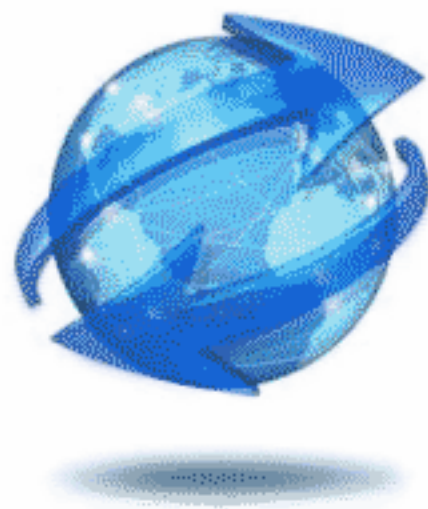


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 12 ч.1

2017

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

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

Члены редакционной коллегии

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

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

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

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

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

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

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИД РФ, МГИМО МИД, Россия

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Сорещев Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

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

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Авкопашвили П.Т., к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет

Аннотация: В статье представлено как реализация инновационных технологий дает возможность успешно развиваться технологическим предприятиям, включающим в себя применение «научного знания» в создании нового продукта. Основой предприятия является бизнес-план, без которого невозможно оценить финансовую деятельность предприятия с учетом привлечения долгового или акционерного капитала. Хорошо составленный бизнес-план, который учитывает реализацию инновационных технологий, дает неограниченные преимущества. Успешные технологические предприятия проводят оценку соответствия бизнес-планов техническим и нетехническим идеям, взаимодействие одобренных идей дает возможность успешно работать технологическому предприятию.

Ключевые слова: бизнес-план; инновационные технологии; технологическое предприятие; финансовая деятельность предприятия.

Abstract: The article shows how the implementation of innovative technologies makes it possible to successfully develop technological enterprises, including the application of "scientific knowledge" in the creation of a new product. The basis of the enterprise is a business plan, without which it is impossible to assess the financial performance of an enterprise taking into account the attraction of debt or equity. A well-designed business plan that takes into account the implementation of innovative technologies gives unlimited benefits. Successful technology enterprises assess the compliance of business plans with technical and non-technical ideas, and the interaction of approved ideas makes it possible to successfully operate a technology enterprise.

Keywords: business plan; innovative technologies; technological enterprise; financial activity of the enterprise.

Современные технологические новшества в то время, когда они создаются и внедряются на рынок, можно считать инновационными. Со временем новые идеи, которые когда-то были технически инновационными, становятся обычным делом и в конечном итоге устаревают.

Чтобы оценить вероятность успеха и установить четкую определенную методологию и оценку технологического предприятия, необходимо учитывать многие элементы:

- во-первых, должна быть оценка технологии;
- во-вторых, технический предприниматель, который открывает предприятие, должен быть сам оценен;
- в-третьих, бизнес-концепцию необходимо тщательно изучить.

Текущая мировая экономическая система основана на технических характеристиках и непрерывном росте. В рыночной экономике, где критически важная роль отведена новым технологическим предприятиям, инновации повышают конкурентоспособность и обеспечивают устойчивым будущим, где имеется большое количество материалов и энергии и все это происходит через технологическое развитие во всех производственных процессах необходимо постоянно отслеживать финансовую составляющую бизнес-планов этих предприятий. При этом продукт производственных процессов, который в течение своего жизненного цикла проходит через несколько этапов производства, по окончании своего жизненного цикла либо повторно используется в качестве материала, либо снимается с производства по следующим критериям:

- спросу на рынке;
- соотношению цены и качества;
- влиянию на улучшение социально-экономического положения в регионе.

Новые технологические предприятия должны быть привержены целям устойчивого развития ротационной экономики и содействовать ее развитию. Это требует широкого сотрудничества всех бизнес-структур. Существуют подходы, с помощью которых устойчивое развитие может быть увеличено в обществе и оценена их эффективность, при этом амбициозной целью каждого подхода является такой стимул, который может повлиять на повседневную работу и рабочие практики на рабочем месте и в по-

вседневной жизни людей, где каждое решение имеет следующие значения:

- сотрудничество во всем технологическом производстве основывается на общей истории промышленности, и поэтому многие усилия устойчивого развития являются местными. В связи с этим, производство и разработка продукта должны выполняться по всей цепочке поставок, а не только на одном отдельном технологическом предприятии. Чтобы достичь оптимальных результатов необходимо сотрудничество с другими предприятиями, работающими в производстве;
- стремление к устойчивости требует изменений на стратегическом и операционном уровнях деятельности всех технологических предприятий, взаимодействующих друг с другом;
- конфиденциальное сотрудничество между технологическими предприятиями в цепочке поставок требует определенного времени для развития между сторонами, где необходимы достаточные стимулы в виде явных экономических выгод или принятие ориентированных решений.

