. – 207 с. ISBN 5041523207, 9785041523206.
9. Вельдяксов В.Н., Шведов А.С. О методе наименьших квадратов при регрессии с нечеткими данными // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2014. Т. 18. № 2. С. 328–344.
10. Ciavolino E., Nitti M. Using the hybrid two-step estimation approach for the identification of second-order latent variable models. Journal of Applied Statistics, 2013, vol. 40, iss. 3, pp. 508–526. doi: 10.1080/02664763.2012.745837.
11. Cornescu V., Adam R. Considerations Regarding the Role of Indicators Used in the Analysis and Assessment of Sustainable Development in the E.U. Procedia Economics and Finance, 2014, vol. 8, pp. 10–16. doi:10.1016/S2212-5671(14)00056-2.
12. Dvořáková L., Zborková Ji. Integration of Sustainable Development at Enterprise Level. Procedia Engineering, 2014, vol. 69, pp. 686–695. doi: 10.1016/j.proeng.2014.03.043.
13. Ермакова Н.А., Шарипова Л.И. Анализ сегментной отчетности [Электронный ресурс] / Н.А. Ермакова. Л.И. Шарипова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – N 26. / СПС КонсультантПлюс. – Версия 3000.03.37. – Режим доступа: Внутриуниверситетская компьютерная сеть.
14. Затонский А.В., Сиротина Н.А. Прогнозирование экономических систем по модели на основе регрессионного дифференциального уравнения // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50. № 1. С. 91–99.
15. Hull J.C. Risk Management and Financial Institutions. Wiley, 2015, 742 p.
16. Ivashkovskaya I.V. Going Internationally and Value Creation: The Evidence from Emerging Capital Market of Russia. Proceedings of the XV April International Academic Conference on Economic and Social Development. HSE, 2014, pp. 50–59.
17. Лисицына Е.В. Показатели монетизации и коммерческой эффективности денежных потоков акционерных обществ с государственным участием // Финансовый менеджмент. - 2018. - N 5. - С.3-11.
18. Маковская А. Новые правила закона об акционерных обществах о крупных сделках и сделках с заинтересованностью // Хоз. и право. - 2016. - N 10. - С.3-35.
19. Millon D. Radical Shareholder Primacy // University of St. Thomas Law Journal. 2014. Vol.10. P.1013.
20. Новоселова Л. Блокчейн для голосования акционеров / Л.Новоселова, Т.Медведева // Хоз. и право. - 2017. - N 10. - С.10-21.
21. Полякова Т.Н. Российский рынок акций: динамика и состояние // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2016. - N 3. - С.93-106.
22. Ringle C.M., Sarstedt M., Schlittgen R., Taylor C.R. PLS path modeling and evolutionary segmentation. Journal of Business Research, 2013, vol. 66, iss. 9, pp. 1318–1324. doi: 10.1016/j.jbusres.2012.02.031.

23. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 374 с. – www.dx.doi.org/10.12737/21493. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/988952>.
24. Shavandina, O., Rudakova, T., Sannikova, I. Analysis of the Competitive Environment in Motor Fuel Regional Market // Review of European Studies; Vol. 7, No.3; 2015. – pp. 276-287.
25. Shavandina, O., Makusheva, G., Sulipov, R., Kholodenko, Y. Rating Analysis of Identified Segments of a Corporate Organization // Revista Espacios; Vol. 38 (Nº 51) Year 2017. – p. 5-19.
26. Шнейдман Л.З. Оценка инфраструктуры корпоративной отчетности в России // Бухгалтерский учет. 2012. № 11.
27. Szymura-Tyc M. Measuring the Degree of Firms' Internationalization at Their Early Stages of International Commitment. Journal of Economics & Management, 2013, no. 13, pp. 102–118.
28. World Economic Forum Annual Meeting (2016). Davos-Klosters, Switzerland. 20-23 January 2016. <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016>.
29. Zwißler F., Okhan E., Westkämper E. Lean and Proactive Liquidity Management for SMEs. Procedia CIRP, 2013, vol. 7, pp. 604–609. doi: 10.1016/j.procir.2013.06.040.

УДК 336.648

Д.В. Шишкин

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

D.V. Shishkin

FINANCING OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF SMALL SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES

Ключевые слова: инновации, венчурное предпринимательство, венчурное финансирование, малые предприятия, стратегическое развитие, капитал, принципы финансирования, наукоемкое предприятие.

Keywords: innovation, venture entrepreneurship, venture financing, small businesses, strategic development, capital, financing principles, knowledge-based enterprise.

На современном этапе развития мировой экономики, технологический уровень развития национального хозяйства отыгрывает важную роль в системе производственных и торговых процессов. В зависимости от уровня развития научно-исследовательской и конструкторской деятельности в государстве, напрямую зависит его совокупный уровень конкурентоспособности. Актуальность исследуемой проблемы обусловлена активизацией инновационных процессов в научно-технической сфере, что становится важнейшим условием создания высокоэффективной экономики в современных условиях хозяйствования. В настоящее время проблема поиска оптимальных источников финансирования наукоемких технологий приобрела особую значимость. Данный вопрос особо остро стоит в современной России. Сырьевой фактор развития экономики, а также геополитическая напряженность привели к существенным структурным дисбалансам в системе народного хозяйства. Падение цен на энергоресурсы на мировых рынках (в 2013-2014 гг.) продемонстрировало слабость отечественной экономики, а также предопределило необходимость развития наукоемких отраслей для увеличения доли продукции с высоким уровнем добавленной стоимости в структуре экспорта в целом и внутреннего потребления в частности.

Однако в условиях ограниченной емкости внутреннего рынка капитала, развитие данной отрасли нуждается в существенном финансировании как проектных, так и технологических работ. Изучение данной проблематики, а также поиск путей нивелирования ее влияния и обуславливают актуальность темы данного научного исследования.

Теоретическую базу данной научной работы составляют труды таких отечественных ученых, которые занимаются вопросами финансирования деятельности малых наукоемких предприятий: Алексашина Т.В., Демиденко Д.С., Дуболазова Ю.А., Климова Н.П., Мишуткин Н.А., Гудыно Н.В., Плотников Д.А., Фирсова А.А., Дударева О.А., Пузаков А.Г., Хайретдинова Э.М. В настоящее время к категории высокотехнологичной продукции принято относить продукцию, при производстве которой уровень наукоемкости составляет не менее 3,5%. Уровень наукоемкости производства характеризуется долей расходов компании в области фундаментальных и прикладных исследований, отнесенных к результатам производства. Стратегическое финансирование малых наукоемких предприятий необходимо для ее стабильного и прибыльного функционирования в условиях современной экономики. Существует несколько источников такого финансирования, однако, прежде всего, необходимо учитывать, какая сумма и в какие сроки необходима компании. Финансовые потребности варьируются в зависимости от типа и размера компании. В рамках стратегического финансирования малых инновационных предприятий можно выделить три ключевых источника [10]:

- собственные средства (в том случае если компания обладает достаточным количеством внутренних финансовых ресурсов);
- заемные средства (банковский кредит);
- привлеченные средства (инвестиционные ресурсы, привлеченные в рамках совместных проектов или выпуска долговых обязательств).

В Российской Федерации основным источником финансирования деятельности предприятий, в том числе НИОКР, являются собственные внутренние средства. К внутренним источникам финансирования малых наукоемких предприятий (далее МНП) относятся амортизационные отчисления, прибыль, денежные сбережения и денежные средства МНП, денежные компенсации, средства от страхования и другие [9]. Недостающее финансирование привлекается из различных источников: бюджетов всех уровней, венчурных фондов, у частных инвесторов и из ресурсов специальных фондов. Фонды венчурного капитала могут специализироваться на отдельных отраслях или финансировать венчурные предприятия на определенных стадиях развития. Еще одним источником привлечения финансирования являются банки и фондовые биржи [13]. Для поддержки инновационной деятельности на государственном уровне

не были созданы государственные фонды, которые предоставляют финансирование МНП на различных этапах осуществления деятельности. Часть этих фондов специализируется исключительно на инновационной деятельности. Другая часть оказывает поддержку именно малым предприятиям в разных отраслях экономики. В целом, система государственной поддержки охватывает весь цикл деятельности МНП – от проведения НИОКР до выхода на новые рынки. Государство так же сформировало систему фондов НИОКР на внебюджетной основе. Эти фонды предоставляют финансирование на возвратной основе. В основном они сотрудничают с ведомственными предприятиями [3].

Частные инвесторы и спонсоры также могут выступать в качестве источника внешнего финансирования. Такая схема является типичной в развитых странах Западного мира. Крупные корпорации финансируют деятельности малых наукоемких предприятий, которые берут на себя риск проведения разработок и составления проектной и технической документации. Банки, частные фонды, а также специализированные системы поддержки малого венчурного бизнеса (технопарки, бизнес-инкубаторы) на сегодняшний день являются одним из основных источников дополнительного внешнего финансирования для малых наукоемких предприятий. Инновационные фонды и банки оказывают финансовую поддержку предприятиям, а бизнес-инкубаторы – организационную, юридическую и инструментальную. Основная функция бизнес-инкубаторов – отбор наиболее конкурентоспособных проектов [11]. Еще один источник внешнего финансирования для МНП – привлечение иностранных инвесторов. Привлечение иностранных компаний на российский рынок способствует улучшению конкурентной среды. Иностранные компании предлагают следующие схемы финансирования деятельности МНП [6]:

1. Программы по совершенствованию предоставления капитала (программа по расширению технологических возможностей ЕС, программа по финансированию технологий, программа по расширению возможностей для начинающих компаний).

2. Помощь руководителям – программы поддержки ЕС (программа совместных предприятий, программа предварительного финансирования).

3. Инфраструктура поддержки – программы поддержки ЕС (Европейская сеть «ангелов бизнеса», Европейская ассоциация венчурного капитала, Центры передачи инноваций).

Еще один способ привлечения внешнего финансирования для МНП – совместное инвестирование. По нашему мнению, в России возможно осуществление совместного инвестирования через подписание договоров подряда, согласно которого венчурный фонд финансирует конкретный разработки МНП [12]. Согласно договоренности финансирование осуществляется при помощи осуществления частичной или полной предоплаты. Этот вид финансирования имеет свои сильные и слабые стороны. Сильные стороны: нет необходимости предоставлять залог; диверсификация рисков; отсутствие платы за использование средств (процента); опыт квалифицированных инвесторов; доход от осуществления деятельности.

К недостаткам следует отнести: контроль над расходами компании; передача части функций управления; вхождение представителей венчурной компании в совет директоров; распределение прибыли среди акционеров.

Для МНП оптимальным финансированием будет то финансирование, которое позволит в минимальный срок выйти на рынок с новым продуктом. При этом размер финансирования должен обеспечить возможность занять лидирующие позиции на рынке и получить максимальную прибыль от реализации инновационного проекта. Для заемщика важно подобрать проект с оптимальным соотношением собственного и заемного капитала. Важными условиями являются, сроки кредитования, источники и условия погашения кредита. Стоимость привлечения заемного капитала определяется в процентах. Стоимость привлечения собственного капитала рассчитывается исходя из возможностей, на которые могли быть пущены эти средства. МНП отказывается от определенных возможностей, инвестируя в этот проект. Стоимость капитала МИВП рассчитывается по формуле [2]:

$$C_k = \frac{C_c}{C} r_c + \frac{C_z}{C} r_z \quad (1)$$

где

C_c – стоимость собственного капитала, р.;

C_z – стоимость заемного капитала, р.;

C – стоимость всего капитала фирмы, р.;

r_c – рентабельность собственного капитала, %;

r_z – средняя процентная ставка по заемным средствам, %.

Главный экономический смысл этого показателя – это изменение рентабельности собственного капитала. При изменении процентного соотношения собственного и заемного капитала прибыль, получаемая на каждый рубль собственных вложенных средств, также изменяется. Следующее соотношение подтверждает это:

$$\frac{P_z}{C_z} = \frac{P_c}{C_c} \cdot \frac{C_c}{C_z} \quad (2)$$

где

P_c – чистая прибыль, р.;

C_c – собственный капитал, инвестируемый в проект, р.;

C_z – заемный капитал, инвестируемый в проект, р.

Из этого соотношения вытекает, что рентабельность собственных средств, инвестированных в проект тем выше, чем больше заемный капитал и соответственно меньше собственный капитал.

Следовательно, рентабельность собственного капитала МНП может быть увеличена при выполнении следующего условия:

$$\left(\frac{\Pi}{I}\right) - r > 0 \quad (3)$$

где

Π – балансовая прибыль, которую получит МИВП в результате реализации проекта;

I – инвестированный капитал, р.

r – ставка ссудного процента за кредит.

С точки зрения инвестора наиболее оптимальным будет тот проект, который сможет обеспечить наибольший прирост средств за короткое время. При выборе проекта инвестор желает ответить на один главный вопрос, какой потенциал развития у МНП в ближайшей перспективе? Инвестор хочет получить дивиденды и рассчитывает на доходную ставку выше средней для того, чтобы компенсировать риски от венчурного инвестирования. Для кредитора наиболее существенным показателем при выборе проекта и осуществлении инвестиций будет ставка ссудного процента. Именно она определяет рентабельность вложения средств для банков и прочих кредиторов. Инвестору выгодно, чтобы ожидаемая рентабельность капиталовложений в проект была выше ссудной ставки. Это является гарантией того, что средства будут возвращены и прибыль окупит возможные потери. В противном случае инвестору будет выгоднее вложить средства в другие проекты с более высокой нормой прибыли.

При выборе проекта для инвестирования руководствуются следующими критериями [1]: безубыточная деятельность МНП; четко обоснованный и просчитанный бизнес-план проекта; лидирующая позиция МНП на рынке по данной инновации; высокая внутренняя норма прибыли, которая обеспечивает потенциал роста инвестиций; наличие лицензий, торговых марок, дорого технологического оборудования; требуемый размер инвестиций (крупные инвестиции более привлекательны для инвесторов); возможности для увеличения стоимости МНП путем оптимизации его деятельности; соответствующая команда управляющего персонала МНП. Любое финансирование, в том числе венчурное, основывается на следующих принципах [5]: принцип платности использования средств; принцип возвратности кредита; принцип обеспеченности средств; принцип срочности кредита; учет фактора времени.

Принцип учета фактора времени характеризуется непрерывностью многих технологических процессов. В частности, в химическом производстве нарушение каких-либо параметров производства, его ускорение или замедление может привести к получению абсолютно другого продукта. Принцип возвратности заемных средств означает, что через определенный срок средства, полученные в кредит, необходимо вернуть заемщику. Иначе предприятие несет дополнительную финансовую нагрузку в виде пени, штрафов и других экономических санкций. МНП возвращает средства путем реализации доли инвестора в предприятии. Стоимость этой доли за период инвестирования должна вырасти в цене. Общепринятый в европейской практике венчурного инвестирования показатель эффективности – это возврат на вложенный капитал. Это один из стандартов оценки доходности инвестиций. Он рассчитывается путем соотношения прибыли за 3-5 лет от реализации проекта с совокупными расходами на разработку и внедрение этого проекта. Такие расходы включают в себя [9]: расходы на исследования (изучение рынка и наличия спроса, тестирование концепции); расходы на НИОКР и разработку продукта (проектирование, создание опытных образцов и партий, прочие разработки); производственные и административные затраты МНП; маркетинговые затраты (тестирование рынка, разработка маркетингового плана и рекламы).

Коммерческие банки предоставляют кредиты только тем МНП, которые могут предоставить залоговое имущество, а также гарантировать сроки окупаемости более короткие, чем в среднем по рынку. Для банков главное условие предоставления кредитов МНП – получение гарантии возврата средств [7]. Кредит выдается на определенный срок, что обеспечивается принципом срочности кредитования. Для МНП сроки могут быть определены неточно и могут изменяться. Принцип платности означает наличие определенной платы за пользование заемными средствами. Эта плата выражается в банковском проценте. Особенность инвестирования МИВП – отсутствие платы за пользование средствами инвестора. Возврат средств обычно происходит при выходе проекта на самоокупаемость [4]. Таким образом, венчурные инвестиции имеют специфические условия финансирования. Как правило, они сопряжены с высоким уровнем риска, длительными временными рамками и партнерскими взаимоотношениями руководства МНП и венчурного фонда. Доход венчурного фонда обычно состоит не в дивидендах, а в увеличении рыночной стоимости доли инвестора в капитале МНП. Кроме финансирования, венчурные фонды принимают активное участие в управлении деятельностью МНП, делятся своим опытом в этой сфере и осуществляют помощь личными связями. Высокотехнологичная компания представляет собой коммерческое предприятие, главной целью которого является создание уникального товара и услуги, которому необходимо в силу исключительности своей продукции создавать новые, не имеющие аналогов субрынки в сформировавшихся ранее отраслях экономики. При этом уровень наукоемкости компании должен составлять более 3,5% [8], а инновационная технология соответствовать требованиям потребителей. Основными методами финансирования данных компаний являются акционерное и долевое финансирование. Однако в данном случае акционерное финансирование является более привлекательным в случае работы с высокими технологиями.

Как итог вышеизложенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. На сегодняшний день существует острая необходимость реформирования экономики Российской Федерации, отхода от политики сырьевого экспорта и создания условий для развития инновационной среды в государстве. Что в среднесрочной перспективе позволит увеличить объем наукоемкой продукции и поспособствует росту ВВП и доходов от внешнеэкономической деятельности.

2. Данный процесс требует существенных объемов финансирования наукоемких предприятий (в том числе малых наукоемких предприятий). Учитывая малую емкость рынка капитала РФ, низкий уровень запасов финансовых

ресурсов, а также высоки затраты в сфере реализации проектов по созданию инновационных продуктов, товаров и услуг. На сегодняшний день существует острая проблема привлечения финансовых ресурсов в сектор функционирования малых наукоемких предприятий.

3. В зарубежной практике в рамках реализации проектов малых наукоемких предприятий используются собственные средства, привлеченные и заемные. Однако учитывая ограниченность собственных ресурсов в инновационной отрасли РФ, а также удорожание кредитных ресурсов в рамках существующих ограничений для финансового сектора РФ на мировых рынках заемного капитала, наиболее приемлемым вариантом финансирования наукоемких предприятий является привлечение инвестиционных ресурсов.

4. Привлечение финансовых ресурсов в проекты малых наукоемких предприятий путем инвестиционного капитала, может осуществляться за счет выпуска корпоративных ценных бумаг как заемных (облигации), так и ценных бумаг с правом собственности (акции).

5. В целом необходимо отметить, что существующая ситуация требует более глубокого анализа и служит существенным фундаментом для дальнейшего исследования в сфере источников финансирования деятельности малых наукоемких предприятий.

Литература

- 1.Алексашина Т.В. Развитие финансирования наукоемких предприятий как основа формирования эффективной национальной инновационной системы / Т.В. Алексашина // Транспортное дело. – 2015. – № 1. – С. 3-7.
- 2.Бабкин, А.В., Ноговицына, О.С. Научно-методологические аспекты оценки эффективности инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона / В.А. Бабкин, О.С. Ноговицына // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
- 3.Дарелина, О. В. Венчурное инвестирование для финансового обеспечения инновационной деятельности / О. В. Дарелина // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 23-26.
- 4.Дударева, О.В. Проблемы финансирования инновационной деятельности в России / О.В. Дударева // ЭКОНОМИНФО. – 2017. – № 3. – С. 55-58.
- 5.Климова, Н.П. Модели финансирования инноваций и возможности их применения в республике Беларусь / Н.П. Климова // Экономика и банки. – 2015. – № 2. – С. 3-7.
- 6.Колбачев, Е.Б. Экономический инструментарий управления процессами развития производственных систем: проблемы и перспективы / Е.Б. Колбачев // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Сер.: Социально-экономические науки. – 2012. – №3. – С. 6-17.
- 7.Лаптев А.А. Понятие «высокотехнологичной компании» в современной микроэкономической теории / А.А. Лаптев // Инновации. – 2007. – № 7. С. 35-41.
- 8.Липатников, В. С. Анализ основных особенностей стратегического финансирования высокотехнологичных компаний / В.С. Липатникова, А.О. Анискина // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. – № 4. – С. 224-234.
- 9.Мишуткина, Л.А. Проблемы функционирования и развития наукоемких предприятий в России / Л.А. Мишуткина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – № 3. – С. 77-80.
- 10.Плотникова, Д.А. Венчурное инвестирование создания и коммерциализации хайтек-продуктов / Д.А. Плотникова // Инновации. – 2016. – № 3. – С. 47-53.
- 11.Удальцова, Н. Л. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России / Н.Л. Udальцова // Инновации. – 2014. – № 1. – С. 66-69.
- 12.Фирсова, А.А. Специфика источников и структуры финансирования инновационных предприятий Приволжского федерального округа / А.А. Фирсова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2017. – № 3. – С. 311-316.
- 13.Хайретдинова, Э.М. Источники и формы финансирования инновационной деятельности в Германии / Э.М. Хайретдинова // Мир новой экономики. – 2018. – № 1. – С. 124-131.

УДК 334.02

Е.А. Щетинина, С.К. Кочина, А.А. Рябов

**ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО
ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА И ОТНОШЕНЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ**

E.A. Schetinina, S.K. Kochina, A.A. Ryabov

**DIAGNOSTICS OF EFFICIENCY OF CORPORATE
BUSINESSPARTNERSHIPAND RELATIONAL MARKETING**

Ключевые слова: *корпорация, корпоративное партнёрство, диагностика, статус партнёра, оценка эффективности, резервы партнёрства, критерий оценки, интеграция, маркетинг отношений.*

Keywords: *corporation, corporate partnership, diagnosis, partner status, performance evaluation, reserves of the partnership, the evaluation criterion, the integration of relationship marketing.*

В последнее время в экономических исследованиях и теории менеджмента большое внимание уделяется проблематике управления деловым партнёрством корпораций как специфическим образом функционирующих структур, интегрированных, зачастую полинациональных, широко диверсифицированных. Их функционал отличается от обычных предприятий, учитывая существенно значимую гражданскую, социально-политическую роль в макроэкономической системе региона/территории и страны в целом, а зачастую и мировых регионов и рынков. Специфика корпоративного управления, отмечаемая в релевантных исследованиях, накладывает отпечаток на все сферы менеджмента и маркетинга, на методологию обоснования и принятия управленческих решений в таких структурах. В частности, весьма важное направление корпоративного управления в настоящее время связано с оценкой и выбором деловых партнёров, формированием и обеспечением эффективной и взаимовыгодной модели взаимодействия, оцен-

кой её результативности и т.п. Это всегда сложные, высокорисковые управленческие решения, существенно влияющие на положение корпорации на рынке и в среде её обитания, так как число партнеров корпораций велико и разнообразно.

Изучению вопросов организации и анализа делового партнёрства уделяли внимание такие авторы, как Г.Л. Багиев, А.О. Грачёв, И.Ю. Жданов, С.М. Ищенко, А.В. Левицкий, В.Н. Кузнецов, В.В. Масленников, П.П. Табурчак и др. Но, тем не менее, методический аппарат анализа и диагностики этой области корпоративных отношений нельзя считать разработанным, особенно в меняющихся условиях под влиянием таких нарастающих тенденций, как цифровизация, виртуализация, расширение систем удалённого доступа, доминанта сетевых структур и облачных технологий, требования стандартов корпоративного управления и социально-ответственного хозяйствования, то есть, новейших форм коллективного взаимодействия, возникающих по мере развития экономики знаний и «впечатлений».

Таким образом, экономическая наука стоит перед объективно возникшей задачей – разработки методологического подхода к развитию диагностического аппарата корпоративного менеджмента, в частности, формирования партнёрских отношений. Представляется, что для этой цели будет уместным и целесообразным использование теории фирмы, неинституциональной и эволюционной теорий, а также концепции маркетинга отношений, дающей возможность рассматривать условия и закономерности формирования отношения капитала [6,8]. На этой основе необходимо определить сущность и принципы исследования сущности и форм делового партнёрства в рамках общей концепции корпоративного управления, рассмотреть и систематизировать ключевые факторы, влияющие на эффективность делового взаимодействия, наметить современные критерии выбора его моделей, форматов и сопутствующих экономических и социальных процессов, а также резервов и источников корпоративных конкурентных преимуществ, кроющихся в таком сотрудничестве.

Прежде всего, следует содержательно уточнить основные релевантные термины и категории. Корпорация, как трактуется в литературе, представляет собой открытую, саморазвивающуюся социо-экономическую систему – акционерное общество, где имеется собственный капитал, аккумулированный из взносов отдельных акционеров (стейкхолдеров) [3]. Управление её осуществляется подотчётным собранием акционеров, решающих главные вопросы финансовой, инвестиционной, рыночной, дивидендной и кадровой политики. Ещё раз подчеркнём, что корпорация как опорное звено любой экономики имеет специфические цели и миссию, связанную с социальными сферами, в соответствии с чем должна выполнять более расширенные функции и применять формы координации и этического управления, а также иметь диверсифицированные и эффективные связи со всеми участниками своего бизнеса, потребителями целевых рынков, инвесторов, а также с влиятельными представителями общества и власти. Это входит в её стержневые компетенции. Совмещение этих противоречивых функций (например, рост стоимости компании и решение экологических проблем), нахождение тонкого баланса интересов при разнонаправленных векторах и требованиях различных заинтересованных групп есть высшее искусство корпоративного управления [2].

Корпоративное деловое партнёрство может в той или иной степени включать разные по тесноте связей типы взаимодействия (от сотрудничества, интеграции и кооперации до конкуренции и конфронтации) [1]. Ключевым моментом при этом является то, что с точки зрения стратегий устойчивого развития корпоративного бизнеса, долговременных перспектив и решения общесоциальных проблем партнёры мотивированы на сотрудничество друг с другом и «честное» взаимодействие, но при этом они не могут не осознавать свою автономность и относительную независимость интересов и целей. Нельзя отрицать наличие в рынке недобросовестной конкуренции, обход закона, промышленный шпионаж и информационную асимметрию. Прогрессивный, нацеленный в будущее менеджмент, однако, должен учесть следующее концептуальное положение. Согласно теории эволюции экономических систем, корпорацию можно рассматривать как био-социальный организм, подверженный соответствующим законам развития, в числе которых весьма важен принцип коэволюции – совместного прогресса двух и более систем, основанного на гармонических отношениях и достижении более высокой скорости инновационных изменений.

Исходя из этого положения, можно уточнить сущность делового партнёрства как способа ускорения необходимых процессов жизнедеятельности сложной системы, а также источника синергии. Однако для достижения коэволюционных эффектов партнёрства необходим ряд обоюдных условий, целью чего и является корпоративное управление «портфелем деловых взаимодействий». Дж. Милтон отмечал, что для достижения своих целей корпорации должны соблюдать правила игры, в том числе, социальные. В противном случае партнёрство может стать источником негативных феноменов и ущербов. Рассмотрим некоторые из таких условий. Во-первых, подчеркнём, что корпоративное деловое партнёрство (КДП) не подразумевает изменение юридического социально-экономического статуса партнёров по отношению друг к другу или установления какой-либо властной иерархии, таким образом, в случае КДП речь идёт, прежде всего, о выстраивании «горизонтальных» отношений. Если же речь идёт о вертикальной интеграции, то вопрос о КДП становится дискуссионным. В вертикальной цепи обычно есть одно доминирующее звено, управляющее всей цепочкой, поэтому равноправным партнёрством это вряд ли можно назвать. Однако это тоже договорные отношения, и они должны быть максимально эффективными. Для нас важно отметить, что при любой форме отношений требование соблюдения стандартов корпоративного поведения для партнёров по интеграции является обязательным. Другое дело, что эти стандарты различаются по странам. Во-вторых, одним из условий эффективности КДП выступает чётко определенный, но одновременно достаточно гибкий формат или модель партнёрства. Жесткая форма обычно непривлекательна для партнёров, хотя возможно, несет меньше рисков. Как показывает анализ, КДП весьма разнообразно и многогранно в части своих проявлений. Существует ряд подходов к типологии КДП на основании различных классификационных признаков, в частности, авторов М.С. Стариковой, С.М. Микалута и др., позволяющих разделить КДП на группы, типы и виды, например, по причинам формирования партнёрств:

1. Вынужденное КДП, которое обусловлено внешними факторами и обстоятельствами, возможно, даже вопреки желанию его участников.
2. Инициативное КДП, которое формируется в результате желания участников объединить усилия сторон, в

частности, вокруг крупного проекта, инфраструктурных объектов.

3. Конкурентное КДП – это кооперация конкурирующих между собой субъектов производственно-экономической и/или сбытовой и маркетинговой деятельности. Такое взаимодействие сочетает в себе как конкуренцию, так и элементы кооперативной деятельности (кооперенции: сотрудничество, взаимопомощь, взаимодействие).

4. Межфирменное промышленное или сбытовое сотрудничество – это кооперация субъектов экономической деятельности, не являющихся конкурентами. Такое взаимодействие основывается на совместной экономической деятельности, а также взаимопомощи и взаимодействиях, может включать элементы соревнования.

5. Тактическое КДП – это непродолжительное по времени, разовое деловое партнёрство для достижения вполне определённых близких целей и конкретных задач.

6. Стратегическое КДП – долговременное, стабильное партнёрство. В таком партнёрстве стратегические цели (перспективы) имеют преимущество перед сиюминутными выгодами [3], имеет место высокое доверие друг к другу.

Заметим, что тактическое партнёрство может переходить в стратегическое, если показало свою эффективность, партнёры нашли «общий язык» и совместное видение проблем, общие точки развития или коэволюции, иными словами, если имеются перспективы для роста синергии. Можно выделить в отдельный вид инновационное деловое партнёрство [2]. Инновационные процессы неизбежно требуют интеграции, аккумуляции ресурсов и взаимопроникновения потенциалов. Здесь обычно требуется не один партнер, необходимы венчурные компании, научные структуры, консалтинговые и маркетинговые фирмы, иностранные инвесторы и прочие участники. Добавим, что в рамках нашей тематики отдельный вопрос, далеко не решенный – это присвоение результатов инновационно-интеллектуальной деятельности, прав и доходов на объекты интеллектуальной собственности, если научные исследования и проектные разработки проводились и финансировались совместно двумя и более участниками. Кто чаще всего выступает партнёром промышленной корпорации? Прежде всего, это поставщики, посредники, а также банки и прочие финансово-кредитные организации, так как выгода здесь очевидна: скорость и надёжность обслуживания и расчётов, в том числе, покупателей фирмы, льготные заёмные средства, предоставление отсрочки и т.п. Но не менее важна также роль поставщиков – сырья, материалов, комплектующих, а также услуг. Сюда же относятся и дистрибуция, торговые посредники. Следует учитывать их опыт, специализацию, «доброе имя» и т.д.

Как точно отмечает Дж. Н. Шет, репутация и имидж деловых партнёров прямо влияют на репутацию друг друга [8]. Особенно это требование важно при выходе корпорации на зарубежные рынки, где основное качество – надёжность. Что касается некоммерческих организаций, властных структур, здесь должны иметь место иные формы взаимодействия, не всегда коммерческие, но ресурс этих партнёров может быть не менее значим, чем финансово-экономический: информационный, консультативный, административный, репутационно-имиджевый и т.д. Обобщая изложенное, можно выделить следующие основные объекты диагностики КДП: тип партнёрства, в какой мере он адекватен целям и задачам партнёров (долгосрочное, отраслевое, разовое и пр.); объём обязательств – максимальный (например, полная информационная прозрачность, включая нефинансовые раскрытия), ограниченный, узкоспециальный; система контрактации (классические контракты, неоклассические, джентльменские соглашения и пр.); партнёры и их характеристики, репутация, отзывы, опыт, экономическое положение и возможности (государство, частные корпорации, НКАО); показатели эффективности КДП; формы и методы распределения результата деятельности между партнёрами, например, прибыли – оценивается, насколько они справедливы и мотивируют участников [10].

Анализ показал, что наиболее часто встречаются и используются параметры и показатели эффективности КДП, связанные с увеличением капитализации и ростом стоимости компании; выгодой от аутсорсинга и инсорсинга, получением доступа к ресурсам с относительно меньшими издержками и ценами, включая кредитные средства, инсайдерскую информацию, сервисные и иные услуги; с реализацией инновационных процессов и проектов: с созданием совместных экономических зон или кластеров; освоением новых технологий, рынков, совместным брендингом и логистикой; совместным решением экологических проблем, выражающимся в последующем снижении платежей и штрафов участников партнёрского проекта. Ключевые показатели результативности КДП отражены на рис. 1.

По нашему мнению, диагностика КДП должна включать оценку качества и полноты выполнения функций нашими деловыми партнёрами.

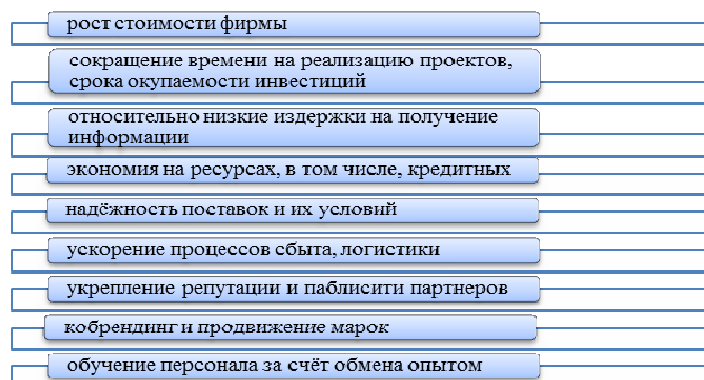


Рис. 1. Показатели эффективности корпоративного делового партнёрства

Так, например, функция маркетинга в сетевом партнёрстве приобретает уникальную роль, отличную от традиционной, а именно: она будет способствовать разработке и оценке стратегий партнёрства с поставщиками, посред-

никами и технологическими партнёрами. Мы разделяем мнение о том, что в основе такого подхода должен лежать маркетинг отношений и его аппарат, который требует развития в связи с новыми задачами общества [7]. Капитал отношений – емкий и многогранный ресурс нематериального характера, обладающий рядом известных преимуществ по сравнению с материальными активами. Кроме того, надо учитывать, что, как в любом процессе, в КДП можно выделять различные стадии, что также следует диагностировать. То есть, КДП имеет свой жизненный цикл и требует изменения тактики, реинжиниринга по мере своего развёртывания и изменения обстоятельств. Одной из важных характеристик при анализе делового партнёра является ответ на вопрос – к каким ресурсам корпорация получает доступ за счёт этого партнёрства? Ресурсы могут быть политическими, дипломатическими, демографическими, когнитивно-информационными. Это также различные предпочтения, особые условия, бесплатные рассылки и другие формы рекламы, публикации, что, в конечном счёте, может быть выражено в денежном и временном эквиваленте. На этом подходе, по сути, строится выбор делового партнёра.