В настоящее время есть необходимость в новых методах и инновациях, которые создают новые виды экономической деятельности и рынка сбыта продукции, поэтому социальное, экономическое и производственное мышление должно быть направлено в бизнес-деятельность, которая содействует устойчивому развитию. Только в этом случае успешность бизнеса может быть развита, необходимо также, чтобы устойчивость постоянно улучшалась.

Бизнес-стратегии и системы управления не могут основываться исключительно на теории, законодательстве и политике, когда реальность намного сложнее, беспорядочнее и трудна в управлении. Критическая масса с точки зрения изменения общего мышления и подхода позволяет изменить отношение к устойчивому развитию, поскольку мало что будет достигнуто путем простого использования мер контроля.

Важнейшей целью управления любого технологического предприятия является достижение успешного бизнеса. На экономические результаты могут влиять факторы бизнеса и окружающей среды, и поэтому их необходимо интегрировать в решения. Но здесь могут быть значительные различия в том, что решения принимаются в результате правовых, политических, экономических и других социальных

вопросов. Кроме того, экономические стратегии должны идти рука об руку с бизнес-стратегией, поскольку решения выражают адаптацию к возможностям, угрозам, ограничениям и другим характеристикам окружающей среды.

Поэтому технологические предприятия должны стремиться интегрировать финансовые цели с производственными целями для оптимизации выгодных отношений между ними, сокращая при этом конфликтные ситуации.

Эти решения должны приближаться к оценке драйверов и барьеров на пути к устойчивости в бизнес-производствах с точки зрения управления технологическими предприятиями, но с акцентом на эксплуатацию и дизайн продукта, на решениях, принимаемых руководством, инженерами, технологами и проектировщиками, а также учитывать влияние множества факторов как экономического, так и социального характера, а также личных ценностей и убеждений. Основные критерии оценки по принятию прирешенных решений основаны на материальной эффективности, минимизация расходов.

Технологические инновации – это новый термин. Люди в средствах массовой информации используют термин «инновации» для обозначения новых технологий. В прошлом «инновации» относились к любому новому продукту.

Технология сумела захватить, и то, что сейчас широко используется в качестве синонима, это термин «информационные технологии» (ИТ), (IT), которые являются важным компонентом в технологическом процессе. Технологическое предприятие включает в себя применение «научного знания» в создании нового продукта. Важно отметить, что первым шагом в оценке успеха технологического предприятия должна быть оценка элементов, которые могут предсказать успех «технических инноваций» [2]. Оценка элементов технических инноваций основана на экспертных оценках, которая включает в себя:

- разумность;
- технические достоинства;
- коммерческий потенциал;
- конкурентные преимущества;
- командные способности.

Эти элементы показывают, что все организационные факторы более значительно способствуют развитию технологии, с одной стороны, и с другой стороны рассматриваются технические возможности команды с учетом технологических факторов, которые анализируются и оцениваются экспертом. Исходя из этого, можно сказать, что нужна хорошая разработанная прогнозирующая модель развития технологического предприятия, основанная на организационных и технических возможностях [1].

Технические способности и предпринимательские навыки могут быть достигнуты в ограниченной степени. Предприниматель с большим драйвом и мотивацией мог бы найти технические навыки, необходимые для создания успешного технического бизнеса. В то же время, человек с техническими способностями мог бы искать предпринимательские навыки, необходимые для создания успешного бизнеса. Именно эта смесь обоих навыков у человека может привести к успеху на технологических предприятиях. Люди, которые заинтересованы в том, чтобы стать предпринимателями, должны изучать свои предпринимательские навыки и точно настраивать свои навыки, вводя их в действие для достижения своих целей. Однако, если технический человек не может достичь предпринимательских способностей, несмотря на попытки сделать это, или если предприниматель не может изучать технические навыки, это не означает, что успех не может быть достигнут. Это означает, что этот человек не

может считаться техническим предпринимателем и не факт, что техническое предпринимательство находится вне его досягаемости [3]. Человек с техническими навыками может объединиться с человеком с предпринимательскими навыками, и вместе они могут создать успешное техническое предприятие.

Можно сказать, что ученый или инженер – технический человек. Но возникает вопрос, обладают ли эти ученые и инженеры предпринимательскими навыками, необходимыми для начала и поддержания успешного технического предприятия? Если предприниматель является фактором успеха на технологическом предприятии, то более пристальный взгляд на предпринимательскую способность этих ученых и инженеров становится первостепенным.

Технологические инновации могут привести к рождению новых предприятий. Зачастую технические предприятия начинают с видения технического предпринимателя. Бизнес-план – это «письменное выражение видения предпринимателя для превращения идей в прибыльный бизнес» [4].