Нельзя не сказать об управлении корпоративным имиджем, которое требует разработки соответствующего плана, а он в свою очередь, должен придерживаться и/или вытекать из общих с партнёрами маркетинговых и рекламных стратегий, совпадать по стилю и духу [5]. Это условие бывает достаточно не просто выполнить. Поэтому наличие чётких совместных планов – один из важных вопросов диагностики КДП. Фактическое выполнение этих планов – следующий шаг анализа партнёрства. Далее коснемся отраслевого фактора. В каждой отрасли имеются своеобразные формы КДП – в зависимости от специфики бизнес-процессов, условий их протекания, широты действия (региональное или международное партнёрство). Так, в настоящее время в туристическом бизнесе России наиболее широко используется такая модель организации партнёрства, которая являет собой нечто среднее между франчайзингом и представительством [6]. Эту модель условно можно определить, как комбинированную модель партнёрства. С одной стороны, в ней реализованы принципиально важные характеристики франчайзинга: юридическая самостоятельность сторон, использование торгового знака, бренда, заработанной репутации, новых технологий и инструментов в оказании услуг; общепризнанные стандарты качества, различные формы компенсаций в обмен на приобретённые права. А с другой стороны, возможность прямого управления предпринимательством, всеобъемлющего контроля со стороны головной компании, границы хозяйственной самостоятельности, неопределённость в отношении вопросов деловой поддержки, обучения, консультирования, распределения расходов на маркетинг и рекламу позволяют предположить, что в данном случае речь идёт о представительстве [9]. Для проведения сравнительного анализа франчайзинга и комбинированной модели партнёрства выделим три группы критериев (табл. 1): 1. Правовые (юридическая самостоятельность, отношения собственности и управления, право на регулирование и контроль, возможность смены или назначения руководства). 2. Деловые (единая торговая марка (бренд), способ ведения бизнеса, предварительное обучение, профессиональная помощь и поддержка, хозяйственная самостоятельность, стандарты качества, ограничение территории). 3. Финансовые (инвестиции, текущие отчисления).

Таблица 1

Сравнительная характеристика франчайзинговой системы и комбинированной модели партнёрства в туристическом бизнесе

Характеристика или критерий для сравнения	Франчайзинговая система	Комбинированная модель партнёрства
1	2	3
Ведущий элемент	Франчайзер	Основная компания
Подчинённый элемент	Франчайзинг	Региональный центр, представительство и т.д.
Правовые характеристики		
Юридическая независимость сторон	Соблюдается	Соблюдается
Единство права управления и собственности	Соблюдается	Соблюдается не всегда
Право ведущего элемента на регулирование и контроль	Специально оговаривается в контракте	Слабо оговаривается в контракте, реализуется в чрезмерно жесткой форме
Возможность смещения (назначения) руководства по инициативе ведущего элемента	Отсутствует на протяжении всего срока действия контракта	Имеет место
Деловые характеристики		
Разрешение использовать торговую марку, фирменную услугу, идею, имидж и ноу-хау	Специально оговаривается в контракте	Специально оговаривается в контракте
Предварительное обучение всем аспектам ведения бизнеса	Специально оговаривается в контракте	Не предусматривается в контракте и не реализуется на практике
Постоянная деловая поддержка		Не всегда оговаривается в контракте и слабо реализуется на практике
Возможность давать прямые указания по ведению бизнеса	Отсутствует	Имеет место
Единые стандарты качества	Специально оговариваются в контракте	Специально оговариваются в контракте
Территория	Определена (эксклюзивная территория)	В некоторых случаях оговаривается в контракте
Финансовые характеристики		
Инвестиции при организации новой компании	Со стороны подчинённого элемента	В основном со стороны подчинённого элемента. Возможен вариант: компания организуется на базе уже существующего предприятия
Единовременные выплаты и другие формы компенсации в обмен на приобретённые права и за любые услуги	Специально оговариваются в контракте	Специально оговариваются в контракте

Данный сравнительный анализ (по табл. 1) позволяет выделить в комбинированной модели партнёрства ха-

рактеристики франчайзинга [8]. В табл. 2 представлен авторский подход к диагностике деловых партнёров корпорации с помощью матрицы.

Таблица 2

Матрица оценки деловых партнеров корпорации

Статус Критерий	VIP (исключительная значимость)	Высокая значимость	Средняя значимость	Низкая значимость	Кандидат в партнёры
1	2	3	4	5	6
Сфера действия	Сбыт, продвижение, маркетинг	Инновации и разработки	Поставки ресурсов, в т.ч. кредитных и инвестиционных	Сбыт, поставка ресурсов	Социальная деятельность
Формат отношений	Долгосрочный классический контракт	Неоклассический контракт	Стандартный договор	Разовое соглаше- ние	Джентльменское соглашение (без контракта)
Рамки действия договора	Международный многосторонний	Международный двусторонний	Внутренний национальный	Региональный	Местный
Стратегическая перспектива	Долгосрочная многосторонняя	Долгосрочная двусторонняя	Среднесрочная	Краткосрочная	Низкая
Этап партнёрства	Зрелость	Зрелость	Подъем	Оживление	Нулевой этап

Таким образом, мы вводим три новых характеристики деловых партнёров – формат, статус и этап жизненного цикла. Интересным представляется подход к классификации моделей КДП, разработанной М.С. Стариковой, за основу которого взяты известные виды танцев. Так, модели делового взаимодействия с поставщиками:

- «Ча-ча-ча» – открытое взаимодействие без постоянного тесного контакта с партнёром;
- «Румба» – тесное сотрудничество и регулярный мониторинг его состояния;
- «Самба» – гибкое партнёрство, допускающее частую смену режимов взаимодействия;
- «Пасодобль» – взаимодействие с четко определённым исполнением своих обязательств [4].

Все эти формы во многом зависят от степени доверия к партнёрам. Что касается оценки эффективности КДП, эта проблематика ещё слабо разработана в теории корпоративного управления. Однако можно отметить такие подходы, как ресурсный (Г. Прахалад, Э. Пенроуз, Р. Румельт и др.), доходный (Ю. Ахвачев, А. Этезов), сравнительный (Д.В. Лысенко, А.А. Рудычев), затратный, разновидностью которого представляется учёт транзакционных издержек (Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Коммонс и др.). В соответствии с заявленной нами методологической концепцией, нам более импонирует эволюционный подход в лице таких авторов, как Г. Саймон, Дж. Марч, Р. Сайерт, Б. Верспаген. Суть его заключается в том, что корпорации глубоко и систематически обмениваются опытом, знаниями, особенно в части непрерывного обучения и развития персонала, в том числе, через сетевые контакты. Акцент здесь, таким образом, справедливо сделан на кадрах как центральном элементе или интегрирующем ядре всех прочих факторов экономики и развития компании. Проблемой текущего момента остаётся трудность учёта социальных эффектов КДП, а именно они, наряду с экологическими, ставятся во главу угла в 21 веке. Укрупнённо можно осуществлять оценку эффективности КДПс помощью формулы 1.

$$Э_{кдп} = \frac{\sum V_{дп}}{\sum Z_{дп}} \geq 1 \quad (1)$$

где

$Э_{кдп}$ – коэффициент эффективности КДП за тот или иной промежуток времени,

$V_{дп}$ – выгоды от КДП, $Z_{дп}$ – затраты на деловое партнёрство.

Затраты включают: стоимость информации о партнёре, его проверка, проведение переговоров, вступительные взносы, юридические расходы, формирование общей стратегии, программное обеспечение, прочие издержки. Выгоды партнёрства (экономия, сокращение расходов ресурсов, в том числе, временных, а также социально-значимые результаты) можно оценить с помощью показателей, представленных на рис. 1. Однако требуется их дополнение и уточнение в соответствии с отраслевыми особенностями, рынками, ситуацией в регионах и т.п. факторами. Итак, последовательность диагностики корпоративного делового партнёрства выглядит следующим образом (рис. 2).

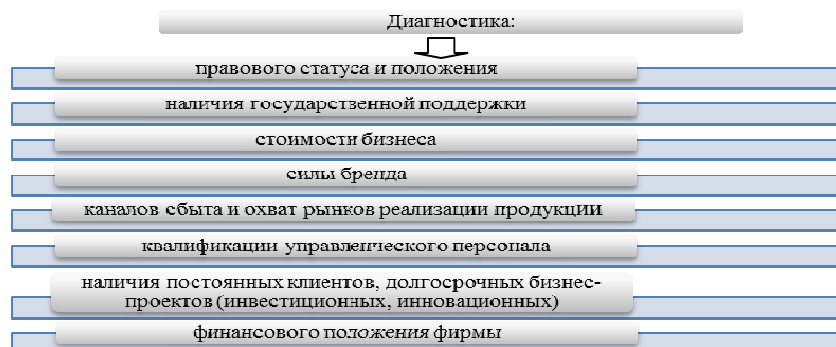


Рис. 2. Блоки диагностики корпоративного делового партнёрства

Предложенный методический подход к диагностике КДП апробирован на примере АО «Корпорация «Разви-

тие» [11] и её партнеров: ГК «Агро-Белогорье», Государственная корпорация «Росатом», ВТБ, Торгово-промышленная палата (ТПП) (табл. 3).

Таблица 3

Оценка делового партнёрства АО «Корпорация Развитие»

Характеристики	ГК «Агро-Белогорье»	ГК «Росатом»	ВТБ	ТПП
Модель отношений	Партнёрство	Сотрудничество	Сотрудничество	Партнёрство
Формат отношений	Соучастие в инвестиционных проектах, продвижение продукции	Соучастие в инвестиционных проектах	Выполнение финансовых и бухгалтерских операций; привлечение инвестиций	Рекламные и аудиторские услуги
Вид контракта	Стандартный	Долгосрочный	Стандартный	Долгосрочный
Время контракта	От 1 до 3 лет	5-7 лет	3-5 лет	5-7 лет
Статус партнера	Инвестор	Инвестор	Посредник, инвестор	Посредник
Эффективность партнёрства	Средняя	Высокая	Низкая	Средняя

Как мы видим, наиболее значимыми и эффективными партнёрами АО «Корпорация «Развитие» являются ГК «Росатом» и Торгово-промышленная палата, так как именно с этими организациями сложились долгосрочные взаимоотношения. В свою очередь ГК «Росатом» является крупным инвестором в перспективных бизнес-проектах Белгородской области. С ВТБ довольно низкий уровень партнёрства, которое ограничивается только проведением финансовых операций. Подводя итог, можно констатировать, что вышеизложенное исследование форм и условий эффективности корпоративного делового партнёрства и предложенная методика его диагностики будет способствовать повышению эффективности управления интегрированными структурами и росту результативности их социально-экономической деятельности.

Литература

1. Микалут С.М. Структура и формы деловых отношений субъектов социально-экономического пространства. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 119 с.
2. Позняков В.П., Вавакина Т.С. Ценностные ориентации как фактор отношения российских предпринимателей к деловому партнёрству // Сибирский журнал экономической психологии. 2009. №1. С. 51-64.
3. Розанова Н.М. Корпоративное управление. М.: Издательство Юрайт, 2017. 339 с.
4. Старикова М.С. Предпосылки формирования деловых партнёрств // Вектор экономики. 2018. № 4(22). С. 82.
5. Старикова М.С., Растопчина Ю.Л. Выбор модели сотрудничества с корпоративными покупателями на региональном рынке строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. № 11. С. 146-155.
6. Третьяк О.А. Отношенческая парадигма современного маркетинга // Российский журнал менеджмента. 2013. Т.11. №1. С.63-94.
7. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. М.:ГУ-ВШЭ, 2010. 114 с.
8. Шет Дж.Н. Концептуальные основы маркетинга взаимоотношений: обзор и синтез // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. №1. С.63-94.
9. Шихвердиев А.П. Корпоративное управление. Сыктывкар: Изд-во СыктГУ, 2014. 180 с.
10. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Стратегическая диагностика промышленного предприятия: проблемы и методы. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 194 с.
11. АО «Корпорация «Развитие». Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belgorodinvest.com/ru/contacts>.

УДК 332.146.2

С.О. Яценко, М.Е. Никифорова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

S.O. Yashenko, M.E. Nikiforova

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF SOCIAL INFRASTRUCTURE ON THE BASIS OF CALCULATION OF COMPLEX INDICATOR

Ключевые слова: социальная инфраструктура, оценка эффективности, комплексный показатель, Волгоградская область, уполномоченный орган, информационные технологии, оценка, инфраструктура.

Keywords: social infrastructure, performance evaluation, integrated indicator, Volgograd region, authorized body, information technology, assessment, infrastructure.

Непредвзятая оценка эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры на региональном уровне является одной из тех задач, решение которых позволит сформировать основу интенсивного экономического роста и значительного улучшения качественных и количественных параметров человеческого капитала в субъекте РФ. Многие из сегодняшних проблем экономики региона могут быть решены с помощью целенаправленного управления эффективностью, положенного в основу региональной политики [4].

В настоящее время основным принципом оценки эффективности функционирования, например, объектов городского жилищно-коммунального хозяйства является определение набора показателей, призванного максимально

четко демонстрировать динамику поставок энергоносителей, энергопотерь, непроизводительных затрат и т.д. Эффективность данного подхода подтверждается не только огромной практикой его применения, но и значительным количеством теоретических работ, описывающих наборы показателей, методику сбора и расчета их значений, контрольные мероприятия. Основной целью оценки при любых условиях остается получение актуальной релевантной информации об объектах изучения с целью осуществления своевременных действий по предотвращению негативных событий или определению эффективности уже принятых мер. В идеальном случае результатом оценки эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры должен быть единый комплексный показатель, описывающий всю полноту и сложность данной системы и позволяющий четко определить направления действий уполномоченных органов исполнительной власти региона и муниципалитета. Рассчитанное значение данного комплексного показателя при условии повсеместного применения единой методики позволит также осуществить ряд межмуниципальных и межрегиональных сравнений, на основе которых будут составлены рейтинги, определены лидеры и аутсайдеры, сформированы меры государственной поддержки или проведены соответствующие взыскания и кадровые решения. Таким образом, целью данной работы выступает теоретическое описание системы оценки эффективности функционирования объектов региональной социальной инфраструктуры на основе применения единой методики расчета комплексного показателя. На рисунке представлена схема оценки эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры региона с использованием соответствующего комплексного показателя.

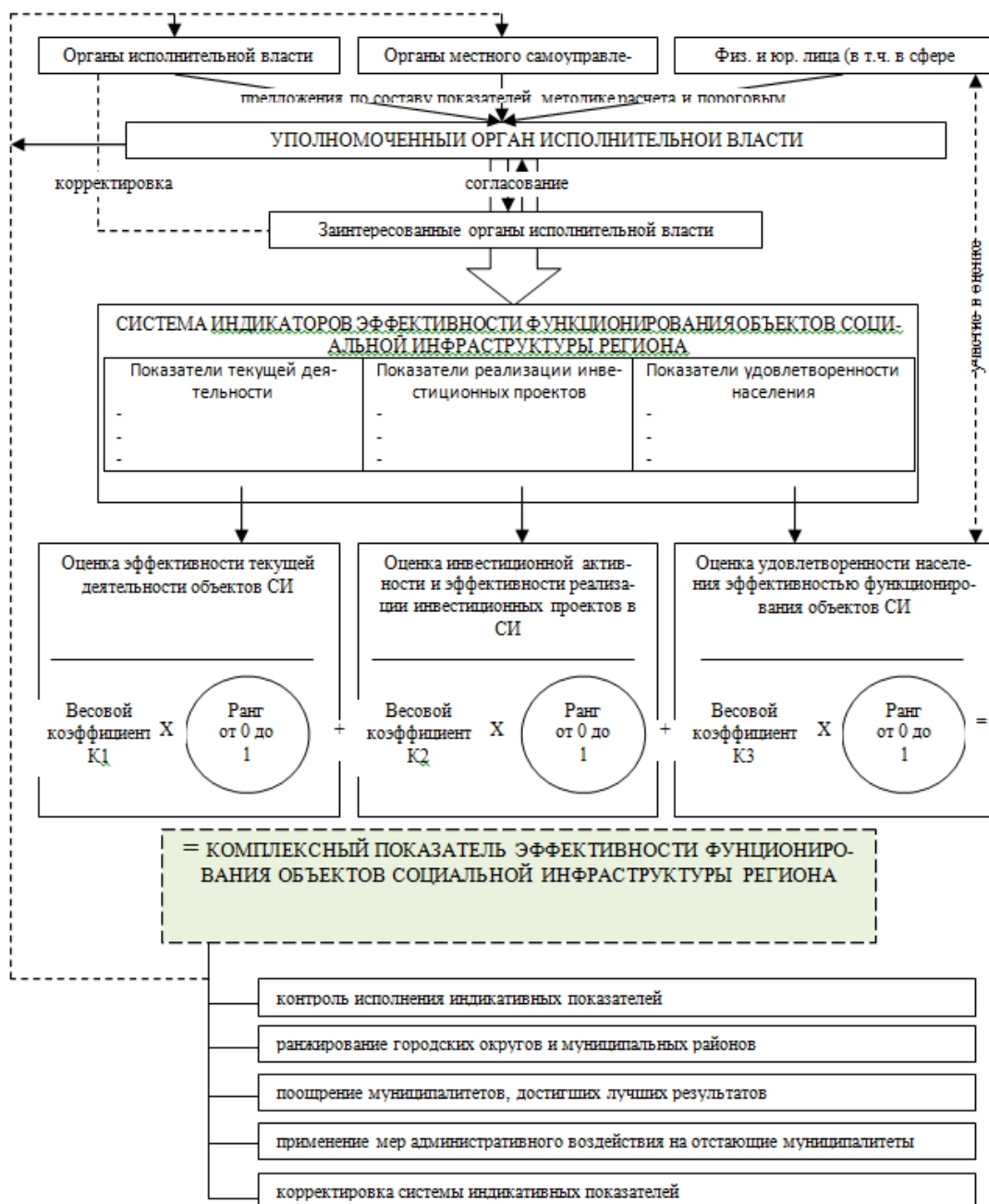


Рисунок Схема оценки эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры региона (составлено автором)

Практическая значимость предлагаемой системы оценки может присутствовать лишь в том случае, если разработка системы соответствующих показателей будет вестись с учетом мнения и опыта всех групп общественных

взаимоотношений, участвующих в обеспечении и потреблении услуг социальной инфраструктуры. К таковым мы относим органы исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля эффективного функционирования отраслей социальной инфраструктуры, а также обеспечивающие стратегические решения в данной сфере. В частности, в Волгоградской области мы выделяем комитет жилищно-коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса Волгоградской области, комитет здравоохранения Волгоградской области, комитет образования, науки и молодежной политики Волгоградской области, комитет социальной защиты населения Волгоградской области, комитет транспорта и дорожного хозяйства Волгоградской области, комитет экономической политики и развития Волгоградской области, Комитет информационных технологий Волгоградской области.

На первом этапе задача указанных органов исполнительной власти совместно с органами местного самоуправления, а также населением и предпринимательским сообществом состоит в формировании предложений по составу показателей оценки эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры региона, методике их расчета и пороговым значениям. Очевидно, что размывание ответственности в данном вопросе недопустимо, в связи с этим администрация региона должна издать нормативно-правовой акт, предоставляющий одному из органов исполнительной власти особые полномочия по формированию системы оценки эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры региона и ее дальнейшей реализации. На наш взгляд подобные полномочия хорошо укладываются в компетенцию комитета экономической политики и развития Волгоградской области.

Уполномоченный орган должен в оговоренный срок собрать предложения по составу показателей, методике их расчета, способам подачи данных и т.п. с заинтересованных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, населения, общественных и предпринимательских групп. Для этого кроме общепринятых административных инструментов стоит предусмотреть проведение общественных мероприятий (в том числе форсайт-сессий) с привлечением представителей разных профессиональных, возрастных, политических и иных групп. Важнейшим элементом данного процесса является тесный контакт с научным сообществом региона, тем более при наличии на территории Волгоградской области опорного университета, объединяющего в себе строительное, инфраструктурное и социальное направления, и содержащего в числе задач стратегического развития создание благоприятной интеллектуальной и творческой деловой среды, направленной на формирование региональной экономики знаний путем поддержки эффективной коммуникации общества, бизнеса и власти [5].

Согласование и корректировка сформированного пула показателей должны осуществляться совместно уполномоченными и заинтересованными органами исполнительной власти с последующим принятием нормативно-правового акта об оценке эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры, включающего перечень основных и дополнительных показателей оценки, методику их расчета, источники информации, перечень ответственных исполнителей по каждому показателю, методику проведения мониторинга (в том числе с использованием информационно-телекоммуникационных сетей и автоматизированных систем), а также рекомендации по поощрению муниципальных образований, достигших наилучших значений показателей, и взысканиям и кадровым решениям в обратном случае.

Принципиальную важность в данном процессе будет иметь состав набора показателей, играющий роль системы индикаторов эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры. Несмотря на коллегиальный характер разработки, предусматривающий вовлечение широких масс в обсуждение и утверждение набора показателей, стоит выделить три основные группы индикаторов, выражающие на наш взгляд тактические, стратегические и социально-оценочные аспекты функционирования системы.

В первую очередь речь идет о традиционных показателях текущей деятельности организаций, осуществляющих функционирование региональной социальной инфраструктуры, к которым могут быть отнесены: динамика изменения удельных затрат на предоставление жилищно-коммунальных услуг; динамика тарифов и ценообразования на жилищно-коммунальные услуги; доля платежей населения в оплате жилищно-коммунальных услуг; число семей получателей субсидий и объем бюджетных средств, выделенных на их предоставление; отношение числа аварий за текущий год к предыдущему; уровень износа систем инженерного обеспечения; объемы капитально отремонтированного и реконструированного жилищного фонда по отношению к предыдущему году; [6] средняя интенсивность, объем и состав дорожного движения; средняя грузонапряженность автомобильных дорог; динамика пропускной способности автомобильных дорог; динамика количества ДТП на автомобильных дорогах; доля протяженности автомобильных дорог общего пользования, соответствующих нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям; протяженность автомобильных дорог общего пользования; общие расходы на здравоохранение на душу населения; врачи, численность и обеспеченность; сестринский и акушерский персонал, численность и обеспеченность; больничные койки; смертность и время болезней; ожидаемая (при рождении) продолжительность жизни; распространенность заболеваний; [2], число учебных заведений данного уровня образования в целом и с разбивкой по типам учебных заведений; количественные характеристики контингента обучающихся в учебных заведениях, характеристики внутренней эффективности процесса обучения; количественные характеристики приема в учебные заведения; количественные характеристики выпуска с данным уровнем образования; показатели охвата населения данным уровнем образования; количественные и качественные характеристики преподавательского состава, характеристики материально-технической базы учебных заведений; оценка финансового обеспечения системы образования [1] и другие.

Вторая группа показателей призвана осуществлять оценку инвестиционной активности и эффективности реализации инвестиционных проектов в региональной социальной инфраструктуре. Крупные инвестиционные проекты совершенствуют социо-культурную и инфраструктурную среду территорий, увеличивают производство товаров и услуг, повышают качество жизни населения [3]. В данном разделе речь идет о таких показателях как: инвестиции в основной капитал по отраслям социальной инфраструктуры; темп роста инвестиций в основной капитал по отраслям социальной инфраструктуры; ввод в действие основных фондов по отраслям социальной инфраструктуры и другие показатели, частные для каждой из отраслей социальной инфраструктуры. Основной целью функционирования соци-

альной инфраструктуры служит удовлетворение базовых неисключаемых потребностей населения, формирующих в конечном счете ощущаемое качество жизни. В связи с этим в комплекс мониторинга нами включена группа показателей, оценивающих удовлетворенность населения эффективностью функционирования отраслей социальной инфраструктуры и отдельных ее объектов. Данные показатели носят явный социологический характер и определяются методами социологических опросов, в том числе с использованием телекоммуникационных сетей. В числе базовых вопросов о степени удовлетворенности должны обязательно оцениваться такие отрасли социальной инфраструктуры как жилищно-коммунальное хозяйство, автомобильное хозяйство, здравоохранение, образование и другие. Особо эффективным инструментом оценки эффективности зарекомендовали себя опросы населения с использованием ИТ технологий. В Волгоградской области анкетирование уже осуществляется посредством электронного доступа к опроснику, размещенному на Официальном портале Губернатора и Администрации Волгоградской области. Полученные данные могут использоваться в формуле расчета комплексного показателя эффективности со значительным весом [7].

Наличие полного объема необходимой информации позволяет рассчитать комплексный показатель эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры региона. Формула его расчета должна учитывать все три рассмотренные группы индикаторов в единой системе измерений, но с разными весовыми коэффициентами, каждый из которых определится в соответствии со стратегическими целями развития социальной инфраструктуры региона на текущем историческом этапе. Итоговая сумма сформирует искомый комплексный показатель. Полученное значение комплексного показателя позволит: оценивать уровень развития отраслей региональной социальной инфраструктуры в динамике (с учетом многократного применения единой методики); осуществлять межмуниципальные сравнения с поощрением муниципальных образований, достигших лучших результатов, и наложением взысканий в обратном случае, что станет фактором дополнительной мотивации к повышению эффективности; обоснованно определять направления расходования бюджетных средств в отраслях социальной инфраструктуры; учитывать мнение населения в ходе планирования мероприятий по развитию социальной инфраструктуры; повышать уровень ответственности должностных лиц в процессе функционирования объектов социальной инфраструктуры; контролировать исполнение поручений органов власти, а также достижение индикативных показателей; корректировать систему оценки эффективности функционирования объектов региональной социальной инфраструктуры.

Литература

1. Бычкова С. Г. Социальная статистика. М. : Издательство Юрайт, 2015.
2. Критерии оценки качества здравоохранения. Википедия. Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
3. Никифорова М.Е., Яценко С.О. Социально-экономические эффекты развития крупного предпринимательства в добывающей промышленности. Экономика и предпринимательство, № 1, 2019. С.702-705.
4. Поляков В.Г. Теория и методология стратегического управления развитием промышленного строительства в регионе. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / ГОУВПО "Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет". Санкт-Петербург, 2011.
5. Программа развития ВолГТУ. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://vstu.ru/razvitie/programma-razvitiya/programma-razvitiya>.
6. Шварева О. Ю. Эффективность жилищно-коммунальных услуг: критерии и управление. Проблемы современной экономики, № 3 (27), 2008. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.m-ecopomy.ru/art.php?nArtId=2149>.
7. Яценко С.О., Никифорова М.Е. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления Волгоградской области. Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. Сборник статей победителей VII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 79-81.

М.А. Кротова, Е.А. Тремиля, В.В. Попович
**РАЗВИТИЕ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ
 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПОДДЕРЖКИ ЗАНЯТОСТИ**

M.A. Krotova, E.A. Tremilya, V.V. Popovich
**THE DEVELOPMENT OF SAFE TECHNOLOGIES AS A CONDITION FOR INCREASING
 THE WORK PERFORMANCE AND SUPPORT OF EMPLOYMENT**

Ключевые слова: бережливые технологии, производительность труда, поддержка занятости, Министерство экономики, Фонд развития, Краснодарский край, Японский центр, малое предприятие, научно-практическая конференция.

Keywords: lean technologies, labor productivity, employment support, Ministry of Economy, Development Fund, Krasnodar Region, Japan Center, small business, scientific and practical conference.

13-14 декабря 2018 г. в г. Краснодаре в гостиничном комплексе «Интурист» Министерством экономики Кубани совместно с региональным Фондом развития промышленности Краснодарского края и АНО Японский центр «Кайдзен» проводилась научно-практическая конференция для малых и средних предприятий «Бережливый бизнес – высокая производительность».

В качестве спикеров в конференции принимали участие руководители компаний, занимающих ведущие позиции в вопросах повышения производительности труда и внедрения бережливых технологий. Среди них «Русал», «Группа Газ», «КЛААС», «Сименс», «Базел» и другие.

Главная тема форума – «Как повысить производительность труда с помощью бережливых технологий?»

Решающим шагом в этом направлении стала разработка и утверждение приоритетной национальной программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости», главными модераторами которой выступают АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда» и «Региональный центр компетенций в сфере производительности труда».

В рамках конференции предприятия – участники провели вместе с экспертами-наставниками, среди которых был представлен японский центр «Кайдзен», диагностику систем управления и определили «точки роста» для повышения производительности труда и снижения непроизводительных расходов. В программе конференции проводились лекционные и практические занятия в форме деловых игр. Участникам была предоставлена возможность посетить производственную площадку предприятий, активно внедряющих бережливые технологии: Агрохолдинг «Кубань» в городе Усть-Лабинске, объекты социальной сферы и завод «CLAAS» в городе Краснодаре.

Специальным гостем конференции был господин Ясухито Матсудаира, ведущий консультант компании «Тойота Инжиниринг Корпорэйшн», город Нагоя, Япония, ведущий практик в сфере кайдзен и производственной системы «Тойота», вице-президент японской компании «Prime Earth EV Energy Co.Ltd».

Андреевой Ольгой, директором японского центра «Кайдзен», был проведен 14 декабря мастер-класс для предприятий с намерениями разработки собственных программ повышения производительности труда с помощью бережливых технологий.

На научно-практической конференции функционировали 5 секций:

1. Секция 1 Практический семинар «Проектное управление и бережливые технологии в социальной сфере». Спикер: Кириллова Ирина Юрьевна, начальник управления проектно-аналитической и контрольно-организационной работы департамента внутренней и кадровой политики Белгородской области.

2. Секция 2 Мастер-класс «Бережливый «HYPERLOOP» для руководителей предприятий». Спикеры: Андреева О.П., канд. экон. наук, директор АНО «Японский центр «Кайдзен», сертифицированный бизнес-тренер по бережливым технологиям Института ТПС Японии, автор электронного учебника «Кайдзен и TPS» (IoS and Android), с опытом внедрения бережливых технологий более 8 лет на АХ «Кубань», АО «Тандер», РКК «Энергия», УК «Полус Золото», предприятиях ОПК, муниципального транспорта и дорожного строительства, органах муниципального управления и в здравоохранении. Крохмаль И.Н., кайдзен-тренер, сертифицированный аудитор и эксперт по СМБП (системе менеджмента бережливого производства), ISO 9001 и 18001, заведующая кафедрой бережливого производства ЛИН Академии Татарстана, с опытом внедрения бережливых технологий на ОАО «КАМАЗ», ПАО «Северсталь», «Красный Октябрь», предприятиях ОПК, ПАО «Кузнецов» и др.

3. Секция 3 Мастер-класс «Вовлечение сотрудников в процесс непрерывных улучшений». Спикер: Литти Сергей, доктор бизнес администрирования, входит в ТОП-100 лучших производственных менеджеров России, опыт реализации программ повышения операционной эффективности – 18 лет, преподаватель РАНХиГС и госслужбы при Президенте РФ.

4. Секция 4 Мастер-класс «Бережливые продажи» – совершите переворот в отделе продаж!». Спикер: Стихина Юлия, руководитель и основатель портала «ЛИН платформа» (г. Екатеринбург).

5. Секция 5 Деловая игра в формате «думать и делать!» «Как стать терминатором по борьбе с потерями и оптимизировать конкурентов?». Спикеры: Волошина Екатерина, заместитель директора АНО «Японский центр «Кайдзен», сертифицированный кайдзен-тренер и практик по внедрению бережливых технологий. Мирончук Вадим, старший преподаватель кафедры менеджмента КубГАУ, сертифицированный бизнес-консультант по кайдзен и TPS.

**О СТРАТЕГИЧЕСКОМ КОНТУРЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ
ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ON THE STRATEGIC OUTLINE OF THE IMPLEMENTATION OF NATIONAL
PROJECTS IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Ключевые слова: стратегический контур, национальный проект, Российская Федерация, инвестиционный форум, международное предприятие, социально-экономическое развитие, экономика, зарубежные компании.

Keywords: strategic outline, national project, Russian Federation, investment forum, international enterprise, socio-economic development, economy, foreign companies.

14 февраля 2019 г. в Сочи открылся Российский инвестиционный форум. Он проходил на площадке главного медиацентра Олимпийского парка. Организатор форума – Фонд Росконгресс – ведущий социально-ориентированный нефинансовый институт развития, а также крупнейшее международное, выставочное, конгрессное и общественное мероприятие в РФ.

Участниками форума стали более 8000 ведущих экономистов и предпринимателей, экспертов и консультантов, журналистов, руководителей крупных отечественных и зарубежных компаний, представителей федеральных и региональных органов власти.

Главная тема форума – «Национальные проекты: от стратегии к действию». Данную тему затронул в своем выступлении на пленарном заседании премьер-министр Медведев Д.А.

В рамках форума было проведено более 70 мероприятий, на которых, по словам председателя Оргкомитета форума Дмитрия Козака, прошло обсуждение всей линейки национальных проектов – от поддержки промышленности до социальных вопросов.

На круглых столах, деловых завтраках, в Кейс-зоне шла речь о ключевых показателях нацпроектов и о том, как их реализация повлияет на развитие российской экономики и качество жизни россиян в 2019-2024 гг.

В инвестиционном форуме приняли участие 468 глав российских компаний, в том числе:

1. Вагит Юсуфович Алекперов, ПАО «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“», президент.
2. Андрей Рэмович Бокарев, АО «Трансмашхолдинг», президент.
3. Герман Оскарович Греф, ПАО Сбербанк, президент, председатель правления.
4. Игорь Иванович Шувалов, Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», председатель.
5. Александр Валерьевич Дюков, ПАО «Газпром нефть», председатель правления, генеральный директор.
6. Виктор Феликсович Вексельберг, фонд «Сколково», президент.
7. Кирилл Александрович Дмитриев, АО «УК РФПИ», генеральный директор.
8. Олег Валентинович Белозеров, ОАО «Российские железные дороги», генеральный директор – председатель правления.

Официальными лицами форума (российскими и иностранными) стали:

- 5 полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах;
- 9 заместителей Председателя Правительства Российской Федерации;
- 16 министров Российской Федерации;
- 18 глав федеральных служб и агентств;
- 84 субъекта Российской Федерации, из них 79 на уровне глав;
- 4 иностранных министра из двух стран: Республики Абхазия и Никарагуа.

Мероприятия форума 14-15 февраля 2019 г. посетили главы дипломатического корпуса 19 государств: Бахрейна, Болгарии, Боливии, Бурунди, Зимбабве, Индии, Ирака, Ирана, Исландии, Йемена, Кении, Маврикия, Мозамбика, Монголии, Никарагуа, Республики Беларусь, Республики Южная Осетия, Франции и ЮАР.

Итогом работы форума стало обсуждение не только актуальных вопросов социально-экономического развития России, но и достижение договоренностей, заключение взаимовыгодных контрактов. Представители власти, бизнеса и ведущие эксперты сообща находят решение важных проблем, которые стоят сегодня перед страной. У всех участников форума есть возможность поделиться своим видением текущей ситуации, высказать конкретные предложения.

МОДЕЛЬ ПРОДУКТОВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ
БЫСТРОМЕНЯЮЩЕЙСЯ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СРЕДЫ

P.T. Avkopashvili

MODEL OF PRODUCT DIVERSIFICATION IN THE CONDITIONS
A QUICKLY INDUSTRIAL ENVIRONMENT

Ключевые слова: продуктовая диверсификация, фиксированные расходы, устойчивая производительность, причинная связь, производительность производства, индикаторы, совокупный доход, сервисная функция.

Keywords: product diversification, fixed costs, sustainable productivity, causality, productivity, indicators, total income, service function.

С точки зрения экономической эффективности производства экономические ресурсы дают объяснение, почему предприятие может развиваться разносторонне. Чем шире множество продуктов, тем более низкая средняя стоимость в производстве товаров. В то время как снижение затрат обычно считают повышением эффективности, учитывая, что все остальные элементы остались прежними, рост прибыли на предприятии сопровождается увеличивающейся эффективностью [3]. Следовательно, диверсификация мотивирована, начиная с результатов оптимизации затрат и что более высокая эффективность подразумевает более высокую прибыль. Теоретические подходы показывают, что экономические ресурсы мотивируют устойчивую диверсификацию, они предполагают, что многопрофильные предприятия оплачивают только самые высокие постоянные расходы среди всех отраслей и видов экономической промышленности, в которые они входят [1]. Если предприятие решает выбрать вертикальное дифференцирование и предлагает больше чем один единственный качественный продукт на рынок, у него не должно быть совершенно нового производства для продуктов с более низким качеством. Вместо этого более разумно произвести этот продукт на том же самом предприятии, используя регуляторы в процессе производства. В целом, даже для горизонтального дифференцирования, если производственные процессы подобны друг другу, то затраты должны быть меньше для разносторонне развивающегося предприятия, что даст возможность выйти на новый рынок. Это намного проще сделать, чем организовать производство на новом предприятии [2].

Математическое моделирование показывает противоположную причинную связь между диверсификацией продукта и производительностью производства. Успешная диверсификация предприятия происходит из-за разнообразного выпуска продукции и как следствие, увеличения производительности труда. Ученые Бартелсмен и Домс провели исследования, используя продольные микроданные и нашли существование разнородности производительности производства и. Этот эмпирический результат соответствует результатам в трудах Бернарда, Реддинга и Скотта. Следует отметить, что причинная связь в их трудах не была учтена. Чтобы понять успешность проведения диверсификации, не отклонены ли обе гипотезы, важно исследовать причинную связь с учетом роста производительности.

В модели выбора продуктовой диверсификации особенность, которая заключается в равновесии, где диверсификация положительно затронута производительностью. Так как производительность производства зависит от разнообразного выпуска продукции, то предполагается, что уровень диверсификации должен также разнообразным через производство предприятия. Так как устойчивое выживание – это достаточное условие укрепить эффективность, и устойчивость производственного процесса, который измеряется производительностью, до такой степени, чтобы устойчивое выживание коррелировалось с диверсификацией продукта, и это должно отображаться как отношение между диверсификацией и производительностью производства.

Это исследование мотивировано двумя фактами промышленной динамики.

Во-первых, развивать диверсификацию должны сами предприятия.

Во-вторых, для каждого товарного рынка должен быть устойчивый вход и выход, который наблюдается в эмпирических исследованиях промышленной эволюции.

В то время, когда устойчивое развитие определяет эффективность работы предприятия, возникает необходимость расширения продуктовой линейки, разнообразный ассортимент продукции гарантирует успех. Бернанд, Деятельность, в которой предприятие меняет комбинацию ассортимента продукции как переключение продукта, как правило, включает, по крайней мере, один вход или одну выходную деятельность. Вход/выход наблюдается, когда предприятие добавляет/пропускает продукт к своему оригинальному товарному ассортименту. Интерпретация эффективности, в результате не должна быть перепутана с изменением ассортимента продукции. Предприятия с более высокой производительностью производства больше развиваются разносторонне. В этом случае предприятие сталкивается с трудностями по увеличению производительности, так как нужно одновременно проводить изменение разнообразия ассортимента продукции, эти одновременные действия дают хороший толчок для реализации диверсификации и повышения производительности производства.

Определенный для продукта прорыв – это занятие ниши определенного товарного рынка. Все участники на том же самом рынке сталкиваются с теми же самыми хорошими или тяжелыми потрясениями. Элементы поставки продукта на товарный рынок напрямую связаны с технологическим прогрессом, прогрессивный технологический прорыв может снизить себестоимость, соответственно стоимость товара снизится. Предприятия стараются добавлять продукт с высоким спросом и снижают ассортимент с низким спросом. Поэтому эффекты, ориентированные на управление изменениями и требованиями качества выпускаемого товара и управление поставкой, может привести к отрицательной корреляции между продуктом и товарным рынком, но в тоже время, необходимо отметить, что темп добавления и понижения стоимости продукта добавляет или понижает ставки на стоимость продукта, что коррели-

руются положительно, а не отрицательно, т.к. дает возможность корректировать предприятие, какой конкретно пропустить продукт. В этом случае предприятие использует конкретный продукт, вызывающий особый спрос.

Отрицательный коэффициент корреляции между продуктом, добавляющим и понижающим объемы производства, мы предлагаем в соответствии с теоретической моделью, которая поддерживает понятие, что определенные для продукта эффекты вызывают переключение между продуктами, выпускаемыми на предприятии, соотносить по трем важным правилам в равновесии:

- диапазон диверсификации продукта повышается в тандеме с производительностью;
- определенные для продукта встряски на товарном рынке приводят к переключению продукта на предприятии;
- диапазон диверсификации положительно затрагивает все производство по выпуску товара на ранних стадиях его жизненного цикла.

Чтобы проанализировать действия переключения продукта, мы расширим макроэкономическую модель Диксита-Стиглица-Кругмана (являющуюся базисной для новой теории международной торговли), чтобы допускать определенные для продукта эффекты, предполагая, что продукты разнородны с точки зрения потребительских предпочтений и что предприятия разнородны с точки зрения производительности производства.

Введем определенные для предприятия эффекты производительности и эффекты требования среди продуктов. Мы соглашаемся с утверждением Стиглица, Бернарда, Реддинга и Скотта и вводим промышленную динамику в монополистическую модель конкуренции, чтобы предложить о переключении продукта на основе эффекта требования товарного рынка. Предприятия понимают эффект, прежде чем они примут решение о диверсификации продукта. Предприятия производят многократные, дифференцированные продукты и конкурируют друг с другом на монополистическом конкурентном рынке. У производственной технологии есть особенности экономии за счет роста производства, а также экономических ресурсов.

Полезность для потребителя определена по потреблению фиксированного континуума продуктов. Чтобы избежать спорных решений, в то время как предприятия оптимизируют свой выбор продукта, предполагается, что многократные продукты, произведенные на предприятии, должны иметь диапазон множества продуктов достаточно широким. В этом случае в определенное время t сервисная функция потребителя должна быть как вложенная постоянная эластичность замены (CES), а форма потребления континуума продукта $i \in [0,1]$:

$$U_t = \left(\int_0^1 (a_{it} x_{it}^\vartheta) di \right)^{1/\vartheta} \quad (1)$$

где

$0 < \vartheta < 1$, $a_{it} \in (0, \bar{a}]$ параметр, который позволяет создать различие, среди относительной важностью продуктов в полезности, $\gamma_p(a)$, которая определяется как постоянное распределение параметра товарного рынка, где $\int_0^{\bar{a}} \gamma_p(a) da = 1$.

Это также вводит определенный для продукта «шок», с учетом того, что модель предполагает, что:

a_{it} показано после внешнего требования;

x_{it} – совокупный продукт;

i – количество, которое определено с вложенной формой как:

$$x_{it} = \left(\int_{\omega \in \Omega_{it}} (x_{it}(\omega)^p) d\omega \right)^{1/p} \quad (2)$$

где

ω предприятие индексов;

Ω_{it} – предприятие конкурентов в продукте;

i – рынок.

Так как предпочтение потребителя принято сервисной функцией CES, продукты дифференцированы симметрично, то продукты одинаково предпочтены. Следовательно, степень дифференцирования относительно других товаров не выбрана предприятиями, потому что эластичность замены внешне дана как константа в сервисной функции.

Пусть $\sigma = \frac{1}{1-p} > 1$ и $\kappa = \frac{1}{1-\vartheta} > 1$ будут эластичностью замены в продуктах и среди продуктов. По теоретической модели предположим, что эластичность замены через предприятия в товарном рынке больше, чем эластичность замены среди продуктов, т.е. $\sigma > \kappa > 1$. Причина – способ указывать слоями вложенные сервисные функции CES. Соединяем количество уровней продукта, одновременно соединяя устойчивое количество уровней [4]. Когда соединяем количество уровней продукта, по сравнению с продуктом $x_j(\omega_1)$, произведенным компанией ω_1 , продуктом $x_i(\omega_1)$ произведенным этим же предприятием, то это является лучшей заменой для продукта $x_i(\omega_2)$, произведенным другим предприятием ω_2 . Эта близкая замена в той же самой категории продукта не может наблюдаться в другой модели.

Решая сервисную проблему максимизации, подвергаем предприятие финансовому ограничению, $\int_0^1 (P_{it} x_{it}) di = I_t$, получаем индексы цены уровня продукта как:

$$P_{it} = \left(\int_{\omega \in \Omega_{it}} (p_{it}(\omega)^{1-\sigma}) d\omega \right)^{\frac{1}{1-\sigma}} \quad (3)$$

и требование продукта i во время t

$$x_{it} = p_{it}^{\frac{1}{1-p}} a_{it}^{\frac{1}{1-\vartheta}} R_t \quad (4)$$

Начиная с совокупного дохода на уровне экономики во время t ,

где

$R_t = \int_0^1 (P_{it} x_{it}) di$, соединенный доход в продукте;

i – товарный рынок;

R_{it} – доход предприятия ω в производственном продукте i , $r_{it}(\omega)$, то можно соответственно показать это

как:

$$R_{it} = P_{it}x_{it} = \left(\frac{P_{it}}{a_{it}}\right)^{1-k} R_t \quad (5)$$

И развернуть равенство:

$$r_{it}(\omega) = p_{it}(\omega)x_{it}(\omega) = \left(\frac{P_{it}}{p_{it}(\omega)}\right)^{\sigma-1} R_{it} \quad (6)$$

Получается, что предприятия несут полные фиксированные расходы производства (F) и дополнительные фиксированные расходы (f_i) для входа в продукт и (i) – товарный рынок. Пусть $C_t(\omega)$ будет функцией стоимости устойчивого ω и:

$$C_t(\omega) = F + \int_0^1 I_{it} + \left(f_i + \frac{x_{it}(\omega)}{\varphi_t(\omega)}\right) \quad (7)$$

Предположим, что $f_i = f, \forall i$. I_{it} – переменная индикатора, которая равна 1, если продукт i произведен предприятием ω и равен 0. Предприятие ω производит товары с постоянной крайней стоимостью, соответствующей собственной производительности компании $\varphi_t(\omega)$. Его крайняя стоимость $1/\varphi_t(\omega)$.

Таким образом, предприятия с более высокой производительностью производства могут произвести товары с более низкой постоянной крайней стоимостью, что позволяет выражению $\varphi_t(\omega) \in [0, \bar{\varphi}]$ и производительности производства предприятия $\varphi_t(\omega)$ определять распространение диверсификации через продукты. Устойчивая производительность производства следует за постоянным распределением в производстве продуктов, несущих полные фиксированные расходы производства $\gamma_g(\varphi)$, согласно входу.

Литература

1. Горшков, В.Г. Стратегическое управление корпоративным сектором промышленности алтайского края / В.Г. Горшков, А.А. Гец // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2014. – № 6 (38). – С. 116–120.
2. Межов, И.С. Организационные императивы формирования модели управления производственной системой / И.С. Межов, Л.Н. Межова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 1. – С. 4–10.
3. Титова, О.В. Методические подходы к организации эффективной системы управления в бизнес-структурах / О.В. Титова // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации: сборник статей / под редакцией Т.Г. Строительской. – 2014. – С. 91–94.
4. Титова, О.В. Создание инвестиционного климата как фактора диверсификации источников финансирования / О.В. Титова // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 4 (36). – С. 397–400.

УДК 330

М.С. Ковалевская

НАУЧНЫЙ СТАТУС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КАК АКТУАЛЬНАЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

M.S. Kovalevskaya

SCIENTIFIC STATUS OF THE ECONOMIC MODEL AS AN ACTUAL METHODOLOGICAL PROBLEM OF ECONOMIC SCIENCE

Ключевые слова: научный статус, экономическая модель, методологическая проблема, экономическая наука, методологические проблемы, методологические предпосылки, финансово-экономический кризис, экономические агенты.

Keywords: scientific status, economic model, methodological problem, economic science, methodological problems, methodological prerequisites, financial and economic crisis, economic agents.

Метод экономического моделирования широко используется современными экономистами при проведении ими исследований самых разных типов. Важнейшим инструментом экономического моделирования делают такие его черты, как возможность использования его результатов для анализа последствий проведения экономической политики, прогнозирования динамики экономических показателей, построения объективных оценок экономических процессов и явлений [20].

Несмотря на высокую востребованность экономических моделей в современных исследованиях, их использование для решения экономических задач связано с рядом трудностей. Среди таких проблем можно назвать отсутствие среди экономистов единого мнения относительно требований, которым должна отвечать экономическая модель, и их приоритетности, дискуссии о границах применения той или иной экономической модели на практике и т.д. Разногласия в выбираемых экономистами подходах к созданию и использованию экономических моделей являются причиной существования такой методологической проблемы экономики как неопределенность научного статуса модели.

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе нет четкого определения статуса модели в экономике, но можно сказать, что научный статус модели – это основные характеристики и параметры модели, рассмотренные в контексте их соответствия определенным критериям, принятым как в науке в целом, так и в конкретной науке в частности. Таким образом, использование термина «научный статус модели» помогает более глубоко и детально исследовать конкретную экономическую модель и ее специфику, в том числе методологические предпосылки модели, заданные ее автором и включающие его представление о целях создаваемой модели и особенностях ее использования при решении теоретических и практических экономических задач.

Цель данной статьи – выявление источников проблемы определения научного статуса модели в экономической науке, а также определение роли методологических предпосылок для установления научного статуса модели.

Итак, как мы указали ранее, возможности экономического моделирования для экономистов и политиков сложно переоценить, но построение и использование экономических моделей связано с рядом методологических сложностей. Для начала обозначим наиболее значимые из них в контексте решения проблемы определения научного статуса модели.

Во-первых, в экономической науке термин «экономическая модель» часто оказывается вне методологического анализа из-за того, что считается интуитивно понятным. Это приводит к тому, что в работах экономистов существует множество разрозненных толкований термина, тогда как вопросами видов экономических моделей и их функций, параметров и критериев сравнения моделей занимаются в основном экономисты-методологи.

Например, согласно С. Улиарису, экономическая модель представляет собой «упрощенное описание действительности, призванное сформулировать поддающиеся проверке гипотезы относительно экономического поведения», а ключевой особенностью модели ученый называет субъективность ее построения, поскольку не существует объективных мер оценки ее результатов. Согласно А. Бизину, экономическая модель представляет собой «теоретические упражнения абстракции: в них игнорируется множество деталей для того, чтобы сосредоточиться на наиболее важных элементах проблемы» [21].

Распространенным толкованием термина «модель» является вариант за авторством П. Самуэльсона и В. Нордхауса. Они предложили определение экономической модели как «формы представления базовых характеристик сложной системы с помощью нескольких основных взаимосвязей» [22]. Согласно подходу Р.М. Нуреева и его коллег, экономическая модель «представляет собой формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования» [23]. Создание моделей, по их мнению, всегда связано с потерей части информации о реальном мире, но это обусловлено необходимостью абстрагироваться от части второстепенных факторов и сконцентрироваться на главных элементах и взаимосвязях [24]. Эмпирическая проверка может завершиться созданием модели, однако такая проверка не является необходимой, так как в результате исследования можно получить универсальную теоретическую модель, которая «сама по себе обладает определенной прогностической силой». Особенностью экономической модели является двойственный характер ее связи с экономической действительностью: модель и является отражением реального мира, и используется для его преобразования в соответствии с поставленными целями. Связь между моделью и реальным миром осуществляется, с одной стороны, путем абстрагирования от второстепенных факторов и явлений и сосредоточения на необходимых для исследования свойствах моделируемого явления, а с другой – посредством верификации модели, включающей специальные процедуры проверки и уточнения модели. В зависимости от особенностей построения конкретной модели, исследователь может использовать абстрагирование различной степени, а также применять разные типы верификации модели, например, эксперимент или логическое доказательство, или комбинировать эти варианты.

Представленные подходы к толкованию термина «экономическая модель» указывают на такие признаки модели, как, с одной стороны, формализация при описании экономических явлений (причем данная формализация может быть различной степени), а с другой стороны – признание субъективности отдельных параметров экономической модели. Существенные разногласия в подходах к определению экономических моделей делают затруднительным объединение вышеуказанных подходов в рамках единой концепции модели в первую очередь потому, что позиции исследователей нередко противоречат друг другу: например, по вопросу использования нереалистичных предпосылок, качеству выводов моделей, прогностических способностей модели и ее функционалу.

Во-вторых, проблема определения научного статуса модели подразумевает прояснение вопроса о связи между понятиями «экономическая модель» и «экономическая теория». Для определения связи между этими понятиями также существуют различные подходы. По мнению Л. Боулэнда, модель являет собой спецификацию представляемой ею теории. Данный подход отчасти разделяется С. Раппапортом, утверждающим, что модели представляют собой «мини-теории» [25]. В своей работе «Модели как мини-теории» С. Раппапорт исследует ситуацию, когда модель может стать самостоятельной экономической теорией, и отмечает особенности прикладных и теоретических моделей. Он утверждает, что если на модель можно взглянуть как набор утверждений о реальном мире, объединенных в дедуктивную систему, такая прикладная экономическая модель представляет собой совокупность подобных законам утверждений о реальном мире. По его мнению, теоретические модели отличаются тем, что они построены на основе суждений о гипотетических объектах – фирмах, потребителях и др.; они способны включать в себя утверждения, которые могут быть верны или не верны для ситуаций в реальном мире. В обоих случаях модели представляют собой дедуктивные системы и являются «мини-теориями», содержащие в себе утверждения об экономических процессах.

В-третьих, вопросы определения научного статуса модели в экономической теории связаны с сопутствующими моделированию сложностями общего характера, обусловленными спецификой экономической науки. Среди них, на наш взгляд, наибольшее влияние на выбранный экономистом подход в исследовании оказывают следующие:

1. Экономическая наука – одна из тех наук, в которых могут сосуществовать самые разные теории и концепции, и ученые способны формулировать принципиально отличные друг от друга суждения, основываясь как на различных, так и на одних и тех же предпосылках. В этом разнообразии одни экономисты видят кризис науки и необходимость унификации или синтеза экономических суждений о действительности, а другие – свидетельство своеобразия и залог успешного развития экономической науки. Существование в экономической науке множества научных школ, теорий и подходов, на наш взгляд, вызвано неоднородностью природы самих экономических процессов, разнообразием моделей которых позволяет наиболее полно понять сущность экономической действительности.

2. В экономических процессах немаловажную роль играет элемент случайности, который ограничивает возможности применения моделирования в экономике и осложняет процедуру верификации экономической модели. Так, например, случайность может свести на нет составленные в рамках модели прогнозы. Такое же влияние может оказывать и элемент неопределенности в экономике, когда объективные вероятности тех или иных событий в принципе

невозможно определить. Таким образом, присутствие элементов случайности и неопределенности в экономических процессах усложняет их моделирование.

3. Проведение эксперимента в экономике почти всегда сопряжено с определенными трудностями. Эти проблемы вызваны сложностью самой экономической действительности, являющейся частью социальной и культурной сферы общества. Например, человек, изучающий экономические процессы, сам является ключевым фактором экономики, и поэтому исследовать его поведение чрезвычайно трудно, а точное повторение условий эксперимента практически невозможно.

4. На результат экономического процесса оказывает влияние множество факторов, учет которых часто сопровождается сложностями. Сами экономические процессы взаимосвязаны между собой, а потому выделение определенных характеристик исследуемых процессов и явлений с целью их анализа и моделирования также сопровождается трудностями.

В-четвертых, методологические проблемы, связанные с определением статуса модели в экономической теории, также сопряжены с вопросами трактовки научного статуса экономической науки в целом, а именно с общей проблематикой экономической науки, определением ее предмета и задач, возможностей и перспектив, что находит свое отражение как в классических, так и в современных работах экономистов. Особо стоит отметить, что указанные методологические проблемы, связанные с трактовкой целей и задач экономической науки, приобрели значительный масштаб в период финансового кризиса 2007-2009 гг. и посткризисный период.

В это время неспособность экономических институтов предотвратить коллапс в экономике, низкая эффективность отдельных политических решений указали на проблему методологического характера, которая существовала и раньше, однако оставалась без особого внимания экономистов, – проблему несоответствия «чистой теории» экономическим реалиям и, соответственно, сложности выработки практических решений для изменения кризисной ситуации. Экономистов упрекали в том, что они оказались неспособны предсказать кризис и предложить механизмы его преодоления. В ответ экономисты отмечали, как, например, Р. Лукас [26], что цель экономической науки не заключается в прогнозировании или, как Ю. Фама [27], что в экономической теории нет самого понятия кризиса, поэтому ни определить его причины, ни предсказать его последствия экономическая наука не может. П. Кругман писал, что «в подавляющем большинстве моделей не было ничего, что могло бы предполагать возможность того коллапса, который случился в прошлом [2008] г.» [28].

Спорным представляется вопрос о том, должна ли экономика отвечать практическим целям социума или она может развиваться независимо от вызовов реального мира. Дискуссии по данному вопросу обнажили существенный разрыв между целями экономистов и ожиданиями социума, хотя, по мнению Э. Давара, предпосылки для этого разрыва были сформированы еще в начале прошлого века. Э. Давар утверждал, что кризис экономической науки является одной из причин финансово-экономического кризиса, а отклонение современной экономической науки в процессе развития все дальше от классической и неоклассической теорий является поводом для него [29]. Выходу из кризиса может способствовать устранение существующего разрыва между теорией и реальной экономикой и восстановление устойчивой связи между ними.

В-пятых, вопрос определения научного статуса модели неразрывно связан с вопросами определения статуса предпосылок экономических моделей, средств проверки моделей и способов ее конструирования. Среди последних, особо важная роль принадлежит методологическим предпосылкам моделей, так как они и задают способы конструирования модели, и определяют тип ее проверки. Это также подтверждено тем, что экономические модели всегда опираются на исходные допущения или предпосылки и являются упрощенным представлением о действительности, призванным сформулировать поддающиеся проверке гипотезы относительно поведения экономических агентов. Под методологическими предпосылками нами понимаются установки автора, отражающие его представление о целях создаваемой модели и методах ее использования при решении теоретических и практических экономических задач, исторические условия ее возникновения и границы функционирования модели, сложившиеся экономические условия и другие условия создания модели.

Итак, мы рассмотрели методологические сложности, связанные с определением научного статуса модели, и указали на то, что методологическим предпосылкам принадлежит ключевая роль при конструировании экономических моделей и их проверке. Рассмотрим предпосылки и их роль в экономическом моделировании подробнее. В экономике введение предпосылок является неотъемлемой частью процесса моделирования. Предпосылки, используемые экономистами для создания моделей, позволяют выделить те параметры, которые они собираются объяснить или анализировать, а другие, несущественные для них, – оставить за рамками своего исследования. Предпосылки представляют собой предварительные условия модели, исходные пункты рассуждения о какой-либо теоретической или практической проблеме, предпринимаемые с целью разрешения этой проблемы [30]. В экономике в качестве предпосылок могут рассматриваться, например, исторические рамки создания модели, особенности мировоззрения экономиста, экономические события, возможно, косвенно оказавшие влияние на ход мысли автора модели, а также явно выделенные предпосылки модели, предшествующие ее описанию, включающие в себя утверждения о наличии/отсутствии факторов и явлений, описание условий существования модели, равенство определенным значениям отдельных показателей. Предпосылки также могут рассказать о степени абстрактности экономической модели, особенностях ее построения.

На выбор методологических предпосылок влияет множество факторов, обуславливающих возникновение разногласий между экономистами по вопросам методологии экономического моделирования, различий подходов к трактовке модели в экономической науке и многих других проблемных тем в экономической науке. Среди таких факторов можно назвать:

- объективное многообразие экономической действительности, позволяющее вычленять различные методологические предпосылки в процессе конструирования моделей;
- теоретико-методологические установки экономистов, определяющие цель и средства моделирования;

– исторические потребности общества, формирующего запрос на решение той или иной проблемы, для чего и разрабатываются некоторые модели.

Учет перечисленных нами факторов позволяет наиболее четко выявить предпосылки, задающие структуру, основные характеристики и цели модели в экономике. В свою очередь, знание данных предпосылок поможет нам лучше понимать специфику модели и определять научный статус конкретных экономических моделей исходя из их методологических предпосылок. Определение методологических предпосылок и присущих им свойств и признаков, что является важным этапом при определении научного статуса экономической модели, оценка влияния предпосылок на выводы модели неразрывно связаны с одной из наиболее сложных методологических дискуссий о реалистичности и достоверности в экономической науке. В общем смысле реалистичность представляет собой свойство объекта быть приближенным к жизненному отображению, соответствовать наблюдаемой действительности, обладать признаками практичности [31]. Реалистичный означает «вполне практический, соответствующий действительности» [32]; предпосылки же могут считаться реалистичными, если они сопоставимы с наблюдаемой экономистом действительностью. Также при описании модели часто можно встретить такой термин, как достоверность модели. Достоверность представляет собой обоснованность, логичность объекта и его связей, его возможную доказательность [33]. Если объект обладает свойствами достоверности, то он содержит в себе обоснованное знание, не вызывающее сомнений.

В экономической науке вопросы реалистичности и достоверности могут быть исследованы как в рамках всей науки (реалистична ли и достоверна ли экономическая наука в целом), так и применительно к экономическим моделям (реалистичны ли и достоверны ли отдельные экономические модели) и их предпосылкам (обладают ли свойствами реалистичности и достоверности те или иные предпосылки моделей). Более того, следует понимать, что реалистичность модели и ее предпосылок охватывает различные вопросы: применительно к модели реалистичность необходимо рассматривать в контексте возможностей модели описывать часть реальности, тогда как реалистичность предпосылок свидетельствует о приближенности этих предпосылок к реальному миру. Связанным методологическим вопросом в экономической науке является то, каково влияние реалистичных (или нереалистичных) предпосылок на реалистичность модели. Следует отметить, что решение вопросов достоверности и реалистичности во всех трех описанных случаях оказывает прямое влияние на вопрос определения научного статуса модели в экономической науке.

Вопросы использования нереалистичных предпосылок в экономических моделях и связанные с ними дискуссии о том, могут ли экономические модели, построенные на нереалистичных предпосылках, адекватно отражать текущую экономическую ситуацию и способствовать решению реальных проблем, являются предметом многих классических и современных трудов по методологии экономики. С нашей точки зрения, наибольшее влияние на решение вопроса о реалистичности предпосылок моделей в современной экономической науке оказал М. Фридман. Его эссе «Методология позитивной экономической науки», опубликованное в 1953 г., вызвало настоящий переворот в экономической науке. Экономисты практически разделились на два противоборствующих лагеря: сторонников и противников предложенной М. Фридманом теории экономики.

Согласно концепции М. Фридмана, в экономической науке «действительно важные и значимые гипотезы имеют „предпосылки“, которые являются весьма неточными описаниями реальности, и, в общем плане, чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки» [34]. Таким образом, он поддержал использование нереалистичных предпосылок и утверждал, что «для того, чтобы быть значимой, гипотеза должна исходить из дескриптивно ложных предпосылок». Цель экономической науки, по М. Фридману, состоит в прогнозировании экономических явлений, и экономика как позитивная наука представляет собой совокупность принимаемых исследователем эмпирически проверенных обобщений экономических явлений. Утверждение М. Фридмана о предпочтительности использования нереалистичных предпосылок для гипотез вызвало резонанс среди других исследователей, и вопрос о том, можно ли построить экономически верную теорию на нереалистичных предпосылках, стал предметом острых дискуссий среди современных экономистов. Похожие идеи о том, что «теорию следует тестировать по ее выводам, а не по ее предпосылкам» [35] принадлежат Р. Роллу и С. Россу. Ф.А. Хиндрикс утверждает, что нереалистичные предпосылки необходимы в экономической теории для вычленения отдельных экономических эффектов или же в связи с тем, что без их использования поставленная экономическая задача является невыполнимой. Ф.А. Хиндрикс вводит понятие «предпосылка уступчивости» («tractability assumption»), являющееся характеристикой предпосылки как инструмента, применяемого для упрощения получения результата модели, облегчения ее логики, внесения измерений и т.п. Такими предпосылками, например, могут считаться допущения о наличии совершенной конкуренции или постоянной отдачи от масштаба на рынке [36].

Позиции оппонентов М. Фридмана являются не менее обоснованными. Например, Д. Хаусман указывает на то, что предпосылки и следствия взаимозависимы настолько, что реалистичность предпосылок моделей релевантна истинности выводов и предсказаний теории [37]. М. Блауг призывает экономическую теорию обратиться к фальсифицируемым моделям для того, чтобы на основе статистических данных предоставить возможность их опровержения [38], в виду того, что использованные в них нереалистичные предпосылки могут быть препятствием для нормального развития науки, поскольку модели, основанные на них, сложно опровергнуть. Мы согласны с позицией М. Фридмана, что экономика полна неопределенностей и экономист вынужден строить теории, исходя из нереалистичных предпосылок из-за недостатка данных, сложности природы экономических явлений и иных причин. Без использования нереалистичных предпосылок сложно представить моделирование в экономике с понятными и простыми для понимания экономическими моделями, так как эти предпосылки помогают сфокусироваться на проблеме и изолировать значащие факторы; но с другой стороны, если опираться на законы логики, очевидно, что из принимаемых нереалистичных предпосылок могут следовать как верные, так и ложные выводы. Поэтому мы считаем, что в данном случае позиции оппонентов М. Фридмана выглядят более убедительными и указывают на существенные недостатки фридмановского подхода.

Итак, в данной статье мы выявили основные источники проблемы определения научного статуса модели в экономической науке. С нашей точки зрения, решение данной проблемы связано с тем, как тот или иной экономист,

во-первых, определяет взаимосвязь понятий «экономическая модель» и «экономическая теория», во-вторых, насколько он понимает и учитывает особенности моделирования как метода экономической науки, в-третьих, как он решает вопрос о научном статусе самой экономической науки, как определяет ее цели и задачи, и наконец, в-четвертых, как он решает проблему реалистичности и достоверности предпосылок экономических моделей. Мы полагаем, что решение последнего вопроса является наиболее существенным в процессе определения научного статуса модели в экономике, так как выбор предпосылок – это один из важнейших этапов экономического моделирования: от предпосылок зависит, какие и каким образом будут установлены связи между экономическими переменными и явлениями, а значит, к каким результатам придут исследователи, использующие данную модель. Более того, как мы утверждали ранее, предпосылки модели как задают способы ее конструирования, так и определяют тип ее проверки.

Таким образом, решению методологической проблемы определения научного статуса модели в экономической науке могут способствовать поиск консенсуса по вопросам целей и задач экономики науки в целом и моделирования в частности, выработка общего подхода среди экономистов к вопросам взаимосвязи экономической модели и экономической теории, а также преодоление разрыва между теоретическими и практическими целями, стоящими перед экономической наукой.