Основой предприятия является бизнес-план, который предприниматель держит в голове, видит его по разделам и чувствует, какой будет результат. Невозможно недооценить важность хорошо разработанного бизнес-плана, поскольку бизнес-план необходим для обеспечения финансирования предприятия. Бизнес-планы необходимы для привлечения долгового или акционерного финансирования в дополнение к предоставляемым доказательствам планирования роста предприятия и обозначение вехи эффективности, с помощью которых можно измерить результаты. Хорошо составленный бизнес-план, который учитывает реализацию инновационных технологий, может предоставить неограниченные преимущества, такие как (рис. 1).

После оценки бизнес-плана финансирующее учреждение проводит оценочное исследование. Предприниматель будет финансироваться, если результаты оценочного исследования будут благоприятными. Нахождение специалистов, успешно составляющих бизнес-план и который работает с хорошим результатом, привлекает инвесторов для финансирования этого бизнес-предприятия [3].

Прогнозируемые результаты бизнес-плана сравниваются с фактическими результатами, полученными в течение года.

Поскольку при составлении бизнес-плана используются данные из разных оценок, где данные в первую очередь помещаются в соразмерный масштаб и нормируются. Сумма значений бизнес-переменных разделяется для нормализации факторов. Аналогично определяется бизнес-переменная. Чтобы получить переменные личности и результаты оценки, которые нормализуются тремя способами:

- проценты должны быть выражены как пропорции;
- разница каждого параметра (экстравертированная / интровертированная, чувствительность / интуитивность, мышление / чувство и суждение или восприятие) измеряется от 50% и выражается как положительная или отрицательная пропорция (деленная на 100);
- в бизнес-план берутся нормированные данные.

Во всех технологических предприятиях проводится расчет технико-экономических обоснований, которые постоянно оценивают, но, к сожалению зачастую, не у всех показателей имеются числовые значения.

Важно на этих предприятиях оценивать предпринимательский потенциал с учетом представляемого бизнес-плана, который оценивается по следующим критериям:

- сила технологий или инноваций;
- качество бизнес-плана;

- бизнес и рыночный потенциал;
- управляющая компания;

- потенциал для содействия сообществу.



Рисунок 1 – Преимущества бизнес-планов, учитывающих реализацию инновационных технологий

Несмотря на то, что перечисленные критерии, способствующие успеху развития технологического предприятия, могут быть выполнены, необходимо в обязательном порядке учитывать дополнительные критерии:

- реализация технических инноваций;
- реализация бизнес-концепции;
- характеристика предпринимателя, обосновывающего бизнес-план.

Эти критерии представляют собой широкие категории факторов, которые связаны с успехом. Однако их совместное воздействие на успех развития технологического предприятия не просто учитывать. Здесь необходимо применить синергетический эффект этих критериев, что заставляет формировать простую модель их взаимодействия, способную оценивать и отображать бизнес-план, учитывающий реализацию инновационных технологий, как инструмент успешной работы технологического предприятия, что, в свою очередь, позволяет потратить больше времени на оценку соответствия развития технологического предприятия и утвержденного бизнес-плана.

Кроме того, с помощью модели можно улучшать показатели, выявляя лучшие практики технологических предприятий-конкурентов, а также оценить технические или бизнес-ценности этих предприятий.

Все положительные результаты указывают на необходимость включения информации о развитии технологического предприятия по каждому разделу бизнес-плана. До принятия модели заинтересованным учреждениям рекомендуется проверить точность модели до ее включения.

При этом применяются инструменты оценки (обычно форма), в которых обобщаются сильные и слабые стороны каждого критерия с учетом разви-

тия технологического предприятия. Формы также показывают весовые коэффициенты, используемые в процессе оценки: подразумевается максимальное количество точек, которые потенциально могут быть выделены для рассматриваемого критерия.

Оценочные листы бизнес-плана для каждого технологического предприятия служат основой для нормализации данных. Числовые оценки технической ценности и стоимости бизнеса каждого предложения разрабатываются как часть максимальных баллов, выделенных для этих двух критериев успеха. Технологическое предприятие выбирает значения, которые были составлены на основе классификации бизнес-критериев или технических критериев. Важно отметить, что сегодня на предприятиях не предпринимается никаких попыток стандартизировать элементы, выбранные как по технической ценности, так и по стоимости бизнеса; скорее цель заключается в том, чтобы использовать критерии каждого предприятия без изменений. Например, если предприятие должно было рассматривать Продукт и Сервис, Стратегия операций и Инновации как «технические», то нормализованная сумма этих оценок будет представлять Техническую ценность в предпринимательской модели – Техническая ценность = Продукт и сервис + Стратегия работы + Инновации.

Аналогичным образом, оценки для отчета о прибылях и убытках и управленческой команды могут включать стоимость бизнеса. Этот процесс расчета технической ценности и стоимости бизнеса повторяется для каждого предприятия на основе их уникального набора критериев и определения технических и деловых факторов. Таким образом, технологические предприятия, основанные на инновационных технологиях, должны оцениваться в первую очередь по производственным показателям.

Библиографический список

1. Батейкин Д.В. Формирование общей модели экономики региона / Д.В. Батейкин // Экономика устойчивого развития. – 2016. – № 1 (25). – С. 31-34.
2. Клецовка Е.В. Межотраслевое взаимодействие предприятий: неэкономический аспект / Е.В. Клецовка // Экономика устойчивого развития. – 2017. – № 2 (30). – С. 142-144.

3. Меков И.С. Организационные аспекты выбора модели управления производственной системой / И.С. Меков // В книге: Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров материалы III Международного экономического форума : под ред. С. Н. Бочарова. – 2016. – С. 294-299.
4. Меков С.И. Понятие Бизнес-модели: сущность, типология и основные принципы построения / С.И. Меков, А.В. Болденков // Экономика Профессия Бизнес. – 2016. – № 1. – С. 24-30.
5. Стротеалева Т.Г. Планирование индустриализации производства в корпоративном секторе промышленности / Т.Г. Стротеалева // Экономика устойчивого развития. – 2017. – № 1 (29). – С. 250-252.

References

1. Batejkin D.V. Formirovanie obshchej modeli ehkonomiki regiona / D.V. Batejkin // EHkonomika ustojchivogo razvitiya. – 2016. – № 1 (25). – С. 31-34.
2. Kleckova E.V. Mezhotraslevoe vzaimodejstvie predpriyatij: mezoehkonomicheskij aspekt / E.V. Kleckova // EHkonomika ustojchivogo razvitiya. – 2017. – № 2 (30). – С. 142-144.
3. Mezhev I.S. Organizatsionnye aspekty vybora modeli upravleniya proizvodstvennoj sistemoj / I.S. Mezhev // V knige: EHkonomicheskoe razvitiye regiona: upravlenie, innovacii, podgotovka kadrov materialy III Mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo foruma : pod red. S. N. Bocharova. – 2016. – С. 294-299.
4. Mezhev S.I. Ponyatie biznes-modeli: sushchnost', tipologiya i osnovnye principy postroeniya / S.I. Mezhev, A.V. Boldenkov // EHkonomika Professiya Biznes. – 2016. – № 1. – С. 24-30.
5. Stroliteleva T.G. Planirovanie industrializacii proizvodstva v korporativnom sektore promyshlennosti / T.G. Stroliteleva // EHkonomika ustojchivogo razvitiya. – 2017. – № 1 (29). – С. 250-252.

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Антонян О.Н., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет
Соловьева А.С., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет

Стрельникова К.А., Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: В настоящее время на предприятиях строительной отрасли сложилась ситуация, когда начисленный размер заработной платы и сумма оплаты труда, сформированной в сметной документации, значительно расходятся. В связи с этим, целью данного исследования является разработка методических положений по оплате труда в строительстве в условиях нестабильной экономики. Для этого были решены следующие задачи: выявлены основные проблемы оплаты труда в России и организациях строительства; предложена методика анализа и модели формирования оплаты труда в сметной стоимости и организациях строительной отрасли.

Ключевые слова: оплата труда, тарифная система, нормирование труда, сметная стоимость, стимулирующие доплаты и надбавки.

Abstract: In modern conditions, a situation when the real wages and the amount of funds labor costs in the estimates diverge considerably. In this regard, the aim of this study is development of methodical positions on formation of wages in the construction in an unstable economy. This was solved following tasks: the basic problems of payment of labour in Russia and organizations of the construction; the method of analysis and model the formation of wages in the estimated cost and the organizations of the construction industry.

Keywords: wages, tariff system, labor rationing, estimated cost, incentive surcharge.

В условиях глобализации экономики активизируется деятельность предприятий и организаций, меняется отношение к труду и подбору персонала. Напряженность в трудовых отношениях наступает при обострении конкуренции и в периоды экономических кризисов, когда конкуренция становится невыносимой. Все это повышает интерес к вопросам трудовых отношений и источникам получения доходов. В настоящее время организациям строительства необходимо решать эти вопросы самостоятельно. В условиях острой конкуренции и борьбы за получение контрактов любыми путями они вынуждены «оптимизировать свою деятельность и численность персонала в зависимости от рыночной ситуации» [3, 16].