Литература

1. Bisin A. Introduction to economic analysis // NYU, 2011. P.4. [электронный ресурс] URL: <https://www.nyu.edu/econ/user/bisina/IEA%20book%202011Jan12.pdf> (дата обращения: 26.09.2018).
2. Cassidy J. Interview with Eugene Fama. 2010. [электронный ресурс] URL: <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html> (дата обращения: 05.11.2016).
3. Hindriks F. A. Unobservability, tractability and the battle of assumptions // Journal of Economic Methodology. 2005. Vol. 12. № 3. P. 383–406.
4. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? / The New York Times Magazine, 2009. [электронный ресурс] URL: <http://www.nytimes.com/> (дата обращения: 05.11.2015).
5. Lucas R. In Defence of the Dismal Science // The Economist. 2009. [электронный ресурс] URL: <http://www.economist.com/> (дата обращения: 05.11.2015).
6. Ouliaris S. What Are Economic Models? // Finance & Development, IMF, 2011. P. 46. [электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/basics.pdf> (дата обращения: 26.09.2018).
7. Rappaport S. Economic Models as Mini-Theories // Journal of Economic Methodology. 2001. Vol. 8. № 2. P. 275.
8. Roll R., Ross S. An Empirical Investigation of the Arbitrage Pricing Theory // The Journal of Finance. 1980. Vol. 35. No. 5. P. 1093.
9. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. М., 2004. С. 18.
10. Давар Э. Кризис экономической науки: причины и выход // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 2. С. 81.
11. Касавин И. Т. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. М.: Канон + РООИ «Реабилитация», 2009.
12. Нуреев Р. М., Кирдина С. Г., Кошовец О. Б., Либман А. М., Ольсевич Ю. Я., Рубинштейн А. Я. Базовые предпосылки современной экономической теории (economics) и их критика. 2013. С. 2. [электронный ресурс] URL: http://www.inecon.org/docs/Nureev_paper_2013.pdf (дата обращения: 08.04.2017).
13. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. 4-е изд., М., 1997.
14. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп., М.: ИНФРА-М, 2011. - 512 с.
15. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М., 1999. С. 787.
16. Толковый словарь Ожегова. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. 1949-1992.
17. Ушаков Д. Н. Толковый словарь русского языка. М., 1935–1940.
18. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. № 4. С. 29.
19. Хаусман Д. Зачем заглядывать под капот? Философия экономики: антология. М., 2012. С. 226.
20. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп., М.: ИНФРА-М, 2011. - 512 с.
21. Ouliaris S. What Are Economic Models? // Finance & Development, IMF, 2011. P. 46. [электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/basics.pdf> (дата обращения: 26.09.2018).
22. Bisin A. Introduction to economic analysis // NYU, 2011. P.4. [электронный ресурс] URL: <https://www.nyu.edu/econ/user/bisina/IEA%20book%202011Jan12.pdf> (дата обращения: 26.09.2018).
23. Нуреев Р. М., Кирдина С. Г., Кошовец О. Б., Либман А. М., Ольсевич Ю. Я., Рубинштейн А. Я. Базовые предпосылки современной экономической теории (economics) и их критика. 2013. С. 2. [электронный ресурс] URL: http://www.inecon.org/docs/Nureev_paper_2013.pdf (дата обращения: 08.04.2017).
24. Ouliaris S. What Are Economic Models? // Finance & Development, IMF, 2011. P. 46. [электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/basics.pdf> (дата обращения: 26.09.2018).
25. Rappaport S. Economic Models as Mini-Theories // Journal of Economic Methodology. 2001. Vol. 8. № 2. P. 275.
26. Lucas R. In Defence of the Dismal Science // The Economist. 2009. [электронный ресурс] URL: <http://www.economist.com/> (дата обращения: 05.11.2015).
27. Cassidy J. Interview with Eugene Fama. 2010. [электронный ресурс] URL: <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html> (дата обращения: 05.11.2016).
28. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? / The New York Times Magazine, 2009. [электронный ресурс] URL: <http://www.nytimes.com/> (дата обращения: 05.11.2015).
29. Давар Э. Кризис экономической науки: причины и выход // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 2. С. 81.
30. Ушаков Д. Н. Толковый словарь русского языка. М., 1935–1940.
31. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. 4-е изд., М., 1997.
32. Толковый словарь Ожегова. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. 1949-1992.
33. Касавин И. Т. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. М.: Канон + РООИ «Реабилитация», 2009.
34. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. № 4. С. 29.
35. Roll R., Ross S. An Empirical Investigation of the Arbitrage Pricing Theory // The Journal of Finance. 1980. Vol. 35. No. 5. P. 1093.
36. Hindriks F. A. Unobservability, tractability and the battle of assumptions // Journal of Economic Methodology. 2005. Vol. 12. № 3. P. 383–406.
37. Хаусман Д. Зачем заглядывать под капот? Философия экономики: антология. М., 2012. С. 226.
38. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. М., 2004. С. 18.

РЕФЕРАТЫ (REFERATS)

МАКРОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК 338.43

Алеников А.С., Атакишев Р.Ш. Развитие экономико-математического инструментария оценки продовольственной безопасности // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья посвящена изучению экономико-математического инструментария оценки продовольственной безопасности и его применение в динамичных условиях экономики. Обозначена актуальность разработки комплексного инструментария оценки продовольственной безопасности. Рассматриваются основные индикаторы, используемые при оценке уровня продовольственной безопасности и разработка собственной оценочной модели. Автором разработана комплексная модель оценки продовольственной безопасности. В заключении отражены результаты исследования автора. Данный инструментарий можно трансформировать, принимая во внимание особенности отдельно взятого региона. Что позволит сформировать верную политику в решении проблем продовольственной безопасности. Поэтому при использовании данной методики, затрагивается информация о состоянии каждого ее элемента. Данный методический инструментарий призван помочь формированию комплексного подхода к оценке уровня обеспечения продовольственной безопасности с учетом различных факторов.

The article is devoted to the study of the economic and mathematical tools for assessing food security and its application in the dynamic conditions of the economy. The urgency of the development of integrated tools for assessing food security is indicated. The main indicators used in assessing the level of food security and the development of its own assessment model are considered. The author has developed a comprehensive model for assessing food security. In the conclusion reflects the results of the study of the author. This toolkit can be transformed, taking into account the peculiarities of a particular region. That will allow to form the right policy in solving the problems of food security. Therefore, when using this technique, information about the state of each element is affected. This methodological toolkit is designed to help develop an integrated approach to assessing the level of food security, taking into account various factors.

Электронный адрес: as9882@mail.ru, atakischiev.ruslan2010@yandex.ru

УДК 336

Берега А.О. Оценка биологических активов: проблемы методики и организации // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрены методические основы учета биологических активов сельскохозяйственных предприятий России. В частности, основное внимание уделено проблемам оценки биологических активов: систематизированы ключевые аспекты проведения оценки биологических активов с учетом их классификации, путей поступления и основных стадий учетного процесса; сформирован алгоритм выбора метода оценки биологических активов на дату баланса с учетом существующих ограничений; выделены основные проблемы, возникающие у сельхозпредприятий при их оценке, в частности в аспектах определения справедливой стоимости таких активов. Оценка стоимости биологических активов на различных этапах их движения является важной составляющей учетной работы сельскохозяйственного предприятия. Проведение оценки является достаточно сложным процессом, что обуславливается различными информационными потребностями отдельных групп пользователей, наличием широкого перечня видов оценок в зависимости от временного промежутка ее проведения, значительного количества методов и способов определения стоимости объектов учета, а также наличия других ограничений и дополнительных условий.

The article discusses the methodological basis for accounting for biological assets of agricultural enterprises of Russia. In particular, the focus is on the problems of evaluating biological assets: the key aspects of the assessment of biological assets are systematized, taking into account their classification, routes of entry, and the main stages of the accounting process; an algorithm has been developed for choosing a method for evaluating biological assets at the balance sheet date, taking into account the existing restrictions; highlighted the main problems encountered by agricultural enterprises in their assessment, in particular in the aspects of determining the fair value of such assets. Estimating the value of biological assets at various stages of their movement is an important component of the accounting work of an agricultural enterprise. Evaluation is a rather complicated process, which is caused by the different information needs of individual user groups, the presence of a wide range of types of assessments depending on the time interval for its conduct, a significant number of methods and methods for determining the value of accounting objects, as well as other restrictions and additional conditions.

Электронный адрес: artur.beryoza@yandex.ru

УДК 331.5

Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Насыбулина В.П., Соловьева Н.А. Интегральная оценка влияния социально-экономических факторов на уровень и продолжительность молодежной безработицы // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье анализируется состояние и закономерности развития рынка труда, и проводится анализ индикаторов напряженности. Рассматриваются вопросы, связанные с влиянием на уровень безработицы социально-экономических факторов. Сформулированы и апробированы методологические основы исследования уровня и продолжительности безработицы с использованием системного подхода к анализу взаимовлияющих факторов. Проведена интегральная оценка риска безработицы с учетом систематизированных по группам понижающих и повышающих факторов и степени их влияния на уровень безработицы в динамике по однофакторным и двухфакторным моделям в разрезе возрастных групп молодежи. Показано, что при смене экономических парадигм необходима подготовка кадрового потенциала к структурным сдвигам в экономике России, его совершенствование и эффективное использова-

ние в тех видах экономической деятельности, где это наиболее целесообразно, что обуславливает необходимость моделирования перспективного предложения рабочей силы, занятых и безработных. Приведены данные, связанные с апробацией методики расчета интегральной оценки уровня безработицы с учетом коэффициентов влияния систематизированных факторов, которые оказывают повышающее и понижающее воздействие.

The article analyzes the state and patterns of development of the labor market, and the analysis of indicators of tension. The issues related to the impact of socio-economic factors on the unemployment rate are considered. The methodological basis for the study of the level and duration of unemployment using a systematic approach to the analysis of mutual factors is formulated and tested. An integrated assessment of the risk of unemployment, taking into account the systematized groups of decreasing and increasing factors and the degree of their impact on the unemployment rate in the dynamics of single-factor and two-factor models in the context of age groups of young people. It is shown that the change of economic paradigms requires the preparation of human resources for structural changes in the Russian economy, its improvement and effective use in those types of economic activities, where it is most appropriate, which necessitates the modeling of long-term supply of labor, employed and unemployed. The data related to the approbation of the method of calculating the integral assessment of the unemployment rate taking into account the coefficients of influence of systematic factors that have an increasing and decreasing impact are presented.

Электронный адрес: burm@mail.ru, ikublin@mail.ru, navika70@inbox.ru, natalyasolovyeva21@yandex.ru

УДК 623

Кашин В.А., Мудров А.В. Хозяйственный механизм современного оборонно-промышленного комплекса РФ // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что состояние оборонно-промышленного комплекса (ОПК) РФ в значительной мере определяет место России в мировом экономическом пространстве и ее роль в мировой политике, во многом предопределило выбор темы данной статьи. Представлена оценка современного состояния оборонно-промышленного комплекса и анализ тенденций и перспектив их развития. Определены тенденции развития оборонно-промышленного комплекса. Современное развитие ОПК сталкивается с рядом объективных трудностей, обусловленных влиянием негативной внешней среды. Складывающаяся ситуация требует количественных и качественных оценок такого воздействия. Дальнейшее развитие оборонно-промышленного комплекса должно быть направлено как на укрепление обороноспособности государства, так и на повышение эффективности всей экономики страны и ее конкурентоспособности, основанной на высоком научно-технологическом базисе ОПК. Предприятия ОПК представляют особый тип предприятий, главной чертой которых является приоритет государственного оборонного заказа.

The article shows that the state of the military-industrial complex (DIC) of the Russian Federation largely determines the place of Russia in the global economic space and its role in world politics, which largely predetermined the choice of the topic of this article. An assessment of the current state of the military-industrial complex and analysis of trends and prospects for their development are presented. The development trends of the military-industrial complex are defined. The modern development of the defense industry complex faces a number of objective difficulties caused by the influence of a negative external environment. The current situation requires quantitative and qualitative assessments of such an impact. Further development of the military-industrial complex should be directed both at strengthening the state's defense capability and at increasing the efficiency of the entire economy of the country and its competitiveness based on the high scientific and technological basis of the military-industrial complex. Defense enterprises represent a special type of enterprise, the main feature of which is the priority of the state defense order.

Электронный адрес: kashin@mail.ru

УДК 338.2:004.9

Лавриненко Я.Б., Карягина Т.В., Фомин Р.В. Факторы условия развития цифровой экономики в мире // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что оценить развитие цифровой экономики можно по четырем ключевым направлениям: потребности населения; потенциальное и реальное предложение; институциональная структура; инновационные технологии. Особое внимание в статье уделено рейтинговым оценкам, характеризующим развитие цифровой экономики в разных странах. Кроме того, авторами сформулированы базовые положения, с учетом которых должна строиться грамотная политика в области цифровой экономики. Текущее развитие цифровой экономики, мировые тенденции, инновации – всё сулит большие перемены в общественном производстве, жизни людей. Процессы глобализации уже меняют современные отношения в обществе, с работодателем и в производстве. Цифровые продукты и услуги растут в общем ВВП мира. Согласно представленным рейтингам, страны, занимающие высокие позиции в индексе развития цифровой экономики, также находятся на верхних строчках индексов человеческого развития, инновационных технологий и уровне ВВП на душу населения. Здесь прослеживается опосредованная взаимосвязь между уровнем развития цифровой экономики и доходами населения.

The digital economy is progressing in all countries. The article shows that its development can be assessed in four key areas: the needs of the population; potential and real proposal; institutional structure; innovative technologies. Particular attention is paid to the article rating estimates characterizing the development of the digital economy in different countries. In addition, the authors formulated the basic provisions, which should be based on a competent policy in the field of the digital economy. The current development of the digital economy, global trends, and innovations – everything promises big changes in social production, people's lives. The processes of globalization are already changing modern relations in society, with the employer and in production. Digital products and services are growing in the world's total GDP. According to the presented ratings, countries that occupy high positions in the index of the development of the digital economy are also at the top of human development indices, innovative technologies and the level of per capita GDP. There is a mediated relationship between the level of development of the digital economy and the income of the population.

Электронный адрес: yaroslav_lav1@bk.ru, zolinatv@mail.ru, fomin_rv@mail.ru

УДК 368

Мамий Е.А., Акоюн Э.Г. Состояние и перспективы развития негосударственного пенсионного обеспечения в России // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматриваются основные предпосылки, цели и проблемы формирования системы негосударственного пенсионирования в России и, в частности, негосударственных пенсионных фондов в России. Также приводится опыт зарубежных стран рынка НПФ, анализируются основные экономические показатели деятельности НПФ в России. В результате приводятся рекомендации, направленные на совершенствование рынка НПФ в России. Пенсионное обеспечение в России является одним из важнейших видов социального обеспечения, затрагивающим интересы миллионов граждан России и представляющим совокупность действующих в РФ экономических, правовых и организационных норм и структур. Таким образом, стимулирование системы пенсионных накоплений и рациональное их размещения в различные активы, регламентированные законодательством, может оказывать благоприятное влияние не только на оздоровлении пенсионной системы, но и на стабилизацию экономики страны в целом, позволяющее обеспечить долгосрочные перспективы экономического развития.

The article discusses the main prerequisites, goals and problems of forming a system of non-state pension in Russia and, in particular, non-state pension funds in Russia. The experience of foreign countries in the NPF market is also presented, and the main economic indicators of NPF activities in Russia are analyzed. As a result, recommendations are made aimed at improving the market of APFs in Russia. Pension insurance in Russia is one of the most important types of social security, affecting the interests of millions of Russian citizens and representing the totality of economic, legal, and organizational norms and structures in the Russian Federation. Thus, stimulating the system of pension savings and their rational allocation to various assets regulated by law can have a beneficial effect not only on improving the pension system, but also on stabilizing the country's economy as a whole, allowing for long-term prospects for economic development.

Электронный адрес: eamatiy@yandex.ru

УДК 336.74

Михайлова Н.С. Рынок «обнала» в условиях тотального контроля // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматривается рынок «обнала» в условиях тотального контроля. Несмотря на активные мероприятия со стороны государства по противодействию обналичиванию денежных средств, вопрос приобретает особую значимость в период становления и развития цифровой экономики. Новые схемы оборота финансовых ресурсов, несущие более масштабный характер, дополнительные трудности при выявлении признаков фиктивности экономических процессов и т.п., требуют пересмотра в подходе контролирующих структур к процессу выявления и предотвращения незаконного обналичивания средств. Цель исследования – провести классификацию и анализ существующих схем обналичивания денежных средств, раскрыть их сущность и предложить меры по противодействию их дальнейшего распространения. Первоочередной причиной развития и распространения данного явления определено уклонение от уплаты налогов, а постоянная модификация и адаптация существующих методов с учетом меняющихся современных геополитических условий функционирования экономики создают возможность сохранять их актуальность по настоящее время. С целью противодействия дальнейшему распространению моделей обналичивания предложены дополнительные меры и новые подходы по их выявлению.

The article discusses the market "cashout" in terms of total control. In spite of active measures taken by the state to counteract cash withdrawals, the issue takes on particular significance in the period of the formation and development of the digital economy. New schemes of circulation of financial resources, which are more ambitious, additional difficulties in identifying signs of fictitiousness of economic processes, etc., require revision in the approach of controlling structures to the process of identifying and preventing illegal cash withdrawals. The purpose of the study is to classify and analyze existing cash withdrawal schemes, disclose their essence and propose measures to counter their further spread. The primary reason for the development and spread of this phenomenon is tax evasion, and the constant modification and adaptation of existing methods, taking into account the changing modern geopolitical conditions of the economy, make it possible to maintain their relevance to the present. In order to counteract the further distribution of cashing patterns, additional measures and new approaches to their identification have been proposed.

Электронный адрес: Lady.mix2014@mail.ru

УДК: 338.012

Мищенко О.А., Привалов В.И. Банковская экосистема как механизм снижения кредитного риска при проектом финансировании // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В данной статье рассматривается проблема минимизации и управления кредитным риском специфических клиентов, использующих сложнотруктурируемые сделки – проектное финансирование. В связи с введением нового механизма финансирования жилищного строительства (введение эскроу-счета) банкам необходимо изменить свой алгоритм взаимодействия с застройщиками. В условиях цифровизации экономики, для более эффективного управления и мониторинга кредитного риска, при реализации проектного финансирования, необходимо создание собственной банковской экосистемы. Что будет способствовать ускорению инвестиционных процессов в стране. Таким образом, реализация создания экосистемы для развития проектного финансирования является залогом ускорения инвестиционных процессов в стране. Главными особенностями развития современного мирового экономического пространства являются не столько банкротства отдельных компаний и банков или даже кризисы отдельных государственных финансовых систем разных стран, сколько масштабы и быстрота развития кризисных явлений, что обуславливает потребность в выработке новых подходов к проблеме минимизации рисков и организации принятия адекватных управленческих решений.

This article deals with the problem of minimizing and managing the credit risk of specific customers using complexly structured transactions – project financing. In connection with the introduction of a new housing financing mechanism (introduction of an escrow account), banks need to change their algorithm for interacting with developers. In the conditions of digitalization of the economy, for more effective management and monitoring of credit risk, when implementing project financing, it is necessary to create our own banking ecosystem. What will accelerate the investment processes in the country. Thus, the implementation of the creation of an ecosystem for the development of project financing is the key to accelerating investment processes in the country. The main features of the development of the modern world economic space are not so much the bankruptcies of individual companies and banks or even the crises of individual state financial systems of different countries, but the scale and speed of development of crisis phenomena, which necessitates the development of new approaches to minimizing risks and organizing the adoption of adequate management decisions.

Электронный адрес: olgaart-a@mail.ru, Privalov-vi@mail.ru

УДК 332

Никонов С.М., Калугин Н.Н. Развитие энергосервисного рынка Республики Татарстан: проблемы, тенденции и перспективы активизации режима особых экономических зон // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В данной статье рассмотрено развитие региона через энергосервис, проведен анализ развития особых экономических зон (ОЭЗ), разобраны правовые основы, характеристики, финансовые показатели, целесообразность и история создания ОЭЗ. Исследованы перспективы привлечения дополнительных инвестиций в регион в процессе создания ОЭЗ, при которых инвесторам предоставляются преференции и налоговые льготы. Отражен пример инвестиционного механизма при организации и модель гибридного облака для управления ОЭЗ на основе государственно-частного партнерства энергосервисного рынка в Республике Татарстан и схема функционирования данных моделей. Был рассмотрен пример инвестиционного механизма при организации ОЭЗ энергосервисного рынка в РТ, развития особых экономических зон, разобраны правовые основы, основные характеристики, финансовые показатели, целесообразность и история создания особой экономической зоны (ОЭЗ). Исследованы перспективы привлечения дополнительных инвестиций в регион в процессе её создания, при этом инвесторам предоставляются преференции и налоговые льготы. Отражена модель комбинированного облака для регулирования ОЭЗ на основании принципа ГЧП для малого и среднего бизнеса энергосервисного рынка и схема функционирования данных моделей.

This article discusses the development of the region through energy services, analyzes the development of special economic zones (SEZ), and discusses the legal framework, characteristics, financial indicators, feasibility and history of the creation of the SEZ. Prospects for attracting additional investments in the region in the process of creating the SEZ, under which investors are given preferences and tax incentives, are explored. Reflected is an example of an investment mechanism for organizing and a hybrid cloud model for managing the SEZ on the basis of a public-private partnership of the energy service market in the Republic of Tatarstan and the functioning of these models. An example of the investment mechanism for organizing the SEZ energy service market in the Republic of Tatarstan, the development of special economic zones was reviewed; the legal framework, basic characteristics, financial indicators, expediency and history of the creation of a special economic zone (SEZ) were analyzed. The prospects for attracting additional investments to the region in the process of its creation have been explored, while investors are provided with preferences and tax incentives. Reflected the combined cloud model for the regulation of the SEZ on the basis of the principle of PPP for small and medium-sized businesses of the energy service market and the functioning of these models.

Электронный адрес: nico.73@mail.ru, 548NK@mail.ru

УДК 332.02

Петриков А.В. Особенности инновационного развития регионов Центрального федерального округа Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье охарактеризована государственная инновационная политика и дана оценка ее влияния на экономику отдельных регионов. Приведены особенности экономик российских регионов и Центрального федерального округа, в частности. Представлены базовые направления инновационного развития в Центральном федеральном округе, а также текущий рейтинг инновационного развития, его динамика по субъектам. Выделены приоритетные направления развития инновационной экономики в Центральном федеральном округе. Определены положительные и отрицательные моменты в стратегиях развития инноваций в регионах. Отдельно рассмотрены положения пространственной политики России. Оценены будущие специализации в рамках каждого из субъектов Центрального федерального округа и их взаимосвязи с инновационным развитием. Стратегия пространственного развития России в настоящий момент еще не утверждена, но видны векторы будущего регионов Центрального федерального округа, которое невозможно без государственного регулирования и помощи в инновационной деятельности регионам.

The article describes the state innovation policy and assesses its impact on the economy of individual regions. The features of the economies of the Russian regions and the Central Federal District, in particular, are given. The basic directions of innovation development in the Central Federal District, as well as the current rating of innovation development, its dynamics by subjects are presented. Highlighted priority areas for the development of an innovative economy in the Central Federal District. Positive and negative aspects in the strategies of innovation development in the regions are defined. Separately considered the provisions of the spatial policy of Russia. Future specializations within each of the subjects of the Central Federal District and their relationship with innovative development are evaluated. The strategy of spatial development of Russia is not yet approved at the moment, but vectors of the future of the regions of the Central Federal District are visible, which is impossible without state regulation and assistance in innovative activities to the regions.

Электронный адрес: andreaspetrikov@yandex.ru

УДК 336.74

Пшул Л.А., Старкова Н.О., Чмырёв С.Н. Криптовалюта: экономическая сущность и проблемы правовой идентификации // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В работе исследованы сущность и тенденции развития современных криптовалют. Выявлены их специфические свойства. Охарактеризованы наиболее популярные на сегодняшний день криптовалюты, проведена их систематизация. Сформулирована проблема необходимости обеспечения правового и экономического регулирования криптовалютных транзакций. Проанализированы основные проблемы формирования нормативно-правовой базы, обеспечивающей статус и функционирование криптовалюты на российском и мировом рынке. Таким образом, абсолютно прозрачная валюта на сегодняшний день по-прежнему требует разработки ясного и понятного алгоритма ее правового и экономического регулирования. Игнорировать ее теперь не представляется возможным, слишком велик криптовалютный рынок, чтобы оставлять его без контроля. И в этом смысле экономистам и законодателям остается уповать на политическую волю, способную устранить разногласия оппонентов и разработать принципы взаимодействия финансовых и законодательных институтов в направлении формирования эффективной нормативно-правовой базы, обеспечивающей статус и функционирование криптовалюты в российском и мировом пространстве.

The paper studies the essence and development trends of modern cryptocurrencies. Identified their specific properties. The most popular cryptocurrencies today are characterized, their systematization is carried out. The problem of the need to ensure the legal and economic regulation of cryptocurrency transactions is formulated. The main problems of the formation of the regulatory framework that ensures the status and operation of cryptocurrency in the Russian and world markets are analyzed. Thus, an absolutely transparent currency today still requires the development of a clear and understandable algorithm for its legal and economic regulation. Now it is not possible to ignore it, the cryptocurrency market is too large to leave it without control. In this sense, economists and legislators have to rely on political will, able to eliminate the differences of opponents and develop principles of interaction of financial and legislative institutions towards the formation of an effective legal framework that ensures the status and functioning of cryptocurrency in the Russian and global space.

Электронный адрес: pshul.lyana@yandex.ru, n.starkova@mail.ru, chmyrevsn@mail.ru

УДК 338.46

Рожкова Е.В., Мингачева Л.Р. Услуги по укреплению здоровья населения как особый вид социального предпринимательства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Исследование в статье посвящено вопросам устойчивого развития российской экономики, повышению ее конкурентоспособности и обеспечению экономической безопасности, которые неразрывно связаны с наращиванием человеческого капитала и потенциалом страны. Сфера укрепления здоровья населения сегодня является обширной и ресурсоемкой составляющей народного хозяйства, характеризующейся крайне высокой социальной значимостью. Очевидно, что в первую очередь деятельность по укреплению общественного здоровья реализуется в рамках системы здравоохранения. Однако в настоящее время отечественное здравоохранение находится в крайне сложной ситуации. На наш взгляд, содействие развитию описанных вариантов социального предпринимательства, в том числе – обеспечение дополнительного финансирования и популяризация их деятельности будет способствовать ускорению формирования действенной системы укрепления здоровья населения нашей страны как важнейшей составляющей деятельности по преумножению человеческого капитала и потенциала России.

The study in the article is devoted to the issues of sustainable development of the Russian economy, enhancing its competitiveness and ensuring economic security, which are inextricably linked with increasing human capital and the country's potential. The sphere of improving the health of the population today is an extensive and resource-intensive component of the national economy, characterized by extremely high social significance. Obviously, public health promotion activities are primarily implemented within the framework of the health care system. However, at present, domestic health care is in an extremely difficult situation. In our opinion, promoting the development of the described options for social entrepreneurship, including the provision of additional funding and popularization of their activities, will help accelerate the formation of an effective health promotion system for the population of our country as an essential component of increasing human capital and potential of Russia.

Электронный адрес: erozhkova@mail.ru, mingachevalr@mail.ru

УДК 338.1

Соломатин Д.А. Влияние научно-технического прогресса на институциональную траекторию развития российской экономики // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В рамках статьи рассматриваются эффекты (социальные, экономические, политические и прочие), которые стали следствием влияния научно-технического прогресса на развитие российского общества и российской экономики от начала Первой промышленной революции и к настоящему моменту исследования. Полученные автором данные (статистика и исторические свидетельства) указывают на необходимость проведения не шоковых, но градуальных реформ в российской экономике (и в обществе в том числе), которые позволят получить наиболее значимые эффекты от научно-технологического обновления социально-экономической модели развития страны. Современная человеческая цивилизация развивается под влиянием двух основных детерминант: научно-технической (технологической) и институциональной. Взаимообразное влияние этих детерминант друг на друга может быть как позитивным, так и негативным, но вне зависимости от институциональных установок наука и технологии продолжают свое развитие даже в том случае, когда нормы, правила и организации, определяющие регулярность поведения людей, создают реальные, либо мнимые барьеры для научно-технического прогресса.

The article discusses the effects (social, economic, political, etc.) that were the result of the influence of scientific and technical progress on the development of Russian society and the Russian economy from the beginning of the First Industrial Revolution and to the present moment of the study. The data obtained by the author (statistics and historical evidence) indicate the need for not shock, but gradual reforms in the Russian economy (and in society as well) that will allow to

get the most significant effects from the scientific and technological renewal of the socio-economic model of the country's development. Modern human civilization is developing under the influence of two main determinants: scientific and technical (technological) and institutional. The mutual influence of these determinants on each other can be both positive and negative, but regardless of institutional settings, science and technology continue their development even when the norms, rules and organizations that determine the regularity of people's behavior create real or imaginary barriers to scientific and technological progress.

Электронный адрес: dasolomatin@bk.ru

УДК 512.817

Соломатин Д.А. Сценирование дискретных структурных альтернатив развития российской экономики // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрены наиболее вероятные альтернативы институциональных изменений, которые должны быть реализованы в экономике России для обеспечения социального и экономического прогресса. Российская экономика имеет меньший уровень технологизации и интеллектуализации, нежели экономика Китая, либо США и других западноевропейских стран. В то же время технологическая и интеллектуальная составляющая есть две ключевые детерминанты экономического роста. Следовательно, необходима структурная перестройка экономики, которая может быть реализована благодаря использованию метода дискретных альтернатив, и включает в себя Каждая из альтернатив проанализирована с содержательной точки зрения. На основе результатов проведенного исследования автор приходит к выводу, что реформирование российской экономики в контексте изменения институциональной платформы должно быть построено на встречных инициативах со стороны общества, государства, предпринимательства (бизнеса) и научно-образовательной сферы. Кроме этого, необходимо отказаться от шокового подхода к экономическим реформам и сформировать в обществе гражданскую культуру, соответствующую добросовестному рыночному и социальному взаимодействию.

The article discusses the most likely alternatives to institutional changes that should be implemented in the Russian economy to ensure social and economic progress. The Russian economy has a lower level of technologization and intellectualization than the economy of China, or the United States and other Western European countries. At the same time, the technological and intellectual component has two key determinants of economic growth. Consequently, a restructuring of the economy is necessary, which can be realized through the use of the method of discrete alternatives, and includes each alternative analyzed from a substantive point of view. Based on the results of the study, the author concludes that the reform of the Russian economy in the context of a change in the institutional platform should be built on reciprocal initiatives from society, the state, entrepreneurship (business) and the scientific and educational sphere. In addition, it is necessary to abandon the shock approach to economic reforms and form a civic culture in society that is consistent with fair market and social interaction.

Электронный адрес: dasolomatin@bk.ru

УДК 336.22

Сомоев Р.Г., Шамилова К.А., Юсупова Д.Р. К вопросу о совершенствовании государственного финансового контроля в Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье говорится о некоторых актуальных проблемах и перспективах совершенствования государственного финансового контроля в Российской Федерации. Раскрывается эффективность контрольной деятельности органов государственного финансового контроля на примере Счетной палаты РФ. Обосновывается необходимость возвращения в главу 26 Бюджетного кодекса РФ такого вида государственного (муниципального) финансового контроля как текущий, включения в указанную главу руководящих принципов контроля, принятых IX Конгрессом Международной ассоциации высших органов государственного финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме в 1977 г. Усложнение финансовых аспектов деятельности государства в свою очередь требует уделения постоянного внимания вопросам совершенствования механизма государственного финансового контроля, его адаптации под изменяющиеся условия финансово-хозяйственной жизни общества, внешнеэкономические отношения. Ошибочно предполагать, что нормативная правовая база по финансовому контролю в странах с устоявшимися рыночными отношениями не подвержена частым изменениям, как это происходит в России, в особенности в сфере налогового контроля.

The article talks about some current problems and prospects for improving state financial control in the Russian Federation. It reveals the effectiveness of the control activities of state financial control bodies on the example of the Accounts Chamber of the Russian Federation. The necessity of returning to Chapter 26 of the Budget Code of the Russian Federation of this type of state (municipal) financial control as current, the inclusion of control guidelines adopted by the IX Congress of the International Association of Supreme State Financial Control Authorities (INTOSAI) in Lima in 1977, is substantiated. financial aspects of the state's activity, in turn, require that constant attention be paid to improving the mechanism of state financial control, its adaptation ation under the changing conditions of financial and economic life of society, external economic relations. It is a mistake to assume that the regulatory framework for financial control in countries with established market relations is not subject to frequent changes, as is the case in Russia, especially in the area of tax control.

Электронный адрес: shamilova@mail.ru

МЕЗОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК: 338.43

Абдурахманова Л.С., Баширова А.А. Продовольственное обеспечение региона: значение, понятие, структура, регулирование // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье исследовано продовольственное обеспечение региона, определено его значение в современных условиях, понятие, связь с продовольственной безопасностью и продовольственной независимостью региона, рассмотрена структура, направления регулирования в целях достижения баланса между его структурными элементами. Ре-

зультаты проведенного исследования углубляют существующие теоретические положения о продовольственном обеспечении региона как о системе и процессе. Выводы, содержащиеся в работе, позволят научно обосновать выбор конкретных механизмов, инструментов, направлений продовольственной политики региона. Продовольственное обеспечение региона является сложной экономической категорией, объединяющей в себе представления как о системе и как о процессе. Это определяет актуальность постановки и решения вопросов организации структуры системы и регулирования продовольственного обеспечения в целях достижения целей и показателей продовольственной безопасности. Основным субъектом, способным оказать регулирующее воздействие на сбалансирование всех элементов системы продовольственного обеспечения, в целях реализации продовольственной безопасности в современных условиях экономического развития является государство.

The article investigates the food supply of the region, determines its importance in modern conditions, the concept, the relationship with food security and food independence of the region, the structure, the direction of regulation in order to achieve a balance between its structural elements. The results of the study deepen the existing theoretical provisions on the food supply of the region as a system and process. The conclusions contained in the work will allow to scientifically justify the choice of specific mechanisms, tools, directions of food policy of the region. Food security in the region is a complex economic category that combines perceptions of both the system and the process. This determines the relevance of the formulation and resolution of the organization of the structure of the system and the regulation of food security in order to achieve the goals and indicators of food security. The main subject that can have a regulatory impact on the balance of all elements of the food supply system, in order to implement food security in the current economic development is the state.