Вопросы, которые были рассмотрены в статье, взаимосвязаны между собой. Формирование оплаты труда необходимо рассматривать в логической последовательности: от организации труда до формирования средств на оплату труда в организациях строительства в сметных документах при определении стоимости строительно-монтажных работ. Сметная документация является источником для определения капитальных вложений, расхода и стоимости ресурсов, необходимых для ведения строительно-монтажных работ, в том числе и размера средств на оплату труда.

Поэтому целью исследования послужила разработка методических положений и мероприятий по определению и увязке оплаты труда в сметной документации и организациях строительства в условиях нестабильной экономики.

Предметом исследования выступают методологические подходы по формированию средств на оплату труда в сметной стоимости строительно-монтажных работ и строительных организациях. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- выявлены основные проблемы оплаты труда в Российской Федерации и организациях строительства;
- предложена методика анализа размера и состава оплаты труда в сметной стоимости и в составе себестоимости в организациях строительной отрасли;
- разработана модель формирования средств на оплату труда и практические мероприятия по ее реализации.

Основой для определения размера средств на оплату труда для рабочих-строителей в сметной документации является тарифная система. Поэтому практическая значимость разработанных мероприятий состоит в использовании их при определении оплаты

труда в сметной документации (преимущественно ресурсным методом) с последующей увязкой начисления оплаты труда непосредственно в организациях строительства [2, 5].

В современной России накопилось достаточно проблем в сфере оплаты труда, и без устранения этих проблем невозможно представить социально-экономические преобразования в работе налоговых органов, пенсионной системы, в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

В последние годы наблюдается значительная дифференциация в оплате труда. Анализируя статистические данные можно сделать вывод, что на оплату труда в меньшей степени влияет квалификация работников, а в большей степени – принадлежность к определенной отрасли и особенностям региона, где осуществляется строительство. Материальная заинтересованность в результатах труда является одним из главных принципов организации оплаты труда и привлечения рабочей силы. Работники вынуждены мириться с какими-либо неудобствами в работе до того, пока размер оплаты труда будет удовлетворять его потребности.

В условиях рынка все вопросы оплаты труда решают сами предприятия. Они имеют возможность определять тарифные ставки в зависимости от результатов финансовой деятельности предприятия, размеры ставок и окладов, а также тарифные коэффициенты, которые регулируют размеры заработной платы между категориями персонала и работниками различных профессий. Положения по оплате труда на предприятиях строительной отрасли определяются условиями федерального отраслевого тарифного соглашения на период 2017-2020 гг. [1, 2], а также на основе коллективных договоров и положений по оплате труда по конкретному предприятию.

Российская Федерация живет в условиях санкций, которые инициировали США при поддержке стран европейского союза. В этих условиях значительно сократились инвестиции в экономику страны, в том числе и в строительство. Предприятия испытывают сложности, что влияет на их финансовое положение и возможности увеличения фонда оплаты труда [4, 62].

Руководители предприятий зачастую вынуждены сокращать своих работников из-за невозможности своевременно и в достаточном размере платить заработную плату.

Таблица 1 - Данные о средней заработной плате организаций по видам экономической деятельности за 2017 год

Вид экономической деятельности	Средняя заработная плата (руб.)
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21 616
Рыболовство, рыбоводство	34 324
Добыча полезных ископаемых	65 199
Обрабатывающие производства	35018
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	37 637
Строительство	32 295
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	26 708
Гостиницы и рестораны	21 691
Транспорт и связь	40 061
Финансовая деятельность	73 209
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	43 630
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	41 918
Образование	29 006
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	29 352
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	31 346

В составе оплаты труда рабочих в строительных организациях основную долю занимает обязательная часть: заработная плата, оплата отпусков и т. д. Кроме того, присутствует стимулирующая часть, которая представлена в виде дополнительной заработной платы (за сверхурочную работу, работу в ночные часы и т.д.). Премияльная часть заработной платы должна начисляться за экономию ресурсов, за увеличение объема производства и повышения производительности труда.

Основная заработная плата (обязательная часть) начисляется на основании положений тарифной системы и предназначена для удовлетворения минимальных потребностей работника. Ее размер должен гарантировать стабильную выплату заработка и возможности планировать свои расходы. В дополнительной оплате (стимулирующей) учитываются ка-

чественные показатели выполнения работы и вклад каждого работника. Это дает возможность направлять его силы на достижение определенных результатов. Однако данная часть оплаты труда не является постоянной и гарантированной и зависит от экономической ситуации.

Для того чтобы разработать грамотную и экономически эффективную систему материального стимулирования труда необходимо для начала провести анализ не только удовлетворенности персоналом уровнем заработной платы, но и свободных средств, которые позволили бы повысить размер выплачиваемой заработной платы работникам и руководству.