Электронный адрес: 15july@inbox.ru

УДК 330.332

Ануфриева А.П. Технологические инновации как современный целевой ориентир региональных подсистем: текущее состояние и региональная дифференциация // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Научная статья раскрывает результаты регионального исследования уровня развития инновационных подсистем и факторы их дифференциации в составе Российской Федерации. Сделан вывод о значительной дифференциации территориального инновационного развития и необходимости преодоления его поляризации. Наиболее перспективными с точки зрения коммерциализации и монетизации в ходе регионального инновационного процесса являются технологические инновации в продуктовой и процессной форме, ориентированные на реализацию инновационных конкурентных преимуществ товарного и корпоративного характера и значимости. Создание региональных инновационных систем, взаимосвязанных групп предприятий – кластеров, ориентированных на генерацию и реализацию инноваций, является сегодня магистральной линией, лейтмотивом региональных и муниципальных стратегий и программ. Успех в современной экономике все в большей мере ассоциируется с инновациями – нововведениями в области техники, технологии, организации труда и управления.

The scientific article reveals the results of a regional study of the level of development of innovative subsystems and the factors of their differentiation within the Russian Federation. The conclusion is made about a significant differentiation of the territorial innovation development and the need to overcome its polarization. The most promising from the point of view of commercialization and monetization in the course of the regional innovation process are technological innovations in a product and process form, focused on the realization of innovative competitive advantages of a product and corporate nature and importance. The creation of regional innovation systems, interrelated groups of enterprises - clusters, focused on the generation and implementation of innovations, is today the backbone line, the leitmotif of regional and municipal strategies and programs. Success in the modern economy is increasingly associated with innovations - innovations in the field of technology, technology, work organization and management.

Электронный адрес: anufrieva@mail.ru

УДК: 338.43

Балиянц К.М., Джамбулатова А.З., Дохолян С.В., Умавов Ю.Д. Основные факторы эффективного использования ресурсного потенциала сельских территорий Республики Дагестан // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Целью работы является выявление особенностей ресурсного потенциала сельских территорий для агропромышленного производства Республики Дагестан. Исследование основывается на общенаучной методологии, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой данной работы являются исследования отечественных учёных по теме ресурсного потенциала отраслей АПК региона. Рациональное и сбалансированное использование ресурсов в отраслях АПК способно обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона в целом. Поэтому при их оценке необходимо принимать во внимание единство территории, на которой расположено сельскохозяйственное производство, рассматривать природные, трудовые, материально-технические, инвестиционные и информационные ресурсы во взаимодействии и взаимосвязи с размещением производств отраслей агропромышленного комплекса на сельских территориях региона. Грамотное, оптимизированное и научно обоснованное ведение агропромышленного производства в сельских территориях будет способствовать рациональному использованию имеющихся и накоплению создаваемых ресурсов, в силу того, что такие позитивные процессы в отраслях АПК будут стимулировать инвестиционную привлекательность этих территорий региона, развитие их инфраструктуры и приток трудовых ресурсов.

The aim of the work is to identify the features of the resource potential of rural areas for agricultural production of the Republic of Dagestan. The study is based on the General scientific methodology, which provides a systematic approach to problem solving. The basis of this work is the study of domestic scientists on the resource potential of agricultural industries in the region. Rational and balanced use of resources in agricultural sectors can ensure sustainable socio-economic development of the region as a whole. Therefore, when assessing them, it is necessary to take into account the unity of the territory in

which agricultural production is located, to consider natural, labor, material, investment and information resources in cooperation and relationship with the placement of industries of agro-industrial complex in rural areas of the region. Competent, optimized and scientifically based management of agricultural production in rural areas will contribute to the rational use of existing and accumulation of resources, due to the fact that such positive processes in the agricultural sectors will stimulate the investment attractiveness of these areas of the region, the development of their infrastructure and the influx of labor resources.

Электронный адрес: reklama-ka@rambler.ru, anai005@mail.ru, sergsvd@mail.ru, dagtop@mail.ru

УДК 332.056.2

Батейкин Д.В. Агропромышленная переработка региона: от самообеспечения к активной экспортной стратегии // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что агропромышленная переработка в Алтайском крае в настоящее время имеет все возможности для перехода от самообеспечения к активной экспортной стратегии, при этом должны использоваться конкурентные преимущества в виде ресурсного потенциала, природы и климата региона, а также переработки экологически чистой продукции, которая востребована на мировом рынке. Таким образом, для того, чтобы агропромышленные комплексы перешли от самообеспечения к активной экспортной стратегии необходимо использовать конкурентные преимущества в виде географического положения, ресурсного потенциала, природы и климата Алтайского края. Неразрешимых проблем нет, есть просто проблемы, которые не решаются быстро, для решения которых нужно выработать эффективный механизм, необходимо выполнять представленные направления, которые нацеливают агропромышленные комплексы региона перейти от самообеспечения к активной экспортной стратегии.

The article shows that agro-industrial processing in the Altai Territory currently has all the possibilities to move from self-sufficiency to an active export strategy, while using competitive advantages in the form of the resource potential, nature and climate of the region, as well as processing environmentally friendly products that are in demand on the world market. Thus, in order for agro-industrial complexes to move from self-sufficiency to an active export strategy, it is necessary to use competitive advantages in the form of geographic location, resource potential, nature and climate of the Altai Territory. There are no unsolvable problems, there are simply problems that cannot be solved quickly, for solving which you need to work out an effective mechanism, you need to follow the directions presented that aim the agro-industrial complexes of the region to move from self-reliance to an active export strategy.

Электронный адрес: bateiykin@bk.ru

УДК 332.144

Батейкин Д.В. Трансформация и усиление роли рынка государственных учреждений в социально-экономическом развитии региона // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что в сфере нормирования закупок, относительно федеральных правил, в Алтайском крае установлены более жесткие ценовые ограничения и требования к характеристикам товаров. Под влиянием социально-экономических процессов нормативные акты актуализируются, расширяется перечень продукции, в отношении которой определены предельные цены и потребительские свойства, уточняется формульный расчет нормативных расходов. Систематизированная работа по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства и развитие конкуренции, которая дает возможность принять комплексный документ – «дорожная карта», направленный на расширение доступа субъектам малого и среднего предпринимательства к государственным и муниципальным закупкам, а также к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием и вносить изменения, которыми закреплено поэтапное повышение доли закупок товаров, работ, услуг у субъектов предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций для заказчиков регионального уровня, что в конечном итоге трансформирует и усиливает роль рынка государственных учреждений в социально-экономическом развитии региона.

The article shows that in the field of procurement rationing, with respect to federal regulations, in the Altai Territory there are more stringent price restrictions and requirements for the characteristics of goods. Under the influence of socio-economic processes, regulatory acts are updated, the list of products is expanded, with respect to which price limits and consumer properties are defined, the formula calculation of regulatory expenses is specified. systematic work to support small and medium-sized businesses and the development of competition, which makes it possible to adopt a comprehensive document – a “road map” aimed at expanding access for small and medium-sized businesses to state and municipal procurement, as well as to procurement of infrastructure monopolies and companies with state participation and make changes that enshrined a gradual increase in the share of purchases of goods, works, services from business entities, social oriented non-profit organizations for regional customers, which ultimately transforms and strengthens the role of the govern.

Электронный адрес: bateiykin@bk.ru

УДК 338

Бондаренко А.В., Денискина И.И. Показатели оценки эффективности проектов отрасли авиационной промышленности // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье говорится о методах и показателях оценки инвестиционных проектов отрасли авиационной промышленности, раскрыто содержание данных методов, рассматриваются их основные достоинства, недостатки и особенности. Представлено определение наиболее оптимальных показателей для оценки эффективности проектов в авиационной сфере в зависимости от факторов внешней среды. Разобрав характеристику и сравнив между собой схожие по смыслу показатели оценки эффективности инвестиционных проектов, можно сделать вывод, что важны как качественные, так и количественные показатели. Также были сделаны выводы о том, что количественные показате-

тели MIRR и DPP более надежны и точны в расчетах при длительных и рискованных инвестиционных проектах в авиационной сфере, чем показатели IRR и PP соответственно.

The article refers to the methods and indicators of evaluation of investment projects of the aviation industry, disclosed the content of these methods, discusses their main advantages, disadvantages and features. The definition of the most optimal indicators to assess the effectiveness of projects in the aviation sector, depending on environmental factors. Having examined the characteristics and comparing similar in the sense of indicators of an estimation of efficiency of investment projects, it can be concluded that the important qualitative as well as quantitative indicators. It was also concluded that the quantitative indicators of MIRR and DPP are more reliable and accurate in calculations for long-term and risky investment projects in the aviation sector than the indicators of IRR and PP, respectively.

Электронный адрес: annachem@mail.ru, inessa.deniskina@mail.ru

УДК 684:65

Винсковская Л.А., Маркушина А.А., Фролов Р.Н. Мультиформатная маркетинговая стратегия современной торговой сети: анализ содержания и возможности управления // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Научная статья посвящена анализу перспектив развития стратегического маркетинга в торговле в условиях необходимости разработки и реализации мультиформатного подхода к операционной и маркетинговой деятельности торговых организаций современных форматов. Подводя итог, можно сделать вывод, что повышение соперничества, рост требований покупателя и рыночные перемены способствовали заострению внимания к стратегическому маркетингу как к способу обращения конкуренции в свою пользу. Сегодня многие предприятия распоряжаются ресурсами, рынками и конкуренцией на базе многоэтапной концепции стратегического маркетинга. На сегодняшний день потребители имеют возможность приобретать любые товары в магазинах самостоятельно, совершать покупки в интернет-магазинах, а также получить их на дом посредством доставки курьером. Все это возможно благодаря существованию на рынке магазинов разных форматов торговли.

The scientific article is devoted to the analysis of the prospects of development of strategic marketing in trade in the conditions of the need to develop and implement a multi-format approach to the operational and marketing activities of trade organizations of modern formats. Summing up, we can conclude that increased competition, increased customer demands and market changes have contributed to the focus on strategic marketing as a way to turn competition in their favor. Today, many enterprises manage resources, markets and competition on the basis of a multi-stage concept of strategic marketing. Today, consumers have the opportunity to purchase any goods in stores on their own, make purchases in online stores, as well as get them at home by courier delivery. All this is possible thanks to the existence of shops of different formats of trade in the market.

Электронный адрес: Layra-l@mail.ru, a.markushina@gmail.com, docent-1976@mail.ru

УДК 332

Владимирова Л.Е., Пашук Н.Р. Оценка влияния инструментов государственного регулирования как фактор повышения конкурентоспособности Приморского края // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В работе проанализированы инструменты влияния государственного регулирования на конкурентоспособность Приморского края. На сегодняшний день Приморский край является одним из стратегически важных регионов Дальневосточного округа, обладающий огромным экономическим потенциалом, включая, как ресурсную базу, так и логистическую составляющую. Однако, не смотря на всю потенциальную мощь экономики, существует огромный перечень угроз, которые напрямую или косвенно влияют на развитие края. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что уровень жизни населения заметно растет, но при этом сама населенность региона стремительно сокращается. Рост динамики ВРП на душу населения и доли занятого населения обуславливается снижением численности населения, что и является основным тормозом развития Приморского края. Правительство РФ и Приморского края систематически принимает различные меры и создает проекты для решения проблем в Приморском крае, но многие из них до сих пор не привели к предполагаемому результату.

The paper analyzes the tools of influence of state regulation on the competitiveness of Primorsky Krai. Today, the Primorsky Territory is one of the strategically important regions of the Far Eastern District, which has a huge economic potential, including both a resource base and a logistic component. However, despite all the potential power of the economy, there is a huge list of threats that directly or indirectly affect the development of the region. Based on the analysis, it can be concluded that the standard of living of the population is growing significantly, but at the same time the population of the region itself is rapidly declining. The growth of the GRP per capita and the share of the employed population is caused by a decrease in the population, which is the main brake on the development of the Primorsky Territory. The government of the Russian Federation and the Primorsky Territory systematically takes various measures and creates projects to solve problems in the Primorsky Territory, but many of them have not yet led to the expected result.

Электронный адрес: Lida_star2013@mail.ru, Natalia-kravchenko@inbox.ru

УДК 339.138

Волгина С.В., Довбыш В.Е., Шалимова В.Ю. Отраслевые аспекты современного маркетингового управления // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматривается вопрос о возможности и целесообразности использования рыночного инструментария в образовательном процессе. На современном этапе развития, в стране ведется активная политика, нацеленная на реформирование сферы высшего профессионального образования, в том числе и за счет комплекса маркетинга. Рассмотрены особенности маркетинговых исследований рынка образовательных услуг. Изучена маркетинговая среда функционирования высших учебных учреждений. Проанализирована стратегия маркетингового управления образо-

вательной деятельностью вуза. Высшие учебные заведения способствуют обеспечению страны высококвалифицированными специалистами, тем самым оказывая содействие развитию общества в целом. Всем известно, что на современном этапе развития, в стране ведется активная политика, нацеленная на реформирование сферы высшего профессионального образования. Подводя итог, стоит отметить, что залогом обеспечения конкурентоспособности вуза и непрерывности деятельности в долгосрочной перспективе является грамотно разработанная маркетинговая стратегия, основанная на тщательном анализе потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, на понимании своих возможностей и целей.

The article discusses the possibility and feasibility of using market tools in the educational process. At the present stage of development, the country is pursuing an active policy aimed at reforming the sphere of higher professional education, including through the marketing mix. The features of marketing research of the educational services market are considered. Studied the marketing environment of the functioning of higher educational institutions. Analyzed the strategy of marketing management of educational activities of the university. Institutions of higher education contribute to providing the country with highly qualified specialists, thereby assisting the development of society as a whole. Everyone knows that at the present stage of development, the country has an active policy aimed at reforming the sphere of higher professional education. Summing up, it is worth noting that the key to ensuring the competitiveness of the university and business continuity in the long term is a well-designed marketing strategy based on a thorough analysis of the needs and expectations of stakeholders, on the understanding of their capabilities and goals.

Электронный адрес: volgina-07@mail.ru, VEDovbysh@mephi.ru, tyurena.viktoria@yandex.ru

УДК 311.3

Вологдин Е.В. Заболеваемость населения социально значимыми болезнями в Алтайском крае в период 2000-2016 гг. (статистический аспект) // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В рамках данной статьи автор заостряет внимание на том, что «здоровье населения является важнейшей компонентой человеческого развития, и его состояние во многом обуславливает устойчивость долгосрочных трендов социально-экономического развития страны». Безусловно, и то, что «ухудшение здоровья ...ведет к снижению качества и величины трудового потенциала страны», создают негативные демографические тенденции, о чём немало уже давно говорится как среди научной общественности, так и на уровне глав регионов и Правительства РФ. Так, согласно Постановлению Правительства РФ было введено понятие социально значимые болезни, в связи с тем, что они не только разрушают состояние и здоровье человека, но могут и нести отрицательные социальные последствия: потеря работы, семьи, источников дохода и др. В экономико-статистическом анализе данные заболевания представляют интерес как при отдельном их изучении, так и на фоне общей заболеваемости по территориям и стране в целом.

In this article, the author focuses on the fact that "the health of the population is an essential component of human development, and its condition largely determines the sustainability of long-term trends in the country's socio-economic development." Of course, the fact that "the deterioration of health ... leads to a decrease in the quality and size of the labor potential of the country" creates negative demographic trends, which many have long been spoken about both among the scientific community and at the level of heads of regions and the Government of the Russian Federation. Thus, according to the Decree of the Government of the Russian Federation, the concept of socially significant diseases was introduced, due to the fact that they not only destroy the human condition and health, but may also have negative social consequences: loss of work, family, sources of income, etc. In the economic and statistical The analysis of these diseases is of interest both when they are studied separately and against the background of a general incidence in the territories and the country as a whole.

Электронный адрес: EVologdin@mail.ru

УДК 338.462

Глущенко В.В., Глущенко П.В., Лоза Д.П. Методические аспекты познания и понимания внешних и внутренних факторов развития устойчивости организаций туристских пространств // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Рассматриваются актуальные вопросы методики организации познания и понимания контекста организаций, оказывающих рекреационно-туристские услуги и услуги организаций инфраструктуры, необходимые для создания первых в туристских пространствах. Предложены информационно-дескриптивные модели: совокупности факторов туристского пространства; внешних и внутренних факторов рекреационно-туристской организации. Даны концептуальные предложения о необходимости в документах Регламента организаций, более четко обозначать требования к специалистам – знать и уметь применять в познании факторов принципы диалектико-материалистического метода, иерархии системности, отраслевых методов экономической и технической диагностики (диагностирование, прогнозирование) систем и др., что позволит им результативней безудачно вести бизнес-процессы, повышая тем самым устойчивость организаций. В заключении подчеркнем, что познание и понимание внешних и внутренних факторов организации туристском пространства – это руководство и использование специалистами диалектико-материалистического метода, положений системности, процессного подхода, гармоничности применения отраслевых методов и методик в своих универсальных процессов, операций и/или процедур познания и по пониманию новых знаний о состояниях внешних и внутренних факторов организации.

The article deals with the topical issues of the methodology of the organization of knowledge and understanding of the context of organizations providing recreational and tourist services and infrastructure services needed to create the first in tourist spaces. Information-descriptive models are offered: totals of factors of tourist space; external and internal factors of the recreational and tourist organization. Conceptual proposals on the need for the documents of the Regulations of organizations, more clearly identify the requirements for specialists-to know and be able to apply in the knowledge of the factors of the principles of dialectical-materialistic method, hierarchy system, industry methods of economic and technical diagnostics (diagnosis, forecasting) systems, etc., which will allow them to effectively breakeven to conduct business processes, thereby increas-

ing the stability of organizations. In conclusion, we emphasize that the knowledge and understanding of the external and internal factors of the organization of tourist space - a guide and the use of specialists dialectical-materialistic method, the provisions of the system, the process approach, the harmony of the application of industry methods and techniques in their universal processes, operations and/or procedures of knowledge and understanding of new knowledge about the States of external and internal factors of the organization.

Электронный адрес: vitavas44@yandex.ru

УДК 334.012

Гурфель Л.И., Каратыш В.Э., Крецу С.И., Листопад М.Е. Традиционные и инновационные возможности развития региональных социально-экономических процессов // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В научной статье охарактеризованы инновационные управленческие возможности в участии инициации и сопровождения региональных социально-экономических процессов на основе цифровых технологий и сервисов. В соответствии с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» применение цифровых технологий фиксации, накопления, верификации, интеграции, шифрования, приема-передачи, анализа и оценки является важным фактором национальной и региональной конкурентоспособности, во многом определяющим итоговое значение этого показателя и формирующим предпосылки для достижения пороговых международных значений, свидетельствующих о мобилизации этого детерминанта системного экономического развития. Сделан вывод о возможности качественного прорыва в реализации государственной функции управления экономикой региона, связанный с резким увеличением доступности фактологической информации о состоянии и деятельности субъектов и объектов народнохозяйственного управления, скорости ее сбора, верификации, масштабами накопления и первичной переработки в режиме реального времени.

The scientific article describes innovative management capabilities in the participation in initiating and supporting regional socio-economic processes based on digital technologies and services. In accordance with the national program “Digital economy of the Russian Federation”, the use of digital technologies of fixation, accumulation, verification, integration, encryption, reception - transmission, analysis and evaluation is an important factor of national and regional competitiveness, which largely determines the final value of this indicator and forms the prerequisites for achieving international thresholds indicative of the mobilization of this determinant of systemic economic development. The conclusion is made about the possibility of a qualitative breakthrough in the implementation of the state function of managing the regional economy, associated with a sharp increase in the availability of factual information on the status and activities of subjects and objects of national economic management, its collection rate, verification, the scale of accumulation and primary processing in real time.

Электронный адрес: gurfel@mail.ru, karatich@mail.ru, krechu@mail.ru, mlistopad@list.ru

УДК 339:519.87

Деружинский Г.В., Витвицкий А.С. Методологические аспекты создания и размещения мультимодального транспортно-логистического центра в Республике Крым // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В работе исследованы методологические аспекты формирования и размещения мультимодальных транспортно-логистических центров. Сформулированы цели и задачи их функционирования. Разработаны принципы и функции логистических центров. Развитие сети МТЛЦ станет драйвером роста экономики Крыма с достижением мультипликативного эффекта и его полной интеграцией в РФ. Присоединение Республики Крым к РФ и блокирование Украиной существовавших ранее транспортных магистралей, связывавших Крым с континентальной частью, требуют перестройки транспортной системы Крыма. Рекреационная специфика Крыма накладывает существенные ограничения на использование типовых транспортно-логистических решений. Ввод в октябре 2018 г. грузовой автомобильной части мостового перехода через Керченский пролив и последующее соединение Крыма и основной территории России ж/д магистралью не решит транспортных и экономических проблем региона в отрыве от сложившейся транспортно-логистической инфраструктуры и используемых организационно-технологических решений.

The paper studies the methodological aspects of the formation and placement of multimodal transport and logistics centers. The goals and objectives of their functioning are formulated. Principles and functions of logistic centers were developed. The development of the MTLC network will become the driver of the growth of the Crimean economy with the achievement of the multiplicative effect and its full integration into the Russian Federation. The accession of the Republic of Crimea to the Russian Federation and the blocking by Ukraine of the preexisting transport routes connecting the Crimea with the mainland require the restructuring of the transport system of the Crimea. Recreational specificity of Crimea imposes significant restrictions on the use of standard transport and logistics solutions. The commissioning in October 2018 of the freight automobile part of the bridge crossing the Kerch Strait and the subsequent connection of the Crimea and the main territory of Russia by the railway will not solve the transport and economic problems of the region apart from the existing transport and logistics infrastructure and the organizational and technological solutions used.

Электронный адрес: a.vitvickiy@mail.ru

УДК. 339.138

Деружинский Г.В., Мальцева Н.Е. Транспортная сфера и развертывание маркетинговой теории // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В работе исследованы теоретико-методологические аспекты маркетинга и особенности его развития на транспорте, рассматриваются принципы концепций управления маркетинга, обоснованные Ф. Котлером и предложенные другими учеными-маркетологами мнения в этой области, рассмотрена эволюция маркетинговых концепций управления. В работе исследованы революционные изменения в развитии транспортной отрасли и маркетинговой теории. Рассматриваю подробнее эту хронологию и ее влияние на регламентацию работы транспортных предприятий можно отметить, что для транспортной отрасли государственное и международное регулирование с годами становится

ся все сильнее и маркетинговым подразделениям транспортных предприятий, как и ученым прилагающим свои усилия в данной сфере, приходится учитывать это влияние. При этом транспорт и сделал мир, в котором мы живем, таким, какой он есть – глобальным, доступным и быстрым. Транспорт наряду с современными финансовыми и информационными сферами является незаменимым инструментом интеграции и развития нашей цивилизации.

The paper examines the theoretical and methodological aspects of marketing and features of its development in transport, discusses the principles of marketing management concepts, justified by F. Kotler and the opinions offered by other marketing scientists in this area, considers the evolution of marketing management concepts. The work explored the revolutionary changes in the development of the transport industry and marketing theory. I consider this chronology in more detail and its influence on the regulation of the work of transport enterprises. It can be noted that over the years, the state and international regulation of the transport industry has become stronger and marketing departments of transport enterprises, as well as scholars who make their efforts in this area, have to take this influence into account. At the same time, transport has made the world in which we live the way it is - global, accessible and fast. Transport along with modern financial and information spheres is an indispensable tool for the integration and development of our civilization.

Электронный адрес: gderu@rambler.ru

УДК 364.122.5

711.132

Иванова Ю.О. Влияние дезурбанизации на социально-экономические процессы и устойчивое развитие сельских территорий // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрено влияние урбанизации и дезурбанизации на социально-экономические процессы и устойчивое развитие сельских территорий. Проанализирован аспект обеспеченности жильём молодёжи и молодых семей как одной из главных проблем в сфере молодёжной политики. Выдвинуто предположение, что одним из способов решения жилищного вопроса данной категории населения может стать переезд в сельскую местность, где молодые семьи приобретут не только более доступное и просторное жильё, но и возможность заниматься как частным фермерским хозяйством, так и развитием сельского туризма. Сельский туризм охарактеризован как один из факторов социальной поддержки сёл и деревень, улучшения их инфраструктуры, снижения уровня безработицы и роста доходов местного населения. Мероприятия, имеющие отношение к сельскому туризму, способствуют поддержанию бизнеса, росту доходов, занятости местного населения и рассматриваются как меры для содействия социально-экономическому развитию сельских территорий.

The article discusses the impact of urbanization and disurbanization on socio-economic processes and sustainable development of rural areas. The aspect of housing provision for young people and young families as one of the main problems in the field of youth policy has been analyzed. It has been suggested that moving to rural areas, where young families will acquire not only more affordable and spacious housing, but also the opportunity to engage in both private farming and the development of rural tourism, can be one of the ways to solve the housing problem of this category of population. Rural tourism has been characterized as one of the factors of social support for villages and villages, improving their infrastructure, reducing unemployment and increasing incomes of the local population. Activities related to rural tourism, contribute to the maintenance of business, income growth, employment of local people and are considered as measures to promote the socio-economic development of rural areas.

Электронный адрес: cardamina@gmail.com

УДК 334.012

Каратыш В.Э. Малый и средний бизнес как значимый институциональный фактор развития экономических систем современных российских регионов // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В научной статье охарактеризованы институциональные резервы развития экономики современных регионов, связанные с мобилизацией потенциала малого и среднего бизнеса как значимого института наработки и монетизации регионального человеческого капитала. Актуальность темы исследования связана с возможностью и целесообразностью применения относительно новых для отечественной теории и практики исследования состава и структуры региональных экономических систем возможностей институционального подхода в части понимания, характеристики и прогноза всех видов эффективности (в первую очередь – региональной и народнохозяйственной), сопровождающих деятельность отдельных типов корпоративных структур – резидентов, а также поиска и описания реакций РЭС на динамику базовых институциональных детерминантов. В настоящее время малый бизнес практически не имеет реального народнохозяйственного значения, становясь практически «исчезающим видом» базовых институтов, которые в теории призваны обеспечить устойчивое функционирование и сбалансированное развитие местных и региональных сообществ.

The scientific article describes the institutional reserves for the development of the economy of modern regions associated with the mobilization of the potential of small and medium-sized businesses as a significant institution for the development and monetization of regional human capital. The relevance of the research topic is related to the possibility and feasibility of using relatively new for domestic theory and practice of researching the composition and structure of regional economic systems of the institutional approach in terms of understanding, characterizing and forecasting all types of efficiency (primarily regional and national economic) accompanying the activities of individual types corporate structures - residents, as well as searching and describing the reactions of RECs to the dynamics of basic institutional determinants. At present, small businesses have practically no real national economic significance, becoming practically the “endangered species” of basic institutions, which, in theory, are designed to ensure the sustainable functioning and balanced development of local and regional communities.

Электронный адрес: karatich@mail.ru

УДК 338

Кизим А.А., Назаренко В.А., Хабльева Т.В. Современное состояние маркетинг-менеджмента и логистических структур промышленных предприятий табачной отрасли // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрено текущее состояние крупнейших табачных ТНК. Произведен анализ систем маркетинг-менеджмента, рассмотрены основные сценарии экономических прогнозов с учетом преобразований в табачной отрасли. Российский табачный рынок один из самых крупных в мире. Табачная промышленность России в составе пищевой промышленности АПК является одной из устойчивых отраслей экономики, имеет большое социальное и экономическое значение. Табачная промышленность функционирует устойчиво и эффективно. Особенностью табачного рынка России в настоящее время является стабильное снабжение населения курительными изделиями в соответствии с потребительским спросом, соотношение цены и качества и положительная динамика акцизной выручки. Таким образом, можно сделать вывод, о том, что на сегодняшний день на мировом рынке наблюдается сокращение потребления табачной продукции. Рост ставки акциза на табак, и соответственно, рост цен на сигареты, спровоцировал рост нелегальной торговли.

The article considers the current state of the largest tobacco TNCs. The analysis of marketing management systems was made, the main scenarios of economic forecasts were considered taking into account changes in the tobacco industry. The Russian tobacco market is one of the largest in the world. The tobacco industry of Russia as part of the food industry of the agroindustrial complex is one of the sustainable sectors of the economy, has great social and economic importance. The tobacco industry operates steadily and efficiently. A specific feature of the tobacco market in Russia at the present time is a stable supply of smoking products to the population in accordance with consumer demand, value for money and positive dynamics of excise revenue. Thus, we can conclude that today in the world market there is a reduction in consumption of tobacco products. The increase in the excise rate on tobacco, and, accordingly, the increase in the price of cigarettes, provoked an increase in illegal trade.

Электронный адрес: arko1980@mail.ru, nazarenko.apple@icloud.com, Khablieb1001@mail.ru

УДК 332

Ковалева Е.И., Кротова М.А. Теоретические аспекты исследования актуальных вопросов региональной экономики // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье поднимается проблема создания научной типологии регионов, а не только их изучение как компонентов национальной экономики. При изучении внутренней структуры региона применяют теории микроэкономики. Скоординированная и целенаправленная региональная политика способствует сбалансированному развитию внутри страны. Региональная политика заключается в продвижении отдельных регионов, что помогает обеспечить одинаковое отношение к регионам, сталкивающимся с экономическим дефицитом. Сегодня в РФ можно выделить следующие региональные проблемы: нехватка специалистов, отсутствие трудовых мест, недостаток эффективных экономических зон, низкая производительность труда и т.д. Решением данных проблем может стать стратегия единого развития регионов. Учитывая масштабы страны, стратегия развития в некоторых регионах будет существенно отличаться, но, тем не менее, функционировать они должны в свете стратегии развития России.

The article raises the problem of creating a scientific typology of regions, and not just their study as components of the national economy. When studying the internal structure of the region, theories of microeconomics are applied. Coordinated and targeted regional policies contribute to a balanced development within the country. Regional policy is to promote individual regions, which helps to ensure equal treatment of regions facing economic deficit. Today in the Russian Federation the following regional problems can be identified: lack of specialists, lack of jobs, lack of effective economic zones, low labor productivity, etc. The solution to these problems can be a strategy for a uniform development of regions. Given the scale of the country, the development strategy in some regions will differ significantly, but, nevertheless, they must function in the light of Russia's development strategy.

Электронный адрес: margo52@list.ru

УДК 330

Кожемякин Л.В., Пушкарев Г.А. Установление взаимосвязи ресурсно-сырьевого комплекса с проблемами развития социально-экономической модели на примере Пермского края // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье представлены результаты исследования зависимости ресурсно-сырьевой базы с проблемами развития социально-экономической модели на примере Пермского края. На основе проведенного теоретико-методологического анализа сформулированы основные положения, указывающие на уровень и специфику воздействия нефтегазодобывающего комплекса на социально-экономические показатели. Рассмотрено наличие связи динамики валового внутреннего продукта и добычи нефти. Предпринята попытка формулировки и анализа понятия «суперцикл» на примере отдельного региона. Российские реалии снова порождают базовые аспекты теоремы Хекшера-Олина о невостребованности человеческого капитала. Существует предположение о влиянии высококвалифицированного труда как главного фактора, формирующей развитие экономики. Несмотря на противоречие, существует факт негативного воздействия избытков минерально-сырьевой базы на социально-экономические показатели государства в целом, проявившийся впервые на примере экономики Голландии.

The article presents the results of the study of the dependence of the resource base with the problems of socio-economic model on the example of the Perm region. On the basis of the theoretical and methodological analysis formulated the main provisions indicating the level and specificity of the impact of oil and gas complex on socio-economic indicators. The presence of the connection between the dynamics of gross domestic product and oil production is considered. An attempt is made to formulate and analyze the concept of "super cycle" on the example of a particular region. Russian realities again

give rise to the basic aspects of the Heckscher-Olin theorem on the lack of demand for human capital. There is an assumption about the impact of highly skilled labor as the main factor shaping the development of the economy. Despite the contradiction, there is a fact of the negative impact of excess mineral resources on the socio-economic indicators of the state as a whole, manifested for the first time on the example of the Dutch economy.

Электронный адрес: gpushkariev@mail.ru, lvkozhenyakin@yandex.ru

УДК 334.012

Крецу С.И. Исследование отношений и готовности корпоративных субъектов экономики Краснодарского края к введению цифровых экономико-управленческих технологий // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В научной статье представлены результаты авторского исследования готовности корпоративного уровня экономики Краснодарского края к конверсии экономической активности в цифровой формат, выделены и охарактеризованы факторы и ограничения внедрения цифровых форм экономических взаимоотношений в региональном масштабе. Отметим также прогрессивность и оптимизм корпоративного сектора экономики региона, давно оценившего преимущества цифровой организации взаимодействия региональных экономических процессов и активно внедряющего его конкретные формы в собственную операционную деятельность. Подводя итог сказанному, отметим существующий реальный дефицит усилий и финансирования развития цифровой экономики Краснодарского края со стороны структур муниципального и регионального управления, который выражен практически в полном отсутствии специализированной региональной цифровой инфраструктуры, ситуационных попытках организации электронного документооборота, концентрации цифровых взаимодействий преимущественно в пределах корпоративного сектора экономики региона.

The scientific article presents the results of the author's study of the readiness of the corporate level of the economy of the Krasnodar Territory to the conversion of economic activity into digital format, identifying and characterizing the factors and limitations of the introduction of digital forms of economic relations on a regional scale. We also note the progressiveness and optimism of the corporate sector of the regional economy, which has long appreciated the advantages of digital organization of interaction between regional economic processes and actively introducing its specific forms into its own operating activities. Summarizing the above, we note the existing real shortage of efforts and financing the development of the digital economy of Krasnodar Territory from the structures of municipal and regional management, which is expressed in almost complete absence of a specialized regional digital infrastructure, situational attempts to organize electronic documents, concentration of digital interactions mainly within the corporate sector of the economy region.