Основные факторы, влияющие на изменение средств на оплату труда в сметной стоимости СМР представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Основные факторы, влияющие на размер средств на оплату труда рабочих в сметной стоимости СМР

При формировании размера заработной платы в строительной организации необходимо соблюдение следующих принципов:

- обеспечение размера заработной платы не ниже прожиточного минимума трудоспособного населения региона;
- обеспечение дифференциации заработной платы (т.е. различий в оплате труда в зависимости от его сложности, интенсивности, условий, результатов труда);
- обеспечение вознаграждения работников в размерах, которые объективно отражают результаты работы трудового коллектива в целом;

- использование системы материальных и нематериальных стимулов для повышения производительности труда.

При формировании размера заработной платы необходимо учитывать положение о том, что обязательная (тарифная) часть в начисленной заработной плате должна составлять 60-70 %. Работник должен быть уверен в своем гарантированном заработке.

Мероприятия по совершенствованию тарифной оплаты в организациях строительства направлены на увеличение доли тарифной части. Необходима разработка индивидуальной тарифной ставки для каждого разряда рабочих с учетом индивидуальных его качеств (рис. 2).



Рисунок 2 - Модель совершенствования оплаты труда

Тарифные ставки для рабочих-строителей должны устанавливаться в пределах «вилки» между минимальными и максимальными размерами ставок соответствующих разрядов. При этом необходимо учитывать индивидуальные качества работников, которые выражаются в выраженных через оценочные коэффициенты и должны учитывать стаж работы по профессии, ответственность за выполняемую работу, владение сложными профессиями.

Вопросы оплаты труда в условиях нестабильной экономики России выступают одними из ключевых. Во многом от успешного решения данной проблемы зависит повышение производительности и эффективности труда, рост уровня жизни населения и комфортный социально-психологический климат в обществе. Поскольку заработная плата для большей части населения остается основным источником получения доходов, значит, на данном этапе развития российского общества она является наиболее мощным стимулом роста результативности труда и производства в целом.

Модель формирования оплаты труда, которая была разработана в ходе исследования, позволит связать планируемый фонд оплаты труда с конечными результатами строительства. Это поможет

привести в соответствие сметный и производственный уровень ценообразования оплаты труда. При реализации данных положений возможно получение следующих результатов:

- формирование единой политики в оплате труда для различных категорий работников строительных организаций;
- представление работниками функциональной связи между результатами труда и его оплатой, что заинтересует их на достижение более высоких результатов;
- показатели труда, а также деловые качества работника могут реально поддаваться количественной и качественной оценке;
- система формирования заработной платы станет более гибкой и эффективной, благодаря учету индивидуального трудового вклада каждого работника;
- размеры заработной платы работников станут экономически обоснованными, формируя у работников чувство справедливости;
- система оплаты труда будет способствовать заинтересованности работников в улучшении не только индивидуальной, но и коллективной работы.

Библиографический список

1. Федеральное отраслевое соглашение по строительству и промышленности строительных материалов Российской Федерации на 2017 – 2020 годы.
2. Антонян О.Н., Формирование средств на оплату труда в сметной стоимости-строительно-монтажных работ [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Антонян Ольга Николаевна; Пенз. Гос. Универ. Арх и стр. – Пенза, 2006. – 16 с.
3. Ардзинов В. Д., Ардзинов Д. В. Заработная плата и сметное дело в строительстве. — СПб.: Питер, 2010. —236 с.
4. Оздербиева Ж.А.,Хирная А.Ю. Заработная плата и мотивация к труду в условиях макроэкономической нестабильности //Экономика и современ. Менеджмент: теория и практика: сб. ст. по материалам международной научно-практической конференции № 7-8(51).- Новосибирск: СибАК, 2015.

References

1. Federal'noe otrasklevoe soglasenie po stroitel'stvu i promyshlennosti stroitel'nykh materialov Rossijskoj Federacii na 2017 – 2020 gody.
2. Antonyan O.N., Formirovanie sredstv na oplatu truda v smetnoj stoimosti-stroitel'no-montazhnykh rabot [Tekst]: avtoref. dis. na soisk. uchen. step. kand. ehkon. nauk (08.00.05) / Antonyan Olga Nikolaevna; Penz. Gos. Univer. Arh i str. – Penza, 2006. – 16 s.
3. Ardzinov V. D., Ardzinov D. V. Zarabotnaya plata i smetnoe delo v stroitel'stve. — SPb.: Piter, 2010. —236 s.
4. Ozderbieva Zh.A.,Hirnaya A.YU. Zarabotnaya plata i motivaciya k trudu v usloviyakh makroehkonomicheskoy nestabil'nosti //Ekonomika i sovrem. Menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po materialam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii № 7-8(51).- Novosibirsk: SibAK, 2015.