Электронный адрес: krechu@mail.ru

УДК 332

Кротова М.А., Ковалева Е.И. Развитие методических подходов к исследованию экономических систем // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматривается региональная экономика, которая изучает развитие производительных сил РФ как в целом по стране, так и в каждом регионе, которые считаются частью хозяйственного комплекса. Сегодня возросла роль территориальных аспектов развития экономики. Безработица, экологические проблемы, нерациональное использование природных ресурсов все эти проблемы нуждаются в правильном решении. Основной задачей регионального развития считается форсирование различий в уровне жизни населения региона. Государственные программы играют большую роль в выполнении данной задачи и способствуют решению проблемы, учитывая особенности каждого региона. В статье исследуются разнообразные методы для исследования региональной экономики. Таким образом, региональная экономика – это область научных знаний, которая изучает развитие и распределение производительных сил, социально-экономические процессы регионов и всей страны.

The article deals with the regional economy, which studies the development of the productive forces of the Russian Federation both in the whole country and in each region, which are considered part of the economic complex. Today, the role of territorial aspects of economic development has increased. Unemployment, environmental problems, inefficient use of natural resources, all these problems need to be addressed correctly. The main task of regional development is to force differences in the standard of living of the population of the region. State programs play a large role in the performance of this task and contribute to solving the problem, taking into account the peculiarities of each region. The article explores a variety of methods for the study of the regional economy. Thus, the regional economy is a field of scientific knowledge that studies the development and distribution of productive forces, the socio-economic processes of the regions and the whole country.

Электронный адрес: margo52@list.ru

УДК 658.8

Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Черник А.А., Штезель А.Ю. Инновационные методы стимулирования в торговле и сфере услуг: организация, управление, контроль эффективности // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Научная статья посвящена анализу основных управленческих категорий и подходов, обеспечивающих научно обоснованное управление процессами стимулирования продаж в торговле и сфере услуг на основе полноформатной реализации функций маркетинга, учета и анализа результатов операционной и маркетинговой деятельности торговых и сервисных организаций. Исходя из разных подходов авторов к вопросу стимулирования сбыта, можно сказать, что существует огромный выбор коммуникаций, которые используются, и необязательно только на этапе продвижения товара, услуги или самого бренда, но также на этапе разработки, создания и совершенствования товара. В целом, совокупность всех современных средств стимулирования сбыта развивается и будет развиваться дальше с учетом рыночной ситуации в регионе, стране и мире, с учетом специфики поведения, традиций и пристрастий, объединяя в себе различные инструменты, методы и технологии.

The scientific article is devoted to the analysis of the main managerial categories and approaches that provide scientifically based management of sales promotion in the trade and services sector based on the full-scale implementation of marketing functions, accounting and analysis of the results of operating and marketing activities of trade and service organizations. Based on the authors' different approaches to the issue of sales promotion, one can say that there is a huge choice of communications that are used, and not necessarily only at the stage of promotion of a product, service or brand itself, but also at the stage of development, creation and improvement of a product. In general, the totality of all modern means of sales promotion is developing and will continue to evolve taking into account the market situation in the region, country and world, taking into account the specifics of behavior, traditions and preferences, combining various tools, methods and technologies.

Электронный адрес: ir88k@yandex.ru, lip-nina@yandex.ru, ChernikD@yandex.ru, sau@mail.ru

УДК 346

Курепина Н.Л., Берикова Н.Б., Шоваева М.В. Переход к перераспределительной модели развития как фактор повышения экономической безопасности сельских территорий // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В обзорно-аналитической статье автор рассматривает модели развития сельских территорий. Проанализированы экономические показатели разных моделей развития территорий на примере республики Калмыкия. Исследованы как положительные, так и негативные тенденции в развитии аграрного сектора, основной отрасли республики Калмыкия. Рассмотрены меры, принимаемые Правительством РФ, позволяющие обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие сельских территорий Российской Федерации. Обоснована необходимость перехода к перераспределительной модели развития сельских территорий в депрессивных и экологически неблагоприятных регионах. Изучение опыта зарубежных стран по поддержке аграрной отрасли позволяет сделать вывод, что в странах Европейского Союза регулирующая функция государства направлена на поддержание такого уровня рентабельности, который позволяет вести расширенное воспроизводство и обеспечивать продовольственную безопасность страны. Таким образом, необходимость поддержки развития сельских территорий и обеспечение их устойчивого развития является важной задачей обеспечения экономической безопасности страны.

In a review and analytical article, the author considers models of rural development. The economic indicators of different models of development of territories are analyzed on the example of the Republic of Kalmykia. Both positive and negative trends in the development of the agricultural sector, the main branch of the Republic of Kalmykia, were studied. Considered measures taken by the Government of the Russian Federation, allowing to ensure sustainable socio-economic development of rural territories of the Russian Federation. The necessity of the transition to a redistributive model of rural development in depressed and environmentally disadvantaged regions is substantiated. Studying the experience of foreign countries in supporting the agrarian industry suggests that in the European Union countries the regulatory function of the state is aimed at maintaining a level of profitability that allows for expanded reproduction and ensuring the country's food security. Thus, the need to support the development of rural areas and ensure their sustainable development is an important task of ensuring the economic security of the country.

Электронный адрес: kurepinanl@mail.ru, natla13@yandex.ru, shovaeva@yandex.ru

УДК 332.1; 338.984; 39.137

Курилло А.В., Теркун А.С., Гнацинтов А.Д., Маивейкин Р.А. Планирование и прогнозирование регионального развития: мониторинг и оценка предпринимательской среды и инфраструктуры Краснодарского края // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Автор считает, что важной составляющей в России является формирование и развитие здоровой конкуренции социально-экономического развития и страны в целом и регионов в частности. В данном контексте хозяйствующими субъектами страны вырабатывается внешняя среда и организационно-правовые условия функционирования предпринимательских структур. Авторами в статье раскрываются этапы разработки региональных прогнозов и прогнозирования в организациях, а также рассмотрен процесс составления плана-прогноза хозяйствующего субъекта. Рассмотрены цели и взаимосвязи процессов мониторинга и контроллинга и их значимость в развитии организации и регионов. В условиях мировой экономической турбулентности, вопросы эффективного планирования и организации деятельности государства, регионов приобретают для российского общества в целом и предпринимательских структур в частности, первостепенное значение.

The author believes that an important component in Russia is the formation and development of healthy competition of socio-economic development of the country in General and regions in particular. In this context, economic entities of the country develop the external environment and organizational and legal conditions for the functioning of business structures. The authors of the article reveal the stages of development of regional forecasts and forecasting in organizations, as well as the process of drawing up a plan-forecast of an economic entity. The purposes and interrelations of processes of monitoring and controlling and their importance in development of the organization and regions are considered. In the context of global economic turbulence, the issues of effective planning and organization of the state, the regions acquire for the Russian society in General and business structures in particular, of paramount importance.

Электронный адрес: annak93@mail.ru, economical@rambler.ru

УДК 338

Марков Б.Е. Региональная социально-экономическая система. Обзор подходов к определению, составу, набору основных параметров функционирования // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В процессе научных исследований экономика (как страны, так и отдельного региона) обязательно рассматривается как определенным образом организованная и управляемая система. Несмотря на, кажущуюся простоту термина система, который имеет общепотребительный характер и применяется нами повсеместно и в бытовом и в про-

фессиональном контексте, очевидно, что в экономическом смысле его содержание имеет принципиальное значение, учитывая сложность описываемого им объекта. В целом, официальный российский и европейский подходы к формированию комплекта параметров, характеризующих состояние и функционирование РСЭС, при общей схожести имеют определенные различия. Европейской системой управления в большей степени анализируются индикаторы, отражающие качество жизни населения, тогда как российской больше внимания уделяется производственным и финансовым показателям, отражающим состояние промышленного развития.

In the process of scientific research, the economy (both the country and the individual region) is necessarily considered as a certain way organized and managed system. Despite the seeming simplicity of the term system, which is of a common nature and is used by us everywhere both in the domestic and professional context, it is obvious that in the economic sense its content is of fundamental importance, given the complexity of the object described by it. In General, the official Russian and European approaches to the formation of a set of parameters characterizing the state and functioning of the RSES, with a General similarity, have certain differences. The European system of management analyzes the indicators reflecting the quality of life of the population to a greater extent, while the Russian system pays more attention to the production and financial indicators reflecting the state of industrial development.

Электронный адрес: markov@yandex.ru

УДК 338.486

Махлюф Агяд Устойчивое развитие: факторы конкурентоспособности в индустрии туризма и гостеприимства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье автор проанализировал многочисленные факторы, влияющие на условия ведения бизнеса в сфере туризма. Турбулентность туристического рынка вынуждает представителей индустрии быть более чувствительными к колебаниям спроса на туристические услуги, который в последние годы все больше сдвигается в сторону «зеленого» туризма. Это объясняет то, что современное управление гостиницей должно строиться на принципах социальной и экологической ответственности. Бизнес, ориентирующийся на принципы устойчивого развития, в перспективе будет обладать конкурентными преимуществами по сравнению с другими игроками рынка. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что внедрение зеленых технологий в бизнес и организационные процессы гостиничного / туристического предприятия необходимо для успешного, конкурентоспособного и долгосрочного устойчивого развития. Экологические инновации способствуют укреплению конкурентных преимуществ отдельных предприятий гостеприимства и туристической индустрии в целом. Немаловажен здесь и глобальный аспект: ответственное потребление и производство, а также сохранение экосистем являются одними из целей устойчивого развития ООН, принятыми в 2015 г.

In the article, the author analyzed numerous factors affecting the business environment in the field of tourism. The turbulence of the tourism market is forcing industry to be more sensitive to fluctuations in demand for tourism services, which in recent years has increasingly shifted towards green tourism. This explains the fact that modern hotel management should be based on the principles of social and environmental responsibility. A business that is guided by the principles of sustainable development in the future will have competitive advantages compared to other market players. Based on the foregoing, it can be concluded that the introduction of green technologies in the business and organizational processes of a hotel / tourism company is necessary for successful, competitive and long-term sustainable development. Ecological innovations contribute to strengthening the competitive advantages of individual hospitality enterprises and the tourism industry as a whole. The global aspect is also important here: responsible consumption and production, as well as ecosystem conservation are among the UN sustainable development goals adopted in 2015.

Электронный адрес: aghiodmak1987@gmail.com

УДК 332

Насыбулина В.П., Брикота Т.Б., Кухаренко Л.В., Федорова Н.Б. Пути развития малого предпринимательства на примере Краснодарского края // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

Статья посвящена вопросам малого и среднего предпринимательства, современного состояния и определения проблем финансовой и нематериальной поддержки. В Краснодарском крае фиксирует постоянный рост активности малого и среднего предпринимательства, это свидетельствует о комфортных условиях для работы субъектов МСП. Компании успешны и готовы развиваться. «Развитие малого и среднего бизнеса – это важный индикатор экономики края. Экономический кризис стал настоящим испытанием для малого и среднего предпринимательства: это и девальвация рубля, и рост кредитных ставок, и как следствие падение доходов населения, которое отразилось на финансовом благополучии бизнеса. В Краснодарском крае составлен рейтинг муниципалитетов по уровню развития малого и среднего предпринимательства. Рейтинг включает в себя 18 показателей, учитывающих социально-экономические особенности муниципальных образований.

The article is devoted to issues of small and medium enterprises, the current state and the definition of problems of financial and non-material support. In the Krasnodar Territory, there is a steady increase in the activity of small and medium enterprises, which indicates a comfortable environment for the work of SMEs. Companies are successful and ready to grow. “The development of small and medium-sized businesses is an important indicator of the regional economy. The economic crisis has become a real test for small and medium-sized businesses: this is both the devaluation of the ruble, and the rise in lending rates, and as a result, the fall in household income, which affected the financial well-being of business. In the Krasnodar Territory, a ranking of municipalities is compiled in terms of the development of small and medium-sized businesses. The rating includes 18 indicators that take into account the socio-economic characteristics of municipalities.

Электронный адрес: vita5567@mail.ru

УДК 332

Никифорова М.Е., Яценко С.О. Социально-экономическое развитие территорий реализации крупных инвестиционных проектов // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В работе рассматриваются и оцениваются социально-экономические последствия строительства крупного горно-обогатительного комбината АО «ЕвроХим» в Волгоградской области. Реализация проекта позволит компании стать крупнейшей в России и четвертой в мире по производству полного спектра минеральных (азотно-фосфорных и калийных) удобрений. Еще до запуска данное производство принесло в регион беспрецедентный объем инвестиций, инновационных разработок, обеспечило регион новыми рабочими местами. Показатели социально-экономического развития Котельниковского района Волгоградской области существенно выросли, значительно повысился уровень качества жизни населения района. Главная задача данного исследования – оценить риски и угрозы функционирования такого сверхкрупного промышленного предприятия для региональной экономики, социально-экономического развития территории и населения. Новый механизм, успешно реализуемый на территории Волгоградской области, представляющий из себя заключение крупных специализированных инвестиционных контрактов с Правительством РФ, предусматривает стимулы для создания инновационных промышленных производств, привлечение инвестиций различного уровня, развитие потенциала регионов, сокращение безработицы и обеспечение рынка конкурентоспособной продукцией. Особое внимание стоит уделять строительству и функционированию крупных промышленных объектов, чья деятельность оказывает значительное влияние на экономическую, экологическую и бизнес среду.

The paper examines and assesses the socio-economic consequences of the construction of a large mining and processing plant of JSC EuroChem in the Volgograd region. The project will allow the company to become the largest in Russia and the fourth in the world in the production of a full range of mineral (nitrogen-phosphorus and potash) fertilizers. Even before the launch, this production brought to the region an unprecedented amount of investments, innovative developments, and provided the region with new jobs. Indicators of socio-economic development of Kotelnikovskiy district of the Volgograd region have increased significantly, significantly improved the quality of life of the population of the district. The main objective of this study is to assess the risks and threats to the operation of such a super-large industrial enterprise for the regional economy, socio-economic development of the territory and population. The new mechanism, successfully implemented on the territory of the Volgograd region, is the conclusion of large specialized investment contracts with the Government of the Russian Federation, provides incentives for the creation of innovative industrial production, attracting investments at various levels, developing the potential of regions, reducing unemployment and providing the market with competitive products. Particular attention should be paid to the construction and operation of large industrial facilities, whose activities have a significant impact on the economic, environmental and business environment.

Электронный адрес: mar1013@yandex.ru, elto-serge@yandex.ru

УДК 338.49

Носачевская Е.А. Об актуальных вопросах научного обеспечения развития региональной экономики в контексте реализации национальных проектов // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье исследована проблематика научного обеспечения развития региональной экономики с учетом реализации национальных проектов. Рассмотрен накопленный в нашей стране опыт стимулирования спроса реального сектора экономики на использование отечественных научных разработок. В результате предложено и обосновано создание ряда организационных структур на уровне регионов с целью повышения эффективности реализации национального проекта «Наука» и обеспечения сбалансированного развития территорий. Происходящие в мире технологические перемены требуют изменения подходов к организации экономических процессов, включая управление технологиями, формирование инновационного ресурса развития отечественной экономики. В целом сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации может быть достигнуто за счет обеспечения эффективной работы региональных центров экономического роста с учетом конкурентных преимуществ территорий.

The article examines the problems of scientific support for the development of the regional economy, taking into account the implementation of national projects. Considered accumulated in our country experience in stimulating the demand of the real sector of the economy for the use of domestic scientific research. As a result, it was proposed and justified the creation of a number of organizational structures at the regional level in order to increase the effectiveness of the implementation of the national project “Science” and ensure balanced development of the territories. The technological changes taking place in the world require a change in approaches to the organization of economic processes, including the management of technologies, the formation of an innovative resource for the development of the domestic economy. In general, a balanced socio-economic development of the constituent entities of the Russian Federation can be achieved by ensuring the effective operation of the regional centers of economic growth, taking into account the competitive advantages of the territories.

Электронный адрес: 08082007@mail.ru

УДК 314

Рахаев Х.М., Тогузаев Т.Х. Миграция как фактор сверхконцентрации и опережающего роста населения региональных столиц Северного Кавказа // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В статье раскрыта роль миграции населения региональных столиц Северного Кавказа. Северный Кавказ (в пределах СКФО) является одним из густонаселенных макрорегионов России. На территории занимающей менее 1,0% проживает свыше 6,6% (9,775 млн. чел.) от общей численности населения России. Причем эта доля имеет тенденцию к росту. Примечательно, что более пятой части (21%) населения территории проживает в так называемых региональных столицах. В большинстве регионов, за исключением Ставропольского края, где доля столицы составляет более 15,5%, доля столиц в численности населения свыше пятой части, а в Северной Осетии-Алания доля ее столицы г. Владикавказа составляет почти 44%. Характерным является то, что доля как и численность населения столиц растет, опережая рост общей численности населения территорий. Этот феномен нуждается, по нашему мнению, в научном

объяснении как с точки зрения факторов и механизмов, создающих его, так и с точки зрения перспектив этой тенденции, оценки того, является ли она локальной и временной тенденцией или же носит закономерный характер.

The article reveals the role of migration of the population of the regional capitals of the North Caucasus. The North Caucasus (within the NCFD) is one of the densely populated macro-regions of Russia. Over 6.6% (9.775 million people) of the total population of Russia live on the territory occupying less than 1.0%. Moreover, this proportion tends to increase. It is noteworthy that more than a fifth (21%) of the population of the territory lives in the so-called regional capitals. In most regions, with the exception of the Stavropol Territory, where the share of the capital is more than 15.5%, the share of capitals in the population exceeds one fifth, and in North Ossetia-Alania, the share of its capital Vladikavkaz is almost 44%. It is characteristic that the share as the population of the capital grows, outpacing the growth of the total population of the territories. This phenomenon needs, in our opinion, a scientific explanation, both in terms of the factors and mechanisms that create it, and in terms of the prospects for this trend, an assessment of whether it is a local and temporal trend or is natural.

Электронный адрес: r3bizengin@mail.ru, tahir07@mail.ru

УДК 338.46

Рожкова Е.В., Мингачева Л.Р. Услуги социальной сферы как объект социального предпринимательства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматривается проблематика развития социального предпринимательства. Очевидно, что во многом это связано с переосмыслением роли государства в экономике, повышением внимания к вопросам социальной ответственности, попыткой найти эффективные способы решения проблем, стоящих перед обществом. В экономической науке данный феномен является относительно новой областью исследования. В научной литературе данный термин появился относительно недавно. Безусловно, за социальным предпринимателем в социальной сфере сохраняются его характерные черты, отмечаемые многими исследователями: главенство социальной миссии над коммерческим интересом, инновационный подход к решению социальных проблем, наличие устойчивого коммерческого эффекта. Однако без уточнения объекта социального предпринимательства в социальной сфере вполне возможна путаница в понимании и характеристиках данного феномена. А, как известно, любое явление для адекватного анализа и оценки требует четкого определения.

The article deals with the development of social entrepreneurship. Obviously, this is largely due to rethinking the role of the state in the economy, increasing attention to issues of social responsibility, trying to find effective ways to solve problems facing society. In economics, this phenomenon is a relatively new field of study. In scientific literature, this term appeared relatively recently. Of course, the social entrepreneur in the social sphere retains its characteristic features noted by many researchers: the primacy of the social mission over commercial interest, an innovative approach to solving social problems, the presence of a sustainable commercial effect. However, without specifying the object of social entrepreneurship in the social sphere, it is quite possible confusion in the understanding and characteristics of this phenomenon. And, as you know, any phenomenon for an adequate analysis and assessment requires a clear definition.

Электронный адрес: erozhkova@mail.ru, mingachevalr@mail.ru

УДК 338.46

Русских Т.Н., Тинякова В.И., Музалевская А.М. Эмпирические результаты мониторинга удовлетворенности потребителей качеством платных медицинских услуг на региональном рынке // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья направлена на изучение региональных систем здравоохранения, где наблюдается спрос населения на платные медицинские услуги. По данным Орелстата и проведенного социологического опроса можно заключить, что в Орловской области наблюдается рост спроса на медицинские услуги в секторе коммерческой медицины. Потребителями на рынке платных медицинских услуг выступают люди с различным уровнем дохода. Основными причинами выбора платных клиник являются экономия времени, по мнению респондентов, более высокое качество медицинской помощи. Это обосновывает тот факт, что платные медицинские услуги на практике являются не дополняющими, а замещающими бесплатные медицинские услуги, в частности, медицинские услуги, заложенные в территориальных программах обязательного медицинского страхования. Согласно полученным результатам исследования в целом уровень удовлетворенности потребителей качеством и доступностью услуг сектора коммерческой медицины на рынке г. Орла и Орловской области близок к высокому уровню.

The article is aimed at studying regional health systems, and the population's demand for paid medical services is observed. According to Orelstat and a sociological survey conducted, it can be concluded that in the Oryol Region there is a growing demand for medical services in the commercial medicine sector. Consumers in the market of paid medical services are people with different income levels. The main reasons for choosing paid clinics are time savings, in the opinion of respondents, higher quality of medical care. This justifies the fact that paid medical services in practice are not complementary, but replace free medical services, in particular, medical services incorporated in territorial programs of compulsory medical insurance. According to the results of the study as a whole, the level of consumer satisfaction with the quality and availability of services of the commercial medicine sector in the market of Orel and the Oryol region is close to a high level.

Электронный адрес: tinyakova@mail.ru

УДК 338.012

Салина Т.К. Показатели оценки функционирования предприятий ТЭК в условиях его перехода к устойчивому развитию // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Целью исследования в статье является оценка функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса, производящих первичные энергоресурсы, по экономическим, технологическим, энергетическим, социальным, экологическим параметрам для обеспечения устойчивого развития топливно-энергетического комплекса

страны. Предложенная совокупность показателей оценки первичных энергоресурсов на предприятиях ТЭК по экономическим, технологическим, энергетическим, социальным, экологическим параметрам для обеспечения устойчивого развития страны позволяет осуществить всестороннюю оценку первичных энергоресурсов для обеспечения устойчивого развития комплекса. Для оценки ПЭР с учетом существующих экономических реалий и проблем управления устойчивым развитием предлагается использование сбалансированной системы показателей, позволяющей перевести цели в конкретные показатели, и оценивать результаты функционирования с точки зрения их реализации по параметрам УР с помощью показателей оценки ПЭР. Осуществление оценки ПЭР с использованием сбалансированной системы показателей может способствовать повышению достоверности принимаемых управленческих решений по обеспечению УР предприятий ТЭК, а также всего комплекса в целом.

The aim of the research in the article is to assess the functioning of the enterprises of the fuel and energy complex producing primary energy resources according to economic, technological, energy, social and environmental parameters in order to ensure the sustainable development of the fuel and energy complex of the country. The proposed set of indicators for assessing primary energy resources at fuel and energy enterprises by economic, technological, energy, social, environmental parameters to ensure the sustainable development of the country allows for a comprehensive assessment of the primary energy resources to ensure the sustainable development of the complex. To assess the PED taking into account the existing economic realities and problems of managing sustainable development, it is proposed to use a balanced system of indicators that allows translating goals into specific indicators, and evaluating the performance results in terms of their implementation using SD parameters using the PED assessment indicators. The implementation of the evaluation of the PES using a balanced system of indicators can help to increase the reliability of management decisions taken to ensure the sustainable energy sector enterprises, as well as the entire complex as a whole.

Электронный адрес: 5509147@mail.ru

УДК 338.242

Саломатин В.А., Дробышевская Л.Н., Исаева Л.А. Управление процессами взаимодействий в инновационной сфере: роль виртуального кластера (на примере промышленности) // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрены подходы к управлению взаимодействием в инновационной сфере: модели развития государственно-частного партнерства (ГЧП), «тройной спирали». Выделены ключевые характеристики виртуального кластера, горизонтальные и вертикальные связи, взаимосвязь с внешней средой. Представлена система воспроизводства инноваций в рамках виртуальной кластерной модели в РФ. Обоснована целесообразность его создания в табачной отрасли. Как известно, сфера инноваций требует значительных вложений, инвестиций и государственной поддержки, т.к. обеспечивает производство качественных продуктов, что на этапе постиндустриальной экономики является одной из главных задач. Увеличение объема выделяемых бюджетных средств при неотлаженной системе взаимодействия стейкхолдеров в системе воспроизводства инноваций (структур власти, бизнеса и научных институтов) не может служить «инновационным рычагом» для экономики.

The article discusses approaches to managing interaction in the innovation sphere: models of development of public-private partnership (PPP), the "triple helix". The key characteristics of a virtual cluster, horizontal and vertical with a tie, interconnection with the external environment are highlighted. The system of reproduction of innovations within the framework of the virtual cluster model in the Russian Federation is presented. The expediency of its creation in the tobacco industry has been substantiated. As is known, the sphere of innovations requires significant investments, investments and government support, since ensures the production of quality of other products, which is one of the main tasks at the stage of post-industrial economy. An increase in the volume of allocated budget funds with an unresolved system of interaction of stakeholders in the system of reproduction of innovations (government structures, business and scientific institutions) cannot serve as an "innovation lever" for the economy.

Электронный адрес: ld@seatrade.ru

УДК 656.073

Старкова Н.О., Рзун И.Г., Зинченко А.Л. Краснодарский край в системе международных транспортных связей // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Оценена роль и возможности Краснодарского края, как важнейшего участника международных транспортных связей, объединяющих грузопотоки Европа-Азия. Исследованы основные международные транспортные коридоры, фактически проходящие через территорию региона и находящиеся в процессе проектного обсуждения. Проанализированы цели, задачи, особенности преимущества и недостатки данных проектов. Определена необходимость формирования современной эффективной транспортной инфраструктуры Краснодарского края, способной обеспечить полноценное функционирование и развитие федеральных и международных транспортных коммуникаций. Таким образом, в настоящее время когда государства и отдельные территории демонстрируют особую заинтересованность в развитии на своей территории международной транспортной инфраструктуры, соответствующей современным мировым требованиям, способной обеспечить совместимость технологий международной логистики, Краснодарский край, должен стремиться наращивать свою конкурентоспособность и экономическую безопасность в том числе за счет эксплуатации статуса транзитной территории.

Evaluated the role and potential of Krasnodar Krai, as the most important member of the international transport linkages, combining the cargo flows between Europe and Asia. The main international transport corridors actually passing through the territory of the region and being in the process of project discussion are investigated. The goals, objectives, features, advantages and disadvantages of these projects are analyzed. The necessity of formation of modern efficient transport infrastructure of the Krasnodar region, capable of ensuring the full functioning and development of Federal and international transport communications. Thus, at the present time when States and individual territories demonstrate a special interest in the

development of international transport infrastructure on their territory that meets modern international requirements, capable of ensuring the compatibility of international logistics technologies, the Krasnodar territory should strive to increase its competitiveness and economic security, including through the operation of the status of a transit territory.

Электронный адрес: n.starkova@mail.ru, kaf-im@nvr.kubsu.ru, ALZinchenko@ncsp.com

УДК 336

Тараскина Ю.В., Азизова Е.А., Кушнер А.А. Формирование системы логистического контроллинга торговой сети // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования системы логистического контроллинга розничных торговых сетях. Цель: разработать предложения по формированию эффективной системы логистического контроллинга в розничных торговых сетях. Авторами определены факторы, которые необходимо учитывать при разработке системы логистического контроллинга в розничной торговой сети, выявлена взаимосвязь между элементами системы логистического контроллинга торговой сети, представлен механизм формирования целевых показателей системы логистического контроллинга с учетом специфики функционирования, разработана система целевых показателей логистического контроллинга торговой сети. Таким образом, внедрение логистической системы контроллинга в деятельность розничных торговых сетей позволит снизить логистические издержки, повысить эффективность функционирования логистической системы и торговой сети в целом, а также даст возможность сформировать ценовое конкурентное преимущество.

The article discusses the theoretical aspects of the formation of a system of logistics controlling the trading network. Objective: to develop proposals for the formation of an effective system of logistic controlling in retail chains. The authors identified the factors that need to be considered when developing a logistics controlling system in the retail distribution network, identified the relationship between the elements of the logistics controlling system of the trading network, presented a mechanism for generating target indicators of the logistics controlling system taking into account the specifics of functioning, developed a system of target indicators for logistics controlling of the trading network. Thus, the introduction of a controlling logistics system in the activities of retail chains will reduce logistics costs, improve the efficiency of the logistics system and the trading network as a whole, and also provide an opportunity to create a price competitive advantage.

Электронный адрес: lanadffff@rambler.ru

УДК 658.3

Тнякова В.И., Морозова Н.И., Гунин В.К. Трансформация системы профессиональной подготовки кадров, конкурентоспособных в условиях экономики, основанной на знаниях // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматриваются направления структурной модернизации современной экономики и направления поиска новых бизнес моделей развития организаций в качестве ответа на вызовы высоко динамичной внешней среды. Показано, что компании-драйверы мировой экономики предъявляют спрос на специалистов, обладающих новыми компетенциями и способных к саморазвитию и обучению в течение всей жизни. Все это ставит новые задачи перед системой образования. Необходима ее определенная трансформация, новые механизмы и модели профессиональной подготовки кадров в условиях экономики, основанной на знаниях. В условиях постоянно изменяющейся среды, быстрой смены технологий и роста конкуренции в глобальном масштабе главным фактором успешной деятельности хозяйствующих субъектов являются человеческие ресурсы, а именно их профессиональная компетентность, выступающая системообразующим элементом новой экономики, основанной на знаниях.

The article considers the directions of the structural modernization of the modern economy and the direction of finding new business models for the development of organizations as a response to the challenges of a highly dynamic external environment. It is shown that companies-drivers of the world economy impose a demand for specialists with new competencies and capable of self-development and lifelong learning. All this poses new challenges for the education system. It requires a certain transformation, new mechanisms and models of professional training in the knowledge-based economy. In a constantly changing environment, the rapid change of technology and increasing competition on a global scale, the main factor for the success of economic entities are human resources, namely, their professional competence, which is a core element of the knowledge-based economy.

Электронный адрес: tviktoria@yandex.ru, miss.natalay2012@yandex.ru, guninvk@gmail.com

УДК 332.145

Титова О.В. Организация закупочной деятельности как элемент повышения эффективности использования бюджетных средств // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что на повышение эффективности использования бюджетных средств большое влияние оказывает организация закупочной деятельности. Конкурентные процедуры на обеспечение потребностей бюджетных и автономных учреждений, государственных унитарных предприятий осуществляются по единым правилам через Центр госзакупок. Принятые меры создали условия для развития конкуренции в данном сегменте рынка. Увеличение доли конкурентных закупок в общем объеме заключенных контрактов позволит получить бюджету положительный эффект в виде экономии средств. Таким образом, конкурентные процедуры на обеспечение потребностей бюджетных и автономных учреждений, государственных унитарных предприятий по Федеральному закону № 223-ФЗ осуществляются по единым правилам через Центр госзакупок.

The article shows that the organization of procurement activities has a great impact on improving the efficiency of using budget funds. Competitive procedures for meeting the needs of budgetary and autonomous institutions, state unitary enterprises are carried out according to the same rules through the Public Procurement Center. The measures taken created conditions for the development of competition in this market segment. An increase in the share of competitive purchases in the total volume of concluded contracts will provide the budget with a positive effect in the form of savings. Thus, competi-

tive procedures for meeting the needs of budgetary and autonomous institutions, state unitary enterprises under the Federal Law No. 223-FZ are carried out according to the same rules through the Public Procurement Center. The measures taken created conditions for the development of competition in this market segment. An increase in the share of competitive purchases in the total volume of concluded contracts will provide the budget with a positive effect in the form of savings. Candidate of Economic Sciences.

Электронный адрес: otitova82@icloud.com

УДК 338 (517.150)

Троцкий А.Я., Наземцева Ю.Ю., Обиремко С.И. Разработка стратегии развития территориальных зон Алтайского края: продуктивна ли идея в условиях нестабильности? // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье объясняется необходимость разработки и использования стратегий долгосрочного развития регионов России в качестве важнейшего инструмента регионального управления. Формирование и реализация программ и стратегий развития регионов России, можно сказать, стали повседневной практикой регионального управления. Потребность в разработке подобных стратегических документов диктует спрос на научные исследования, начиная от мониторинга формирования и реализации программ и стратегий развития территориальных систем до формирования научных основ совершенствования государственного устройства и создания системы территориального планирования. Подчеркивается исключительная важность формирования пространственного среза стратегий развития как страны в целом, так и ее регионов. В статье представлена оценка уровня и особенностей социально-экономического развития четырех выделенных зон экономического роста Алтайского края: Южной, Юго-Восточной, Северо-Западной, Северо-Восточной. Авторами была предпринята попытка оценить эффективность практики формирования и реализации Стратегии развития региона посредством разработки Стратегий развития его территориальных зон.

The article explains the need to develop and use strategies for the long-term development of Russian regions as an essential tool for regional management. The formation and implementation of programs and strategies for the development of the regions of Russia can be said to have become the daily practice of regional management. The need to develop such strategic documents dictates the demand for scientific research, ranging from monitoring the formation and implementation of programs and strategies for the development of territorial systems to the formation of the scientific basis for improving the state structure and creating a system of territorial planning. The exclusive importance of the formation of a spatial cross-section of the development strategies of the country as a whole and its regions is emphasized. The article presents an assessment of the level and characteristics of the socio-economic development of the four identified zones of economic growth of the Altai Territory: the South, Southeast, North-West, and Northeast. The authors attempted to assess the effectiveness of the practice of forming and implementing a regional development strategy through the development of development strategies for its territorial zones.

Электронный адрес: altailab@mail.ru, dn_city@mail.ru, obiremko@inbox.ru

УДК 352

Эфендиева Д.С. Муниципально-частное партнерство как инструмент муниципального развития // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматриваются муниципально-частное партнерство, его роль и значение в развитии региона с бюджетным дефицитом. Выделены некоторые препятствия на пути развития проектов муниципально-частного партнерства. По мнению автора, внедрение и реализация проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства являются важными инструментами для сбалансированного развития экономики и создания условий в дальнейшем для ее устойчивого роста в депрессивном регионе. Принято считать, что через реализацию инвестиционных проектов в регионах решаются социальные задачи, обеспечивается повышение качества жизни населения, улучшается экономическая привлекательность территорий, обеспечивается занятость населения, развивается транспортная инфраструктура, растет налогооблагаемая база. С середины 90-х годов прошлого века особо острой стала проблема экономического развития территорий муниципальных образований. Существенной формой стимулирования экономики муниципалитетов является привлечение частного капитала для развития инфраструктурных проектов.