РЕАЛИЗАЦИЯ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бурцев В.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Балясова А.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье рассмотрено влияние инвестиций на реальный сектор экономики с позиции новой индустриальной парадигмы. В процессе анализа были применены как общенаучные методы, так и специфические методы оценки уровня экономической безопасности (индикативная диагностика и регрессионный анализ). Выявлены деструктивные факторы, препятствующие развитию России и предложен ряд мер по их устранению. Полученные результаты могут быть использованы при обосновании приоритетов экономической политики страны.

Ключевые слова: неоиндустриальная парадигма, неоиндустриализация, конкурентоспособность, инвестиции, национальная экономическая безопасность.

Abstract: The article examines the impact of investment on the real sector of the economy from the perspective of a new industrial paradigm. During the analysis, both general scientific methods and specific methods (indicative diagnostics and regression analysis) were applied. Destructive factors that impede the development of Russia have been identified. A number of measures have been proposed to eliminate them. The results obtained can be used to justify the priorities of the country's economic policy.

Keywords: neo-industrial paradigm, new industrialization, competitiveness, investments, national economic security.

Низкая конкурентоспособность отечественной экономики – одна из ключевых угроз в экономической сфере, что институционально закреплено в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [6]. Низкая конкурентоспособность обусловлена вызовами и угрозами, многие из которых определены другим нормативно-правовым документом – Стратегией экономической безопасности. К числу таких вызовов и угроз следует отнести: истощение экспортно-сырьевой модели экономического развития, недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, слабая инновационная активность, оставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий (в том числе технологий цифровой экономики), недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов и др. [5].

Таким образом, дальнейшее качественное развитие России невозможно без повышения конкурентоспособности отечественной экономики. На наш взгляд, в условиях современного динамично развивающегося мира обеспечение необходимого уровня

конкурентоспособности не представляется возможным без проведения новой индустриализации [1].

Основным фактором, определяющим реализацию новой экономической парадигмы, является процесс целенаправленного инвестирования предпринимательской деятельности и социально-экономического развития страны на основе развития научно-инновационных циклов и накопления высокоинтеллектуального человеческого капитала, обеспечивающий выпуск конкурентоспособной продукции и технологий, формирующих приток чистых денежных доходов и поступлений в бюджет страны [3].

Предложенная С. С. Губановым и его сторонниками концепция неоиндустриального развития с точки зрения обеспечения инновационного роста в качестве приоритетного направления инвестиций предполагает инвестиции в реальный сектор [2].

На наш взгляд, наиболее правильно и целесообразно провести диагностику достаточности объема инвестиций в реальный сектор с позиции индикаторов экономической безопасности. В данной статье для анализа будем использовать следующие индикативные показатели (таблица 1).

Таблица 1 – Индикаторы инвестиционной безопасности

Индикатор	Пороговое значение	Направление ограничения
Инвестиции в основной капитал	25% к ВВП	Не менее
Износ основных фондов	40%	Не более
Доля полностью изношенных основных фондов	5%	Не более
Коэффициент обновления	1,5*Коэффициент выбытия	Не более
Темп прироста инвестиций	2,3*Темп прироста ВВП	(если индикатор рассматривается в контексте качественной составляющей) Не менее

С целью оценки остроты кризисной ситуации в инвестиционной сфере целесообразно использовать зонную теорию для ранжирования индикаторов по степени удаленности фактических значений от пороговых. Для большей наглядности результатов исследования, построим лепестковую диаграмму, выполняющую нормирование индикаторов по следующим формулам (1,2) [4]:

для индикаторов типа «не менее»:

$$(1) y = \begin{cases} \frac{(x-a)}{b-a}, & \text{если } \frac{x}{a} > 1; \\ 2^{-\ln(x/a)/\ln 2}, & \text{если } \frac{x}{a} \leq 1, \end{cases}$$

для индикаторов типа «не более»:

$$(2) y = \begin{cases} \frac{(b-x)}{b-a}, & \text{если } \frac{x}{a} < 1; \\ 2^{-\ln(b/x)/\ln 2}, & \text{если } \frac{x}{a} \geq 1. \end{cases}$$

a – пороговое значение индикатора, x – фактическое значение индикатора.

Графическая интерпретация нашего исследования представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Уровень инвестиционной безопасности РФ с точки зрения зонной теории, 2015 г.

Выбор сложного основания логарифмической функции позволяет определить следующие экономически оправданные «зоны риска» (таблица 2).

Таблица 2 – Индикаторы экономической безопасности финансовой и инвестиционной сферы РФ, распределенные по «зонам риска»

Индикатор	Комментарий
Зона «значительного риска» (50%-75%)	
Доля полностью изношенных основных фондов	Такое положение нежелательно, во многих случаях не удается его быстро исправить, поэтому важным здесь является изучение тенденций изменения соответствующих индексов
Соотношение коэффициента обновления и коэффициента выбытия	
Соотношение темпа прироста инвестиций и темпа прироста ВВП	
Зона «умеренного риска» (75%-100%)	
Степень износа основных фондов	Такая ситуация типична для ряда индикаторов и не представляет значительных угроз для ЭБ
Инвестиции в основной капитал	

Проведенная диагностика позволяет сделать следующие выводы.