The article discusses the municipal-private partnership, its role and importance in the development of a region with a budget deficit. Some obstacles to the development of municipal-private partnership projects are highlighted. According to the author, the introduction and implementation of projects of public-private and municipal-private partnerships are important tools for the balanced development of the economy and the creation of conditions for its sustainable growth in a depressed region. It is believed that through the implementation of investment projects in the regions social problems are solved, the quality of life of the population is improved, the economic attractiveness of the territories is improved, employment is provided, the transport infrastructure is developed, the taxable base is growing. Since the mid-90s of the last century, the problem of economic development of the territories of municipalities has become particularly acute. An important form of stimulating the economy of municipalities is to attract private capital for the development of infrastructure projects.

Электронный адрес: efendieva.d.s@mail.ru

МИКРОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК 338.242.2

Авкопашвили П.Т. Исследование устойчивого развития промышленного предприятия через призму диверсификации продукта // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что традиционно, внимание всегда, главным образом, уделяется новым продуктам или процессам, а также вошедшим в центр внимания новым бизнес-моделям, т.е. путь предприятию создает стоимость, которая обеспечивает прибыль. Инновации охватывают целый процесс от идентификации возможности, через вооб-

ражение или изобретение к развитию, разработке прототипа, производству, маркетингу и продажам, в то время как предпринимательство должно включить только коммерциализацию. В условиях привлекательности отраслей, видов экономической деятельности входят сегменты рынка и численность работающих на устойчиво развивающихся предприятиях, которое постепенно растет. В процессе функционирования товарного рынка экономическая ситуация зачастую меняется и появляются кризисные моменты. Таким образом, в условиях привлекательности отраслей видов экономической деятельности предприятия входят на данный сегмент рынка и их численность постепенно растет.

The article shows that traditionally, attention is always mainly given to new products or processes, as well as new business models that have come into the spotlight, i.e. the way the company creates value, which provides a profit. Innovation encompasses the whole process from identifying opportunity, through imagination or invention to development, prototyping, manufacturing, marketing and sales, while entrepreneurship should only include commercialization. In the conditions of attractiveness of industries, types of economic activity include market segments and the number of employees in sustainable developing enterprises, which is gradually growing. In the course of the functioning of the commodity market, the economic situation often changes and there are crisis moments. Thus, in the conditions of attractiveness of branches of the types of economic activity of an enterprise, they enter this segment of the market and their number gradually grows.

Электронный адрес: idpo@email.asu.ru

УДК 331.108

Алимова Л.И., Похлебаев А.В., Попович В.В., Обраскова Т.С. Формирование HR-паттернов как инновационный методический подход в инструментарии управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В современных условиях подбором кадров занимается сама организация, которая нуждается в сотруднике. Но крупные организации и сегодня обращаются за помощью с подбором кадров к рекрутинговым агентствам, которые осуществляют свою деятельность на профессиональном уровне по заказу сторонних организаций. Основная задача рекрутинговых агентств направлена на подбор персонала. В их обязанности входит не только поиск новых кадров, но и их наём. Они дают оценку профессиональным качествам каждого потенциального работника. Рекрутинговые агентства или HR-компании подбирают кандидатов на рабочее место при помощи различных методик: поиска кадров среди выпускников высших учебных заведений, при помощи социальных сетей, talent and performance management, L&D и других инновационных методических подходов.

In modern conditions, the organization itself, which needs an employee, deals with the selection of personnel. But large organizations today are asking for help with recruiting recruitment agencies that operate on a professional level on the order of third-party organizations. The main task of recruitment agencies aimed at recruiting. Their duties include not only the search for new personnel, but also their hiring. They assess the professional qualities of each potential employee. Recruitment agencies or HR companies select candidates for the workplace using various methods: personnel search among university graduates, using social networks, talent and performance management, L & D and other innovative methodological approaches.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 331.102.346

Бабкина Л.Н. Прогнозирование производительности труда как условие роста эффективности производства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что прогноз не только предшествует разработке национальных проектов, но и необходим для проверки реалистичности составления плана в дальнейшем, в котором могут прогнозироваться последствия уже принятых решений, т. е. прогноз идет вслед за планом; эти последствия могут выходить по времени далеко за пределы планового периода. Прогнозные значения должны быть приближенные к реальной действительности, где учтены расчеты, подтвержденные обоснованными возможностями, опирающимися на достигнутые технико-экономические показатели с учетом тенденций их роста. Изменения этих тенденций сразу отразятся на прогнозных результатах. Прогнозирование производительности труда является процессом непрерывного наблюдения за развитием факторов роста производства и своевременного внесения каких-либо изменений в результаты прогноза. Таким образом, прогноз производительности труда должен составлять с учетом значимости в будущем факторов, которые влияют на социально-экономическое развитие региона, с учетом изменений, происходящих во внешней и внутренней среде, а также форс-мажорных ситуаций.

The article shows that the forecast does not only precede the development of national projects, but is also necessary to check whether the plan is realistic in the future, which can predict the consequences of decisions already taken, that is, the forecast follows the plan; These effects may go far beyond the planned period. The forecasted values should be close to reality, where they take into account calculations, confirmed by reasonable possibilities, based on the achieved technical and economic indicators, taking into account the trends of their growth. Changes in these trends will immediately reflect on the forecast results. Prediction of labor productivity is a process of continuous monitoring of the development of factors of production growth and the timely introduction of any changes in the results of the forecast. Thus, the forecast of labor productivity should be made taking into account the importance of future factors that affect the socio-economic development of the region, taking into account changes occurring in the external and internal environment, as well as force majeure situations.

Электронный адрес: lnbabkina_6@mail.ru

УДК 336.71

Базилевич А.Р., Зиринова Д.В., Рындина И.В., Сорокина Е.И. Основные проблемы развития Интернет-банкинга в деятельности коммерческих банков // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматриваются проблемы развития каналов дистанционного банковского обслуживания, раскрывается его сущность в современном банковском бизнесе. Цель исследования – показать перспективность развития дистанционных каналов банковского обслуживания. Объектом исследования выступает Интернет-банкинг. Основным выводом является выделение финансового супермаркета как наиболее перспективной формы реализации Интернет-банкинга. В качестве главного тренда дистанционного банковского обслуживания выделяется его омниканальность. Комплексное обслуживание клиента требует наличие квалифицированных сотрудников, разбирающихся в множестве продуктов. Движущей силой развития рынка дистанционного банковского обслуживания будет являться конкуренция, которая заставляет кредитные организации развивать сервисы максимально удобные для клиентов, чтобы привлечь дополнительный поток клиентов. В связи с вышесказанным можно отметить, что процесс развития продуктов на базе систем Интернет-банкинга требует тщательной проработки в части расчетов экономической эффективности и окупаемости таких проектов для банка.

The article deals with the problems of development of remote banking service channels, reveals its essence in modern banking business. The purpose of the study is to show the prospects for the development of remote banking channels. The object of the research is Internet banking. The main conclusion is the allocation of a financial supermarket as the most promising form of implementation of Internet banking. The main trend of remote banking services is its omni channel. Comprehensive customer service requires qualified staff who are knowledgeable in a variety of products. The driving force behind the development of the remote banking service market will be competition, which forces credit institutions to develop services that are as convenient as possible for customers in order to attract an additional stream of customers. In connection with the foregoing, it can be noted that the process of developing products based on Internet banking systems requires careful study in terms of calculations of the economic efficiency and payback of such projects for the bank.

Электронный адрес: bazilevichm@yandex.ru, dzirinova@mail.ru, iryndina@inbox.ru

УДК 684:65

Беспалько В.А., Вахрушева Н.В., Савина К.С. Современные подходы к реализации и анализу эффективности маркетинговой стратегии // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Научная статья содержит результаты авторского обобщения современных подходов и концепций, используемых в процессах разработки и реализации маркетинговых стратегий, и позволяющих их количественно проанализировать, оценить и скорректировать. Представлена классификация количественных критериев результативности маркетинговой стратегии современного предприятия, позволяющая спрогнозировать эффективность стратегических маркетинговых усилий. Стратегическим планированием считается организация и содействие в ведении политики организации, которая направлена на достижение поставленных целей и на поиск возможностей для маркетинга. Теория и практика маркетинговой деятельности для оценки эффективности технологий маркетинговых стратегий предлагает рассматривать два вида эффективности: коммуникативную эффективность и экономическую эффективность. В настоящее время имеется широкий набор методического инструментария для оценки эффективности маркетинговых коммуникаций. Это многообразие позволяет выбрать инструменты, наиболее полно учитывающие специфику рынка и вид экономической деятельности субъекта хозяйственной деятельности.

The scientific article contains the results of the author's generalization of modern approaches and concepts used in the development and implementation of marketing strategies, and allowing them to quantitatively analyze, evaluate and adjust. The classification of quantitative performance criteria of the marketing strategy of a modern enterprise, which allows to predict the effectiveness of strategic marketing efforts. Strategic planning is the organization and assistance in the conduct of the organization's policy, which is aimed at achieving the goals and finding opportunities for marketing. Theory and practice of marketing activities to assess the effectiveness of marketing strategy technologies offers to consider two types of efficiency: communicative efficiency and economic efficiency. Currently, there is a wide range of methodological tools to assess the effectiveness of marketing communications. This variety allows you to choose the tools that most fully take into account the specifics of the market and the type of economic activity of the business entity.

Электронный адрес: bespalko@mail.ru, kmivnv@mail.ru, Kira-s13@mail.ru

УДК 330

Вандина О.Г. Теория экономики организации: преамбула в когнитивной графике // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья посвящена обзору гносеологических аспектов функционирования организации, что позволило определить лакуны, имеющие место в концепциях теории организации. Так, для достижения конкретных целей организации необходимо ввести делегирование полномочий, имеющее множество плюсов как для руководителей и подчиненных, так и для организации в целом. Повышение эффективности управления включает в себя множество задач, основные из которых относятся к уточнению концепции функции управления, реорганизации управленческих процессов в организации и перестройке организационных структур в сторону самоуправления и предпринимательства, развитие мотивации, самостоятельности и инновационных способностей людей. Таким образом, исследование теории экономики организации как сфера научного знания требует дальнейшего тщательного рассмотрения, внутренней и внешней модернизации. Основным условием успешной работы организации считается эффективная производственная структура.

The article is devoted to the review of the epistemological aspects of the functioning of an organization, which made it possible to identify the gaps that occur in the concepts of organization theory. So, to achieve the specific goals of the organization, it is necessary to introduce a delegation of authority, which has many advantages for both managers and subordinates, and for the organization as a whole. Improving management efficiency includes many tasks, the main of which relate to clarifying the concept of management function, reorganizing management processes in the organization and restructuring organizational structures towards self-management and entrepreneurship, developing motivation, autonomy and innovative abilities

of people. Thus, the study of the theory of organization economics as a sphere of scientific knowledge requires further careful consideration, internal and external modernization. The main condition for the success of the organization is an effective production structure.

Электронный адрес: vandina08@mail.ru

УДК 658.8

Воронов А.А., Касьянова С.А., Кухаренко Л.В., Шарудина З.А. Сущность, специфика и функциональная область процесса стимулирования сбыта в современных торговых организациях // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья раскрывает современные подходы к позиционированию инструментария стимулирования сбыта в системе маркетинга и менеджмента современных торговых предприятий. Отмечена необходимость применения современных методов учета и анализа результатов специализированных маркетинговых воздействий при оценке качества управления современными торговыми организациями. Подводя итоги, хотелось бы подчеркнуть то, что современный рынок практически любой отрасли или ниши характеризуется высоким уровнем конкуренции. В нынешних реалиях ведения бизнеса реализации товара высокого качества по низкой цене явно недостаточно для того, чтобы быть наверняка уверенным в конечном успехе. Данное обстоятельство побуждает компании искать пути выделения своего продукта среди множества ему подобных за счет использования разных методов и средств. Понятия «сбыт» и «сбытовая система» являются крайне важными в практической деятельности любой компаний.

The article reveals modern approaches to the positioning of sales promotion tools in the marketing and management system of modern commercial enterprises. The necessity of application of modern methods of accounting and analysis of the results of specialized marketing actions in assessing the quality of management of modern trade organizations. Summing up, I would like to emphasize that the modern market of almost any industry or niche is characterized by a high level of competition. In the current realities of doing business selling high quality goods at a low price is clearly not enough to be sure of the ultimate success. This fact encourages companies to look for ways to highlight their product among the many of its kind through the use of different methods and means. The concepts of "sales" and "sales system" are extremely important in the practice of any company.

Электронный адрес: voronov.a@mail.ru, kassamer@mail.ru, fam_kuhar@list.ru, Sharudina_z@mail.ru

УДК 338.242

Дробышевская Л.Н., Козлова Е.Н. Особенности управления организациями в РФ (на примере издательской сферы) // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В работе проанализированы тенденции развития рынка издательских услуг. Раскрыта противоречивость современного этапа: фрагментация рынка, рост цен на рекламу и увеличение числа носителей рекламы. Выделены основные этапы процесса управления организацией в издательской сфере. Предложены направления развития организаций издательской сферы на основе межфирменного взаимодействия. Современная практика показывает, что межфирменное взаимодействие способствует не только количественным, но и качественным изменениям бизнес-структур, повышению их конкурентоспособности. Следует отметить, что для решения некоторых указанных особенностей и обеспечения конкурентоспособности предприятия издательской сферы, необходимо сформировать стратегический план, а также использовать бизнес-модель, которая может адаптироваться к изменяющимся требованиям медиа рынка. Анализ работы некоторых издателей свидетельствует о том, что многие из них обладают потенциалом для роста доходов посредством структурных и технологических изменений даже без значительных финансовых инвестиций.

The paper analyzes the trends in the market of publishing services. The inconsistency of the modern stage is revealed: market fragmentation, rising prices for advertising and an increase in the number of advertising carriers. The main stages of the organization management process in the publishing industry are highlighted. The directions of development of organizations of the publishing sphere on the basis of inter-company interaction are proposed. Modern practice shows that interfirm interaction contributes not only to quantitative, but also to qualitative changes in business structures and to an increase in their competitiveness. It should be noted that to address some of these features and ensure the competitiveness of the publishing industry, it is necessary to form a strategic plan, as well as use a business model that can adapt to changing requirements of the media market. An analysis of the work of some publishers suggests that many of them have the potential for revenue growth through structural and technological changes, even without significant financial investments.

Электронный адрес: en_kozlova_en@mail.ru

УДК 69.338

Дубинина Н.А., Мичурин О.Ю., Лосенков О.И., Маханова Р.Т. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия на подрядном рынке нефтегазового строительства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В настоящее время строительство объектов нефтегазового комплекса развивается достаточно высокими темпами. Соответственно, на подрядном рынке нефтегазового строительства отмечается высокий уровень конкуренции. Для завоевания наибольшей доли на рынке предприятие должно обладать рядом определенных конкурентных преимуществ, наличие которых обеспечит успешность коммерческой деятельности, в сравнении с конкурентами. ООО «Нефтеспецстрой» с первых дней поддерживает высокий уровень технологии выполнения работ. Современные технологии и высокий уровень квалификации персонала общества позволяют обеспечивать высокий уровень качества услуг. Таким образом, ООО «ГСИ СНЭМА» следует изучать своих конкурентов, основные направления деятельности и перенимать их опыт для улучшения показателей деятельности в будущем. На основе результатов проведенной оценки предприятию, в целях повышения уровня конкурентоспособности на подрядном рынке нефтегазового строительства, необходимо внести определенные изменения в собственную стратегию развития, основанную на исключении выше обозначенных недостатков.

Currently, the construction of oil and gas facilities is developing at a fairly high rate. Accordingly, there is a high

level of competition in the contractual market for oil and gas construction. In order to gain the largest market share, an enterprise must have a number of specific competitive advantages, the presence of which will ensure the success of commercial activity in comparison with its competitors. Since the first days, Nefespetsstroy LLC has been maintaining a high level of technology for performing work. Modern technologies and a high level of qualification of the staff of the company allow to provide a high level of quality services. Thus, LLC GSI SNEMA should study its competitors, main activities and learn from their experience to improve performance in the future. Based on the results of the assessment of the enterprise, in order to increase the level of competitiveness in the contractual market of oil and gas construction, it is necessary to make certain changes in its own development strategy based on the exclusion of the above mentioned shortcomings.

Электронный адрес: dubinina-nat@rambler.ru, michurina@list.ru, loi.71@mail.ru, ralina03@inbox.ru

УДК 330

Зверева Л.Г., Никитина А.В., Мельников Н.И., Геворгян Т.В. Стратегия развития процедур и технологий системы высшего образования: перспектива и возможности функционала управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Управление персоналом чрезвычайно важно для реализации кадровой политики вуза. Оно представляет собой целостную систему психологических, социальных, организационных, экономических и нравственных отношений, совокупность которых ориентирована на рациональное использование человеческого капитала как в интересах вуза, так и в интересах его работников. Вместе с тем управление персоналом – это система, обеспечивающая эффективность деятельности профессорско-преподавательского состава и конкурентоспособность высшего учебного заведения. Менеджмент персонала вуза – это сфера деятельности, элементами которой служат развитие, высвобождение, контроллинг, отбор и привлечение персонала вуза. Итак, стратегия модернизации системы управления персоналом в вузах за последние годы получила новые импульсы развития. Кадровая политика вузов служит производной от ее стратегии, а ее характеристики зависят от направлений стратегического менеджмента.

Personnel management is extremely important for the implementation of the university's personnel policy. It is an integral system of psychological, social, organizational, economic and moral relations, the totality of which is focused on the rational use of human capital both in the interests of the university and in the interests of its employees. At the same time, personnel management is a system that ensures the efficiency of the faculty's activities and the competitiveness of a higher educational institution. The management of the university staff is a field of activity whose elements are development, release, controlling, selection and involvement of the university staff. So, the strategy of modernizing the personnel management system in universities in recent years has received new impulses for development. The personnel policy of universities serves as a derivative of its strategy, and its characteristics depend on the directions of strategic management.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 656.078.8

Иванова М.Б. Концепция формирования стратегии улучшения конкурентной позиции транспортных компаний // Экономика устойчивого развития. 2018. №2.

Статья посвящена формированию стратегии развития предприятия, что является одним из этапов стратегического планирования при повышении конкурентоспособности компании. В статье рассмотрены научные подходы, принципы, методы теории стратегического управления в транспортной отрасли. Механизм формирования стратегии улучшения конкурентной позиции также включен в данную работу. В настоящее время проблема оценки и управления конкурентоспособностью транспортных компаний стоит достаточно остро. С одной стороны, это связано с высоким уровнем конкуренции на рынке. С другой стороны, отсутствием методик и методологической базы применения принципов и методов стратегического планирования в деятельности транспортных компаний. Кроме того, в последнее время структура рынка транспортных услуг значительно изменилась вследствие того, что экспедиторские предприятия занимают все более важные позиции в транспортном процессе, становясь организаторами процесса перевозки. Таким образом, повышается степень их влияния на транспортную систему региона и страны в целом.

The article is devoted to the formation of an enterprise development strategy, which is one of the stages of strategic planning while increasing the competitiveness of a company. The article discusses the scientific approaches, principles, methods of the theory of strategic management in the transport industry. The mechanism for developing a strategy for improving competitive position is also included in this work. Currently, the problem of assessing and managing the competitiveness of transport companies is sufficiently acute. On the one hand, this is due to the high level of competition in the market. On the other hand, the lack of methods and methodological basis for the application of the principles and methods of strategic planning in the activities of transport companies. In addition, in recent years, the structure of the transport services market has changed significantly due to the fact that freight forwarding companies occupy an increasingly important position in the transport process, becoming the organizers of the transportation process. Thus, the degree of their influence on the transport system of the region and the country as a whole increases.

Электронный адрес: max-ivanov@mail.ru

УДК 338

Калашников А.Н., Пянзина Ю.Ю., Кублин И.М., Фомин Р.В. Использование программных решений бизнес-аналитики как инструмент повышения конкурентоспособности компаний и регионов // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В статье анализируется тренд цифровизации мирового пространства, автоматизации бизнес-процессов как ключевого преимущества компаний и регионов в поддержании своей конкурентоспособности. Авторы рассматривают бизнес-решения для визуализации маркетинговой аналитики больших данных на примере нескольких BI-платформ, выделяя их отличительные преимущества при практическом применении. Особое внимание уделено плат-

форме Power BI – продукта Microsoft, который начинает повсеместно внедряться во многих бизнес-компаниях, в том числе и на российском рынке. В эпоху цифровизации информации многие компании внедряют и используют программные решения, которые обеспечивают им конкурентные преимущества и позволяют автоматизировать бизнес-процессы компании, наглядно увидеть преимущества и недостатки в их деятельности. Платформы BI и дашборды, используемые в аналитике, упрощают оцифровку информации, видение проблем и позволяют высшему руководству принимать правильные управленческие решения, направленные на повышение конкурентоспособности компании на рынке.

The article analyzes the trend of digitalization of the world space, automation of business processes as a key advantage of companies and regions in maintaining their competitiveness. The authors consider business solutions for visualization of marketing analytics of big data on the example of several BI platforms, highlighting their distinctive advantages in practical application. Particular attention is paid to the Power BI platform - a Microsoft product that is being introduced everywhere in many business companies, including the Russian market. In the era of digitalization of information, many companies are implementing and using software solutions that provide them with competitive advantages and allow you to automate the company's business processes, visually see the advantages and disadvantages in their activities. BI platforms and dashboards used in analytics simplify the digitization of information, the vision of problems and allow top management to make the right management decisions aimed at increasing the company's competitiveness in the market.

Электронный адрес: kalashnikov.mail.ru, yulya.pyanzina.97@mail.ru, ikublin@mail.ru, fomin@mail.ru

УДК 331

Калашникова А.В., Дедкова И.Ф., Слепцова Е.В., Дедков В.Н. Ключевая роль инновационных HR - технологий в развитии системы управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В научной работе изучены современные исследования управления персоналом, которым зачастую не уделяют достаточного внимания. Изучение и понимание теорий управления персоналом позволяет всесторонне рассмотреть ключевые факторы ее формирования, развития и повышения эффективности. Ключевая роль на данном этапе экономического развития должна отводиться современным подходам HR-менеджмента, применение которого позволяет в существенной мере способствовать повышению эффективности человеческого капитала. Распорядительное воздействие выражается посредством распоряжений, приказов или же устных указаний. Чтобы распорядительное воздействие стало эффективным, необходимо организовать также и строгий контроль над его исполнением. Овладение результативным использованием методов административного управления – залог успеха в деятельности менеджера. Обобщая вышесказанное можно утверждать, что система управления человеческими ресурсами это система, в которой реализуются функции управления человеческими ресурсами организации.

In the scientific work studied modern research of personnel management, which often do not pay enough attention. The study and understanding of theories of personnel management allows you to comprehensively consider the key factors of its formation, development and efficiency. The key role at this stage of economic development should be given to modern approaches of HR-management, the use of which allows to significantly improve the efficiency of human capital. The regulatory impact is expressed through orders, orders or oral instructions. In order for an administrative impact to be effective, it is also necessary to organize strict control over its execution. Mastering the effective use of methods of administrative management - the key to success in the activities of the manager. Summarizing the above, it can be argued that the human resource management system is a system in which the functions of human resources management of an organization are implemented.

Электронный адрес: inna-dedkova@yandex.ru, sleptsova.kat@yandex.ru

УДК 658

Кизим А.А., Березовский Э.Э., Гурин Ф.А. Логистические процессы промышленного предприятия как фактор повышения конкурентоспособности // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассмотрены основные виды логистических процессов, возникающие на промышленных предприятиях различных отраслей экономики. Приведены практические различия в организационных этапах производственных и логистических процессов в зависимости от отраслевой принадлежности. Четко выстроенная система управления основными логистическими процессами предприятий промышленного сектора экономики позволяет существенно экономить на издержках, связанных практически с любыми производственными этапами и процессами, позволяя направлять сэкономленные средства на дальнейшее развитие технологического компонента производства. Таким образом, рассмотренные логистические процессы промышленных субъектов хозяйствования, дают импульс к дальнейшему совершенствованию основного вида деятельности предприятий. Благодаря возрастающей точности, информативности и интегрированности системы управления материальными потоками промышленным предприятиям удается сохранять конкурентоспособность и непрерывность воспроизводственных процессов, удовлетворяя точно вовремя возрастающие потребности конечных потребителей конкретным товаром на различных уровнях хозяйствования.

The article describes the main types of logistics processes that occur in industrial enterprises in various sectors of the economy. Practical differences in the organizational stages of production and logistics processes are given depending on the industry sector. A well-built management system for the main logistic processes of enterprises in the industrial sector of the economy allows significant savings on the costs associated with virtually any production stages and processes, allowing you to channel the savings to the further development of the technological component of production. Thus, the considered logistic processes of industrial business entities, give impetus to the further improvement of the main activity of enterprises. Due to the increasing accuracy, informativeness and integration of the material flow management system, industrial enterprises manage to maintain competitiveness and continuity of reproduction processes, satisfying the growing needs of end users with specific goods at various levels of management at the right time.

Электронный адрес: 1980@mail.ru, eduard.berezovskiy@gmail.com, fedor--gurin@mail.ru

УДК 336

Кривцова Д.В., Денисова Е.Д. Аспекты системы контроллинга торговых организаций // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В научной статье раскрыты современные торговые предприятия, являющиеся сложным механизмом, требующим постоянного развития и совершенствования. Современными аспектами функционирования торговых организаций является постоянно увеличивающийся уровень конкурентного давления, риск стагнации продаж, высокие операционные расходы и прочее. Кроме того, существует дилемма между доступностью продукта и минимально возможными капитальными затратами, проблемой в ассортименте и планировании закупок. Данные аспекты заставляют менеджмент развивать управленческий инструментарий, позволяющий своевременно принимать адекватные управленческие решения, направленные на повышение эффективности функционирования. Одним из таких инструментов является контроллинг, который приобрел свою актуальность в последнее время. Актуальность контроллинга, как современного инструмента системы управления, связана с тем, что он включил в себя различные практико-прикладные аспекты системы менеджмента предприятия, такие как финансово-экономический анализ, бухгалтерский учёт, управленческий учёт, планирование, бюджетирование, управление информационными потоками, разработка необходимых управленческих решений, обеспечение получения конкурентных преимуществ и другое, что позволило тем самым существенно расширить круг исследуемых проблем. Следовательно, если раньше контроллинг воспринимался как «система управленческого учёта», то сейчас контроллинг в управленческой практике имеет более комплексное представление.

The scientific article reveals modern commercial enterprises, which are a complex mechanism that requires constant development and improvement. Modern aspects of the functioning of trade organizations is the ever-increasing level of competitive pressure, the risk of sales stagnation, high operating expenses and so on. In addition, there is a dilemma between product availability and the lowest possible capital costs, a problem in the assortment and procurement planning. These aspects force management to develop management tools that allow timely and adequate management decisions aimed at improving the efficiency of operation. One of such tools is controlling, which has acquired its relevance recently. The relevance of controlling as a modern management system tool is related to the fact that it included various practical and applied aspects of the enterprise management system, such as financial and economic analysis, accounting, management accounting, planning, budgeting, information flow management, development of necessary management decisions, ensuring competitive advantages, and more, which allowed thereby significantly expanding the range of problems studied. Therefore, if earlier controlling was perceived as a "management accounting system", now controlling in management practice has a more comprehensive presentation.

Электронный адрес: denisova@mail.ru

УДК 330.101.54

Кузьмин С.С. Концептуальные основания парадигм корпоративного роста // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Основной целью исследования статьи является обоснование возможности использования методологии парадигм для анализа развития научных представлений о закономерностях корпоративного роста, а также определение принципов выявления парадигм этой области и на этой основе решения дух проблем: во-первых, классификации теорий и моделей корпоративного роста на основании выделения их существенных признаков и, во-вторых, определения исследовательских областей каждой из парадигм роста. Исследование выполнялось на базе использования современных представлений о росте научного знания – теории парадигм и представления о «нормальной» науке, методология научных исследовательских программ, механистического и органического подходов к пониманию организаций, системного подхода и теории сложных систем, самоорганизации диссипативных структур. В результате исследования были выявлены три парадигмы роста: каузальная парадигма, парадигма результатов роста и процессная парадигма. Теории, концепции и модели, объединяющиеся в каузальную парадигму, направлены, прежде всего, на выяснение причин корпоративного роста и обстоятельств, обеспечивающих желательные темпы и результаты роста.

The main purpose of the research is to substantiate the possibility of using the paradigm methodology for analyzing the development of scientific ideas about the patterns of corporate growth, as well as defining the principles for identifying paradigms in this area and, on this basis, solving the spirit of the problems: first, classifying theories and models of corporate growth based on identifying their essential features and, secondly, the definition of research areas of each growth paradigm. The research was carried out on the basis of the use of modern ideas about the growth of scientific knowledge - the theory of paradigms and ideas about "normal" science, the methodology of scientific research programs, mechanistic and organic approaches to understanding organizations, a systems approach and the theory of complex systems, and self-organization of dissipative structures. The study revealed three growth paradigms: the causal paradigm, the growth outcome paradigm and the process paradigm. Theories, concepts, and models that unite in a causal paradigm are primarily aimed at clarifying the reasons for corporate growth and the circumstances that ensure the desired rates and results of growth.

Электронный адрес: sskuzmin@gmail.com

УДК 338

Макушева Ю.А., Павлова И.А., Серова Л.Г. Экономическая оценка стратегии вывода нового продукта на рынок в условиях развития производственного предприятия // Экономика устойчивого развития. 2019. №1 (37).

В статье рассмотрена экономическая оценка стратегии вывода нового продукта на рынок в условиях развития производственного предприятия. На современном этапе развития каждая из компаний неизбежно сталкивается с необходимостью не только в создании стратегии своего развития, но и в её успешной реализации. При этом, особое положение занимает стратегия разработки новых видов товаров и связано это с тем, что в настоящий момент потребитель определяет положение того или иного товара на рынке, уровень спроса, объем продаж, и задача производителя вовремя выявить данную потребность, успешно её воплотить и предложить рынку. В условиях быстрых изменений происходящих во внешней среде (политической, экономической и т.д.), для достижения главной цели своего

существования – получения прибыли, компании вынуждены прибегать к различным способам и методам, позволяющим выживать в острой конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе.

The article considers the economic assessment of the strategy of launching a new product on the market in the context of the development of a manufacturing enterprise. At the present stage of development, each of the companies inevitably faces the need not only in creating a strategy for its development, but also in its successful implementation. At the same time, a special position is occupied by the strategy of developing new types of goods and this is due to the fact that at the moment the consumer determines the position of a product on the market, the level of demand, sales, and the manufacturer's task to identify this need in time, successfully implement it and offer to the market. In the context of rapid changes taking place in the external environment (political, economic, etc.), in order to achieve the main goal of their existence - to make a profit, companies are forced to resort to various methods and methods that allow them to survive in a tough competition in the long run.

Электронный адрес: sjm2@yandex.ru, irapavlova@mail.ru, serovalubof@gmail.com

УДК 334

Межова Л.Н., Горбунова А.Ю., Горбунов Ю.В. Особенности координации оперативных планов в интегрированной корпоративной системе // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматриваются научно-практические вопросы формирования согласованного плана взаимодействия участников интегрированных корпораций. Согласование технологических процессов для вертикально-интегрированных компаний не представляет особых трудностей и решается путем выстраивания общего процесса координации по выходу-входу. Но тогда возникает проблема локальных экономических потерь участников, поскольку они принимают для себя не оптимальные производственные программы, а программы, ориентированные на заказ конечного звена в процессе. Экономическая координация основана на получении общей прибыли и распределению ее пропорционально вкладу в общий результат. Изучение корпоративных отношений необходимо с позиций организации и управления их деятельностью в силу того, что корпорации находятся в постоянном развитии, приобретая новые компетенции и инновационные достижения в своей деятельности.

The article discusses the scientific and practical issues of forming a coordinated plan of interacting participants of integrated corporations. The coordination of technological processes for vertically integrated companies presents no particular difficulties and is solved by building a general process of coordination on exit-entry. But then the problem of local economic losses of participants arises, since they accept for themselves not optimal production programs, but programs oriented towards the final link in the process. Economic coordination is based on obtaining total profit and distributing it in proportion to the total result. The study of corporate relations is necessary from the point of view of organization and management of their activities due to the fact that corporations are in constant development, acquiring new competencies and innovative achievements in their activities.

Электронный адрес: ljudmila@mail.ru

УДК 331

Никитина А.В., Тремеля Е.А., Мукминов Р.Р., Кротова М.А. Модернизация механизма управления персоналом: императивы развития методической платформы // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье рассматривается модернизация механизма управления персоналом. Управление персоналом – область знаний и практическая деятельность, нацеленная на обеспечение компании необходимыми кадрами и их оптимальное использование. Грамотно и экономично применять человеческие ресурсы можно благодаря выявлению положительной и отрицательной мотивации сотрудников и групп, подкреплению положительных мотивов и отказу от мотивации путем наказания с последующим анализом эффективности этих управленческих механизмов. Таким образом, управление персоналом служит важнейшим резервом конкурентоспособности компании. Его совершенствование и реализация настолько многообразны, что подобрать один универсальный подход ко всем коллективам невозможно, ведь каждая компания имеет особенности управления персоналом. Значение кадровой службы возрастает с каждым годом, ведь именно она создает основу для эффективной деятельности управления персоналом и становится ядром кадровой политики компании.

The article deals with the modernization of the personnel management mechanism. Control personnel – area of knowledge and practical activities aimed at providing the company with the necessary personnel and their optimal use. It is possible to use human resources competently and economically thanks to the identification of positive and negative motivation of employees and groups, the reinforcement of positive motives and the abandonment of motivation by punishment with a subsequent analysis of the effectiveness of these management mechanisms. Thus, personnel management is the most important reserve for the company's competitiveness. Its improvement and implementation are so diverse that it is impossible to pick up one universal approach to all teams, because each company has personnel management features. The importance of personnel service increases every year, because it is this that creates the basis for the effective activity of personnel management and becomes the core of the company's personnel policy.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 338.24.01

Носачевский К.А. Роль предприятий с государственным участием в реализации национальных проектов: управленческий контроль, стратегическое развитие // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье исследован вопрос перспектив реализации национальных проектов в Российской Федерации. Рассмотрена проблематика использования потенциала и опыта предприятий с государственным участием при осуществлении управленческого контроля и разработки стратегий реализации национальных проектов. В результате сформулированы основные направления повышения эффективности реализации мероприятий национальных проектов. Таким образом, с учетом данных направлений, а также организации эффективного использования управленческого по-

тенциала предприятий с государственным участием создаются условия для повышения результативности реализации национальных и федеральных проектов. Национальные цели могут быть условно разделены на два блока: имеющие социальный характер и экономический. Это позволит более детально проанализировать содержание национальных проектов в части вклада их реализации в достижение поставленных целей.

The article examines the prospects for the implementation of national projects in the Russian Federation. The problems of using the potential and experience of enterprises with state participation in the implementation of management control and the development of strategies for the implementation of national projects are considered. As a result, the main directions of improving the effectiveness of the implementation of measures of national projects were formulated. Thus, taking into account these areas, as well as organizing the effective use of the management potential of enterprises with state participation, conditions are created for increasing the effectiveness of the implementation of national and federal projects. National goals can be divided into two blocks: having a social character and an economic one. This will allow a more detailed analysis of the content of national projects in terms of the contribution of their implementation to the achievement of goals.

Электронный адрес: 08082007@mail.ru

УДК 334

Петижев А.Д. Вызовы и перспективы трансформации промышленных предприятий в условиях цифровой экономики // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья посвящена изучению роли цифровой экономики в развитии промышленности. Несмотря на значительные меры, которые принимает Правительство для внедрения цифровой трансформации в производственные предприятия, уровень внедрения информационных технологий в промышленность в России достаточно низок. Одним из приоритетных направлений является внедрение Промышленного интернета вещей (IIoT), который оптимизирует работу производственной организации, повышает ее конкурентоспособность и в глобальном понимании меняет отношения между производителями и потребителями. В статье исследуются возможности внедрения IIoT в промышленность с использованием модели постоянного регулирования и усовершенствования производственного процесса PDCA. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на общий низкий уровень внедрения IIoT в промышленности в России, потенциал у таких технологий есть. В работе предложена модель цифровой трансформации на производственных предприятиях на основе модели Деминга-Шухарта.

The article is devoted to the study of the role of the digital economy in the development of industry. Despite the significant measures taken by the Government to introduce digital transformation into manufacturing enterprises, the level of implementation of information technologies in the industry in Russia is quite low. One of the priorities is the introduction of the Industrial Internet of Things (IIoT), which optimizes the work of a production organization, increases its competitiveness and, in a global sense, changes the relationship between producers and consumers. The article explores the possibility of introducing IIoT in the industry using a model of continuous regulation and improvement of the PDCA production process. Thus, we can conclude that, despite the overall low level of IIoT implementation in industry in Russia, such technologies have potential. The paper proposes a model of digital transformation in industrial enterprises based on the Deming-Shewhart model.

Электронный адрес: petizhev_amal@mail.ru

УДК 338.49

Титова О.В. Реализация технологических бизнес проектов – залог успешного развития предпринимательства // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, что в процессе продвижения предпринимательского дела и успешной работы по бизнес-проекту, специалисту постоянно нужно проводить расчеты по всем статьям затрат, а также затрат времени и результату. Эти специалисты должны быть специализированы на оценке технологических бизнес-проектов. На этой основе технологические предприятия нуждаются в оценке, технической грамотности своих специалистов. Отвечая на вопрос о технологических бизнес-проектах, предприниматель должен задуматься о том, что, если у него нет технического образования, а он обладает организационными способностями, он должен подобрать себе команду технарей, это конструкторы, технологи, программисты, в соответствии с объемами проекта. Для того, чтобы предпринимательское дело развивалось успешно, необходимо, чтобы у работников малого предприятия была специальная база знаний, которая была бы жизненно важной для работы предприятия.

The article shows that in the process of promoting entrepreneurship and successful work on a business project, a specialist constantly needs to carry out calculations for all items of expenses, as well as time and result costs. These specialists should be specialized in the assessment of technological business projects. On this basis, technological enterprises need an assessment, technical literacy of their specialists. Answering a question about technology business projects, an entrepreneur should think that if he does not have a technical education, and he has organizational skills, he should pick up a team of techies for himself, these are designers, technologists, programmers, in accordance with the scope of the project. In order for entrepreneurial business to develop successfully, it is necessary that the employees of a small enterprise have a special knowledge base that is vital for the operation of the enterprise.

Электронный адрес: otitova82@icloud.com

УДК 330

Шавандина О.А., Макушева Г.Н., Харина О.В., Шарикова Т.Г. Концентрация капитала в рейтинге идентифицированных сегментов корпоративной организации // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Статья посвящена проблемам сегментирования учетно-отчетной информации, развитию методики рейтингового анализа идентифицированных компонентов (сегментов) корпоративной организации и вопросам мониторинга концентрации капитала в каждом сегменте с целью установления степени участия каждого акционера в рейтинге соответствующего операционного сегмента. Учитывая сложную структуру акционерного капитала, авторы приходят к

выводу, что рейтинговый анализ корпоративной организации и идентифицированных сегментов должен быть дополнен: коэффициентами, позволяющими оценить степень концентрации капитала и влияние собственников/акционеров на рейтинг операционного сегмента; коэффициентами квадратичной формы концентрации капитала, позволяющими установить доминирование собственников (акционеров), которые оказывают существенное влияние на менеджмент сегмента, игнорируя запросы и мнения других участников акционерного капитала. Таким образом, модификация моделей дает возможность анализировать изменения каждого слагаемого, участвующего в алгоритме расчета коэффициента квадратичной формы концентрации капитала j -го сегмента, и их влияние на изменения коэффициентов рейтинговой оценки идентифицированных компонентов бизнеса.

The article is devoted to the problems of segmentation of accounting and reporting information, the development of a rating analysis methodology for identified components (segments) of a corporate organization and issues of monitoring the concentration of capital in each segment in order to determine the degree of participation of each shareholder in the rating of the corresponding operating segment. Taking into account the complex structure of share capital, the authors conclude that the rating analysis of the corporate organization and the identified segments should be complemented with: factors to assess the degree of concentration of capital and the influence of owners / shareholders on the rating of the operating segment; coefficients of the quadratic form of capital concentration, allowing to establish the dominance of owners (shareholders), which have a significant impact on the management of the segment, ignoring the requests and opinions of other participants in the share capital. Thus, the modification of the models makes it possible to analyze the changes of each term participating in the algorithm for calculating the coefficient of the quadratic form of the capital concentration of the j th segment, and their influence on the changes in the coefficients of the rating score of the identified business components.

Электронный адрес: shao07@rambler.ru, makusheva2005@yandex.ru, harinova.olga@mail.ru, tgs_xx@rambler.ru

УДК 336.648

Шишкин Д.В. Финансирование стратегического развития малых наукоемких предприятий // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

Автор утверждает, что на современном этапе развития мировой экономики, технологический уровень развития национального хозяйства отыгрывает важную роль в системе производственных и торговых процессов. В зависимости от уровня развития научно-исследовательской и конструкторской деятельности в государстве, напрямую зависит его совокупный уровень конкурентоспособности. Актуальность исследуемой проблемы обусловлена активизацией инновационных процессов в научно-технической сфере, что становится важнейшим условием создания высокоэффективной экономики в современных условиях хозяйствования. В настоящее время проблема поиска оптимальных источников финансирования наукоемких технологий приобрела особую значимость. Данный вопрос особо остро стоит в современной России. Сырьевой фактор развития экономики, а также геополитическая напряженность привели к существенным структурным дисбалансам в системе народного хозяйства. Падение цен на энергоресурсы на мировых рынках (в 2013-2014 гг.) продемонстрировало слабость отечественной экономики, а также предопределило необходимость развития наукоемких отраслей для увеличения доли продукции с высоким уровнем добавленной стоимости в структуре экспорта в целом и внутреннего потребления в частности.

The author argues that at the present stage of development of the world economy, the technological level of development of the national economy plays an important role in the system of production and trading processes. Depending on the level of development of research and design activities in the state, its cumulative level of competitiveness directly depends. The urgency of the problem under study is due to the activation of innovative processes in the scientific and technical sphere, which becomes the most important condition for creating a highly efficient economy in modern economic conditions. Currently, the problem of finding the optimal sources of financing high-tech technologies has acquired particular significance. This issue is particularly acute in modern Russia. The raw material factor of economic development, as well as geopolitical tensions led to significant structural imbalances in the system of national economy. The fall in energy prices on world markets (in 2013-2014) demonstrated the weakness of the domestic economy, and also predetermined the need for the development of knowledge-intensive industries to increase the share of products with high added value in the export structure in general and domestic consumption in particular.

Электронный адрес: dima-volgodonsk@mail.ru

УДК 334.02

Щетинина Е.А., Кочина С.К., Рябов А.А. Диагностика эффективности корпоративного делового партнерства и отношенческий маркетинг // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В научной работе большое внимание уделяется проблематике управления деловым партнёрством корпораций как специфическим образом функционирующих структур, интегрированных, зачастую полинациональных, широко диверсифицированных. Их функционал отличается от обычных предприятий, учитывая существенно значимую гражданскую, социально-политическую роль в макроэкономической системе региона/территории и страны в целом, а зачастую и мировых регионов и рынков. Специфика корпоративного управления, отмечаемая в релевантных исследованиях, накладывает отпечаток на все сферы менеджмента и маркетинга, на методологию обоснования и принятия управленческих решений в таких структурах. В частности, весьма важное направление корпоративного управления в настоящее время связано с оценкой и выбором деловых партнёров, формированием и обеспечением эффективной и взаимовыгодной модели взаимодействия, оценкой её результативности и т.п. Это всегда сложные, высокорисковые управленческие решения, существенно влияющие на положение корпорации на рынке и в среде её обитания, так как число партнёров корпораций велико и разнообразно.

In scientific work, much attention is paid to the issues of managing a corporate business partnership as a specific way of functioning structures that are integrated, often multi-national, and widely diversified. Their functionality differs from ordinary enterprises, taking into account the significantly significant civil, socio-political role in the macroeconomic system of

the region / territory and the country as a whole, and often in world regions and markets. The specificity of corporate governance, noted in the relevant research, leaves an imprint on all areas of management and marketing, on the methodology of justification and making management decisions in such structures. In particular, a very important area of corporate governance is currently associated with the assessment and selection of business partners, the formation and maintenance of an effective and mutually beneficial interaction model, the assessment of its effectiveness, etc. These are always complex, high-risk management decisions that significantly affect the position of the corporation in the market and in its environment, as the number of corporate partners is large and diverse. *Электронный адрес: kochina@mail.ru*

УДК 332.146.2

Яценко С.О., Никифорова М.Е. Оценка эффективности функционирования социальной инфраструктуры на основе расчета комплексного показателя // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье анализируется эффективность функционирования отраслей социальной инфраструктуры, являющейся важнейшим фактором успешного развития и конкурентоспособности региональной экономики. Достижение высоких темпов роста эффективности и ее абсолютных значений служит гарантом успешной демографической ситуации и достойного качества жизни населения. В связи с этим актуализируется вопрос методологии и методики оценки эффективности функционирования объектов региональной социальной инфраструктуры. В работе предложена схема оценки эффективности функционирования региональной социальной инфраструктуры на основе расчета единого комплексного показателя, учитывающего текущую деятельность, инвестиционную активность и удовлетворенность населения услугами отраслей социальной инфраструктуры. Кроме того рассмотрены вопросы развертывания данной схемы на территории Волгоградской области и определения основных участников процесса оценки эффективности. Непредвзятая оценка эффективности функционирования объектов социальной инфраструктуры на региональном уровне является одной из тех задач, решение которых позволит сформировать основу интенсивного экономического роста и значительного улучшения качественных и количественных параметров человеческого капитала в субъекте РФ.

The article analyzes the effectiveness of the functioning of social infrastructure sectors, which is the most important factor for the successful development and competitiveness of the regional economy. The achievement of high rates of growth of efficiency and its absolute values serves as a guarantee of a successful demographic situation and a decent quality of life of the population. In this regard, the issue of the methodology and methodology for assessing the effectiveness of the functioning of regional social infrastructure facilities is being updated. The paper proposes a scheme for evaluating the effectiveness of the functioning of the regional social infrastructure based on the calculation of a single integrated indicator that takes into account current activities, investment activity and public satisfaction with services of social infrastructure sectors. In addition, the issues of deployment of this scheme in the territory of the Volgograd region and identification of the main participants in the effectiveness evaluation process are considered. An unbiased assessment of the effectiveness of the functioning of social infrastructure at the regional level is one of those tasks, the solution of which will form the basis for intensive economic growth and a significant improvement in the qualitative and quantitative parameters of human capital in the RF subject.

Электронный адрес: elto-serge@yandex.ru, mar1013@yandex.ru

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

УДК 330

Кротова М.А., Тремля Е.А., Попович В.В. Развитие бережливых технологий как условие повышения производительности труда и поддержки занятости // Экономика устойчивого развития. 2018. №4(36).

В статье рассмотрена научно-практическая конференция, посвященная повышению производительности труда с помощью развития бережливых технологий. Исследованы все 5 секций, функционирующие во время проведения конференции. Освещены официальные лица и фирмы конференции, принимавшие в ней участие и многие крупные компании с представителями. Были изучены лекционные и практические занятия, проводимые в форме деловых игр.

The article discusses a research and practice conference dedicated to raising labor productivity through the development of lean technologies. All 5 sections, functioning during the conference, were investigated. Covered officials and firms of the conference, who took part in it, and many large companies with representatives. Lectures and practical exercises conducted in the form of business games were studied.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 330

Никитина А.В., Строителева Т.Г. О стратегическом контуре реализации национальных проектов в Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. 2018. №4(36).

В статье рассмотрен Российский инвестиционный форум. Исследованы «национальные проекты: от стратегии к действию», обсуждена вся линейка национальных проектов – от поддержки промышленности до социальных вопросов. Освещены официальные лица форума, принимавшие в нем участие и многие крупные компании с представителями. Были изучены ключевые показатели нацпроектов, их влияние на развитие российской экономики и качество жизни россиян в 2019-2024 гг.

The article discusses the Russian Investment Forum. The “national projects: from strategy to action” are investigated, the whole line of national projects is discussed - from industry support to social issues. Officials of the forum who took part in it and many large companies with representatives are covered. The key indicators of national projects, their impact on the development of the Russian economy and the quality of life of Russians in 2019-2024 were studied.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 338.242.2

Авкопашвили П.Т. Модель продуктовой диверсификации в условиях быстроменяющейся индустриальной среды // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье показано, как проявляется экономическая эффективность производства и разнородная производительность являются причинами того, что предприятия разносторонне развиваясь в итоге получают положительную корреляцию между производительностью производства и диверсификацией. Предприятия с более высокой производительностью производства могут произвести товары с более низкой постоянной крайней стоимостью, что позволяет определять распространение диверсификации через продукты. Устойчивая производительность производства следует за постоянным распределением в производстве продуктов, несущих полные. С точки зрения экономической эффективности производства экономические ресурсы дают объяснение, почему предприятие может развиваться разносторонне. Чем шире множество продуктов, тем более низкая средняя стоимость в производстве товаров. В то время как снижение затрат обычно считают повышением эффективности, учитывая, что все остальные элементы остались прежними, рост прибыли на предприятии сопровождается увеличивающейся эффективностью.

The article shows how the economic efficiency of production and heterogeneous productivity are manifested as the reasons for the fact that enterprises are diversifying as a result and they get a positive correlation between production productivity and diversification. Enterprises with higher productivity can produce goods with a lower constant marginal cost, which makes it possible to determine the distribution of diversification through products. Sustainable production performance follows a constant distribution in the production of products that carry the full. From the point of view of the economic efficiency of production, economic resources provide an explanation of why an enterprise can develop in a diversified manner. The wider the set of products, the lower the average cost in the production of goods. While cost reduction is usually considered an increase in efficiency, given that all other elements remain the same, profit growth in an enterprise is accompanied by increasing efficiency.

Электронный адрес: ldpo@email.asu.ru

УДК 330

Ковалевская М.С. Научный статус экономической модели как актуальная методологическая проблема экономической науки // Экономика устойчивого развития. 2019. №1(37).

В статье метод экономического моделирования широко используется современными экономистами при проведении ими исследований самых разных типов. Важнейшим инструментом экономическое моделирование делают такие его черты, как возможность использования его результатов для анализа последствий проведения экономической политики, прогнозирования динамики экономических показателей, построения объективных оценок экономических процессов и явлений. Несмотря на высокую востребованность экономических моделей в современных исследованиях, их использование для решения экономических задач связано с рядом трудностей. Среди таких проблем можно назвать отсутствие среди экономистов единого мнения относительно требований, которым должна отвечать экономическая модель, и их приоритетности, дискуссии о границах применения той или иной экономической модели на практике и т.д.

In the article, the method of economic modeling is widely used by modern economists when they conduct research of various types. The most important tool of economic modeling is made by such features as the possibility of using its results to analyze the consequences of economic policy, predict the dynamics of economic indicators, build objective assessments of economic processes and phenomena. Despite the high demand for economic models in modern studies, their use for solving economic problems is associated with a number of difficulties. Among such problems are the lack of consensus among economists on the requirements that the economic model must meet, and their priority, discussion about the limits of the application of one or another economic model in practice, etc.

Электронный адрес: Kovalevskaya.m.s@gmail.com

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ (INFORMATION ABOUT AUTHORS)

Абдурхманова Людмила Салиховна – аспирант, Дагестанский государственный аграрный университет им. М.М. Джамбулатова (г. Махачкала).

Авкопашвили Павел Тамазович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Азизова Есения Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Акопян Элина Грантовна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Алеников Александр Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления инновационными системами, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Алимова Лиля Исмаиловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инженерных дисциплин и управления, Новороссийский политехнический институт (филиал) Кубанского государственного технологического университета (г. Новороссийск).

Ануфриева Анна Петровна – старший преподаватель кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар).

Атакишиев Руслан Шакирович – аспирант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Бабкина Людмила Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления, Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Санкт-Петербург).

Базилевич Аделина Ревкатовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Балияц Карина Михайловна – кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела территориально-отраслевых пропорций в экономике региона, Институт социально-экономических исследований, Дагестанский научный центр РАН (г. Махачкала).

Батейкин Дмитрий Викторович – доктор экономических наук, заместитель министра экономического развития Алтайского края, начальник управления по регулированию контрактной системы в сфере закупок (г. Барнаул).

Баширова Аминат Ахмедовна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник института социально-экономических исследований, Дагестанский научный центр РАН (г. Махачкала).

Береза Артур Олегович – соискатель кафедры учета, анализа и аудита, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва).

Березовский Эдуард Эдуардович – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Берикова Наталья Бадмаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности, учета и финансов, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова (г. Элиста).

Беспалько Виталий Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела, Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации (г. Краснодар).

Бондаренко Анна Викторовна – старший преподаватель кафедры инновационной экономики, финансов и управления проектами, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) (г. Красногорск).

Брикота Татьяна Борисовна – кандидат технических наук, доцент кафедры технологии торговли и общественного питания, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Бурмистрова Ирина Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, экономики предприятий и организаций, Саратовский социально-экономический институт (филиал), Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Саратов).

Вандина Ольга Георгиевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления, Армавирский государственный педагогический университет (г. Армавир).

Вахрушева Надежда Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры высшей математики, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар).

Винковская Лариса Анатольевна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Витвицкий Артем Сергеевич – аспирант, Государственный Морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

Владимирова Лидия Евгеньевна – магистрант, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток).

Волгина Светлана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Институт технологий (филиал), Донской государственный технический университет (г. Волгодонск).

Володин Евгений Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Воронов Александр Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и торгового дела, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Геворгян Тагуи Варданиковна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Гиацингов Артем Дмитриевич – магистрант, Краснодарский кооперативный институт (филиал), Российский университет кооперации (г. Краснодар).

Глуценко Виталий Васильевич – доктор технических наук, профессор, член диссертационного совета по экономическим наукам при Сочинском государственном университете, действительный член РАЕН по отделению НЦ АСОНИКА (г. Сочи).

Глуценко Павел Витальевич – кандидат технических наук, доцент, член-корреспондент РАЕН по отделению Научного центра АСОНИКА, Сочинский государственный университет (г. Сочи).

Горбунова Алла Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Горбунов Юрий Вадимович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Гунин Виктор Константинович – аспирант, Волгоградский государственный университет (г. Волгоград).

Гурин Федор Анатольевич – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Гурфель Лана Исааковна – соискатель кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар).

Дедков Вадим Николаевич – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры теоретической экономики, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Дедкова Инна Федоровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Денискина Инесса Игоревна – магистрант, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) (г. Красногорск).

Денисова Евгения Дмитриевна – аспирант, инженер кафедры маркетинга, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (г. Белгород).

Деружинский Григорий Викторович – доктор экономических наук, профессор кафедры организации перевозок и управления на транспорте, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

Джамбулатова Анай Зайдиновна – аспирант, Дагестанский государственный аграрный университет им. М.М. Джамбулатова (г. Махачкала).

Довбыш Виктория Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин, Волгодонский инженерно-технический институт (филиал), Национальный исследовательский ядерный университет, Московский инженерно-физический институт (г. Волгодонск).

Дохолян Сергей Владимирович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, институт социально-экономических исследований Дагестанского научного центра РАН (г. Махачкала).

Дробышевская Лариса Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Дубинина Наталья Александровна – кандидат экономических наук, профессор кафедры производственного менеджмента, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Зверева Лариса Геннадиевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры математики и информатики, Ставропольский государственный педагогический институт (г. Ставрополь).

Зинченко Алексей Леонидович – магистрант, Новороссийский филиал финансового университета при Правительстве РФ (г. Новороссийск).

Зиринова Диана Валерьевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Иванова Мария Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, экономики и менеджмента, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

Иванова Юлия Олеговна – преподаватель Департамента менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва).

Исаева Людмила Аркадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар).

Калашикова Александра Витальевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Калашиков Алексей Николаевич – аспирант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (г. Белгород).

Калугин Николай Никанорович – соискатель, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва).

Каратыш Вероника Эдуардовна – соискатель кафедры экономики предприятий, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Карягина Татьяна Васильевна – кандидат технических наук, доцент кафедры информатики и прикладной математики, Российский государственный социальный университет (г. Москва).

Касьянова Светлана Амеровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Кашин Валерий Аркадьевич – профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Краснодарское высшее военное авиационное училище летчиков им. героя Советского Союза А.К. Серова (г. Краснодар).

Кизим Анатолий Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Ковалева Елена Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (г. Белгород).

Ковалевская Марина Сергеевна – соискатель, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва).

Кожемыкин Леонид Валерьевич – аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет (г. Пермь).

Козлова Елена Николаевна – преподаватель кооперативного института (филиал) Российского университета кооперации, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Кочина Светлана Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и методологии науки, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (г. Белгород).

Крецу Сергей Иванович – соискатель кафедры экономической безопасности, Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар).

Кривцова Дарья Владимировна – магистрант, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (г. Белгород).

Кротова Марина Александровна – старший преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Кублин Игорь Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга, экономики предприятий и организаций, Саратовский социально-экономический институт (филиал), Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Саратов).

Кузнецова Ирина Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Кузьмин Сергей Сергеевич – кандидат технических наук, докторант кафедры экономики инновационного развития, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва).

Куретина Наталья Леонидовна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности, учета и финансов, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова (г. Элиста).

Курилло Анна Викторовна – соискатель кафедры маркетинга и торгового дела, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Кухаренко Лилия Валериевна – кандидат культурологии, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Кушнер Анна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Лавриненко Ярослав Борисович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и основ предпринимательства, Воронежский государственный технический университет (г. Воронеж).

Лактионова Нина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Листопад Мария Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Лоза Диана Павловна – магистрант, Сочинский государственный университет (г. Сочи).

Лосенков Олег Игоревич – кандидат политических наук, доцент кафедры экономической безопасности, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Матвейкин Руслан Алексеевич – магистрант, Краснодарский кооперативный институт (филиал), Российский университет кооперации (г. Краснодар).

Макушева Галина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры высшей математики, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул).

Макушева Юлия Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (г. Нижний Новгород).

Мальцева Наталья Евгеньевна – аспирант, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

Мамий Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Марков Борис Евгеньевич – адъюнкт кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита, Краснодарский университет МВД России (г. Краснодар).

Маркушина Анна Александровна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Маханова Ралина Тахировна – магистрант, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Махлюф Агяд – аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва).

Межова Людмила Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Мельников Николай Игоревич – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Мингачева Ляйсан Рустямовна – кандидат экономических наук, проректор по экономике и финансам, Ульяновский государственный университет (г. Ульяновск).

Михайлова Наталья Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Уральский юридический институт МВД России (г. Екатеринбург).

Мичурина Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Мищенко Ольга Артемьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Молочников Николай Романович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Морозова Наталья Ивановна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, технологии торговли и общественного питания, Волгоградский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации (г. Волгоград).

Мудров Андрей Викторович – преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Краснодарское высшее военное авиационное училище летчиков им. героя Советского Союза А.К. Серова (г. Краснодар).

Музалевская Алена Михайловна – магистрант, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева (г. Орел).

Мукминов Руслан Рифкатович – аспирант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Назаренко Виктория Александровна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Наземцева Юлия Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул).

Насыбулина Вероника Павловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Никитина Анастасия Викторовна – преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Никифорова Марина Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экологического строительства и городского хозяйства, Волгоградский государственный технический университет (г. Волгоград).

Никоноров Сергей Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики природопользования, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Москва).

Носачевская Екатерина Александровна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности и налогообложения, Юго-Западный государственный университет (г. Курск).

Носачевский Константин Александрович – аспирант, Юго-Западный государственный университет (г. Курск).

Обиремко Сергей Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Обраскова Татьяна Сергеевна – аспирант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Павлова Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательской деятельности, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (г. Нижний Новгород).

Пашук Наталья Руслановна – аспирант, ассистент кафедры экономики и управления, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток).

Петищев Амаль Дуалиевич – аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва).

Петриков Андрей Владимирович – аспирант, Воронежский государственный университет инженерных технологий (г. Воронеж).

Попович Виктория Витальевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Похлебаев Александр Викторович – аспирант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Привалов Василий Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Пушкарёв Герман Артурович – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры прикладной математики, Пермский национальный исследовательский политехнический университет (г. Пермь).

Пицун Лилиана Александровна – магистрант, филиал Кубанского государственного университета (г. Новороссийск).

Пянзина Юлия Юрьевна – магистрант, Саратовский социально-экономический институт (филиал), Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Саратов).

Рахаев Хадис Магомедович – доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова (г. Нальчик).

Рзун Ирина Геннадьевна – кандидат физико-математических наук, заведующая кафедрой информатики и математики, филиал Кубанского государственного университета (г. Новороссийск).

Рожкова Екатерина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, институт экономики и бизнеса, Ульяновский государственный университет (г. Ульяновск).

Русских Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры алгебры и математических методов в экономике, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева (г. Орел).

Рындина Ирина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Рябов Александр Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации производства, Белгородский государственный технологический им. В.Г. Шухова (г. Белгород).

Салина Татьяна Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной математики и экономико-математических методов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург).

Саломатин Вадим Александрович – доктор экономических наук, директор Всероссийского института табака, махорки и табачных изделий (г. Краснодар).

Савина Кира Сергеевна – старший преподаватель кафедры экономики и управления, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Серова Любовь Геннадьевна – ассистент, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (г. Нижний Новгород).

Соловьева Наталья Александровна – ассистент кафедры высшей математики, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (г. Краснодар).

Соломатин Дмитрий Артемович – старший специалист 1 разряда, Администрация Президента РФ (г. Москва).

Сомоев Рамзан Гусейнович – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет (г. Махачкала).

Сорокина Екатерина Игоревна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Старкова Надежда Олеговна – кандидат экономических наук, доцент кафедры информатики и математики, филиал Кубанского государственного университета (г. Новороссийск).

Строителева Тамара Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Тараскина Юлия Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента, Астраханский государственный технический университет (г. Астрахань).

Теркун Алена Сергеевна – магистрант, Краснодарский кооперативный институт (филиал), Российский университет кооперации (г. Краснодар).

Тинякова Виктория Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры информатики и прикладной математики, Российский государственный социальный университет (г. Москва).

Титова Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Тогузаев Тахир Хаятович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова (г. Нальчик).

Тремля Екатерина Андреевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Троцкий Александр Яковлевич – доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, заведующий лабораторией социально-экономических исследований Алтайского края, Алтайский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (г. Барнаул).

Умаев Юсуп Джанбекович – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой коммерции и маркетинга, Дагестанский государственный университет (г. Махачкала).

Федорова Наталья Борисовна – кандидат технических наук, доцент кафедры торговли и общественного питания, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Фомин Роман Владимирович – соискатель кафедры экономики и моделирования производственных процессов, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (г. Белгород).

Фролов Руслан Николаевич – кандидат технических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Хабльева Тамара Витальевна – магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Харинова Ольга Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул).

Черник Анна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Чмырёв Сергей Николаевич – кандидат юридических наук, профессор кафедры государственных и гражданско-правовых дисциплин, Новороссийский филиал Краснодарского университета МВД РФ (г. Новороссийск).

Шавандина Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и истории государства и права, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

Шалимова Виктория Юрьевна – соискатель кафедры маркетинга и торгового дела, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Шамилова Кавсарат Ахмедовна – магистрант, Дагестанский государственный университет (г. Махачкала).

Шарикова Татьяна Геннадьевна – кандидат технических наук, доцент кафедры высшей математики, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул).

Шарудина Зинаида Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры торговли и общественного питания, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Шишкин Дмитрий Вячеславович – соискатель кафедры производственного и инновационного менеджмента, Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) им. М.И. Платова (г. Волгодонск).

Шоваева Мария Владимировна – кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова (г. Элиста).

Штезель Анна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры торговли и общественного питания, Краснодарский филиал, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Краснодар).

Щетинина Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Санкт-Петербургский государственный технологический институт (Технический университет) (г. Санкт-Петербург).

Эфендиева Джамиля Сабировна – старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, Дагестанский государственный университет (г. Махачкала).

Юсупова Диана Руслановна – магистрант, Дагестанский государственный университет (г. Махачкала).

Яценко Сергей Олегович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экологического строительства и городского хозяйства, Волгоградский государственный технический университет (г. Волгоград).

АВТОРАМ НА ЗАМЕТКУ (AUTHORS TO NOTE)

1. Для опубликования статьи в журнале в редакцию необходимо представить:

– электронный вариант статьи: на электронном носителе (диск RW) или по электронной почте ekorazvitie@yandex.ru; статья должна быть набрана в формате А4 через 1 интервал гарнитурой Times размером шрифта 12 пт; на титульной странице должны быть указаны индекс УДК, название статьи и список авторов на русском и английском языках, приведены аннотация и ключевые слова на русском и английском языках;

– сведения об авторах на отдельном листе (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний и служебный адреса, телефоны, e-mail); наименование кафедры и вуза приводятся полностью (если авторов несколько, нужно указать лишь один e-mail).

2. Объем статьи должен составлять 6–15 страниц, включая аннотации, ключевые слова, примечания, таблицы (размером шрифта 10 пт), рисунки и литературу (не более 10 источников).

3. Редакция принимает статьи в формате Microsoft Word. Для записи формул следует применять редактор формул MathType (в том числе для внутритекстовых формул и переменных). Нумеруются только те формулы, на которые есть ссылки. Выключенные в отдельную строку формулы являются равноправными элементами предложения, поэтому они должны завершаться соответствующими знаками препинания. Рисунки следует выполнять четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей. Рисунки и таблицы должны иметь сквозную нумерацию. Подписи подписываются размером шрифта 10 пт. Таблицы должны сопровождаться тематическими заголовками; допускаются только общепринятые сокращения. Следует использовать единицы измерения в соответствии с Международной системой (СИ).

4. Библиографические ссылки даются по мере встречаемости. Обязательно цитирование (1 и более ссылок) **иностранных авторов** – специалистов по теме исследования. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках лишь на опубликованные материалы.

Редколлегия не возвращает рукописи и диски. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. Редакция оставляет за собой право не публиковать представленную статью без объяснения причин, а также изменять заголовки, сокращать тексты статей и вносить в них необходимую правку без согласования с авторами. Несоблюдение правил оформления рукописи и компьютерного набора задерживает ее публикацию. Порядок и очередность публикации статьи определяется в зависимости от объема публикуемых материалов в конкретном выпуске.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступны в Интернете по адресу: <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека).

Адрес редакции:

350018, Краснодарский край, г. Краснодар,
ул. Сормовская, 3, оф. 55
Журнал «Экономика устойчивого развития»
e-mail: ekorazvitie@yandex.ru
сайт: <http://economdevelopment.ru>

**ЭКОНОМИКА
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Региональный научный журнал

Над номером работали:

А.В. Никитина, Л.Н. Захарова, М.А. Кротова

Подписано в печать 20.03.2019. Дата выхода в свет 29.03.2019.

Формат 60×84¹/₈. Печать цифровая.

Гарнитура «Таймс».

Уч.-изд. л. 70,4. Тираж 550 экз. Заказ № 3713

Свободная цена

Информационный знак: 12+

Адрес издателя, редакции:

350018, Краснодарский край, г. Краснодар,

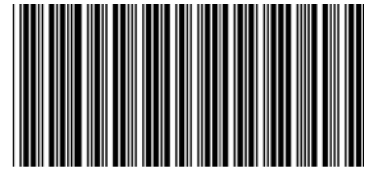
ул. Сормовская, 3, оф. 55.

Журнал «Экономика устойчивого развития»

e-mail: ekorazvitie@yandex.ru

сайт: <http://economdevelopment.ru>

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре
Кубанского государственного университета
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.



2079-9136