Фактическое значение инвестиций в основной капитал в 2015 г. соответствует зоне «умеренного риска». Такой объем инвестиций является недостаточным для возращения необходимого динамизма и роста уровня конкурентоспособности отечественной экономики.

Наблюдаемый объем инвестиций в основной капитал обуславливает высокий износ основных фондов (зона «умеренного риска»). В 2015 г. фактическая степень износа основных фондов составила 47,7%, при пороговом значении 40%. При сохранении данных тенденций к 2020 году этот показатель может достигнуть 49,2%.

Высокое фактическое значение демонстрирует и доля полностью изношенных основных фондов – 15,8 % в 2015 г., при этом в 2011-2015 гг. наблюдается тенденция к увеличению данного показателя.

Значение коэффициента обновления превысило значение коэффициента выбытия 3,9 раза (при пороговом значении 1,5), что соответствует зоне «значительного риска». Исходя из данных расчетов, можно сделать вывод о том, что высокое значение коэффициента обновления не является качественным.

Темп прироста инвестиций должен быть в 2-3 раза больше прироста ВВП. В 2015 г. фактическое значение не соответствовало данному пороговому

значению, что свидетельствует об обеспечении роста ВВП, в первую очередь, за счет производства с использованием сильно изношенного оборудования. Сложившаяся ситуация не согласуется с необходимостью реализации неоиндустриализации и повышения конкурентоспособности российской экономики.

Следует отметить, что ни один из рассмотренных в рамках данной работы индикаторов не расположен в «зоне стабильности» (на рисунке 1 данная зона расположена вне сектора, ограниченного линией $y=100\%$), что свидетельствует о кризисной ситуации в данной сфере экономики.

Для статистического измерения тесноты взаимосвязи между показателями темпа прироста ВВП и показателями износа основных фондов была построена корреляционно-регрессионная модель (3), которая свидетельствует о существовании тесной обратной пропорциональной зависимости между данными факторами. Это позволяет сделать вывод о том, что снижение темпа прироста ВВП в значительной мере обусловлено высоким уровнем износа основных фондов.

$$(3) Y = -0,376 - 0,468 \cdot X_1 + 0,285 \cdot X_2 + \varepsilon$$

Таким образом, для создания конкурентоспособной экономики и выхода на новый неоиндустриальный путь развития необходимо провести ряд мер по интенсификации инвестиций. Необходимо расширить приток инвестиций в реальный сектор экономики, используя систему целевого финансирования инновационных процессов, увеличить норму накоп-

ления промышленного капитала, обеспечить инвестиции в высокотехнологичный сектор экономики с помощью гибких кредитных механизмов. Решение

данных задач позволит обеспечить качественное развитие современной экономики.

Библиографический список

1. Бурцев В., Баласова А. Новая индустриализация России: оценка и перспективы // Международный экономический симпозиум – 2017: Материалы международных научных конференций 20 – 21 апреля 2017 г. / Ред. колл.: О. Л. Марганя, С. А. Белозеров [и др.]. – СПб.: Скифия-принт, 2017. – С. 274.
2. Губанов С. Неиндустриализация России и нищета ее саботажной критики / С. Губанов // Экономист. – 2014. – №04. – с. 3–32.
3. Кормишклина Л. А. Благоприятный экономический климат как предпосылка безопасности и активизации инвестиционной деятельности в современной российской экономике // Фундаментальные исследования. – 2015. – №5. – С. 623–63.
4. Митяков С. Н., Митяков Е. С., Романова Н. А. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа // Экономика региона. – 2013. – №3 (35). – С. 81–91.
5. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/
6. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/

References

1. Burcev V., Balyasova A. Novaya industrializatsiya Rossii: ocenka i perspektivy // Mezhdunarodnyy ehkonomicheskij simpozium – 2017: Materialy mezhdunarodnykh nauchnykh konferencij 20 – 21 aprelya 2017 g. / Red. koll.: O. L. Marganiya, S. A. Belozеров [i dr.]. – SPb.: Skifiya-print, 2017. – S. 274.
2. Gubanov S. Neindustrializatsiya Rossii i nishcheta ee sabotazhnoj kritiki / S. Gubanov // EHkonomist. – 2014. – №04. – s. 3–32.
3. Kormishkina L. A. Blagopriyatnyy ehkonomicheskij klimat kak predposylka bezopasnosti i aktivizatsii investitsionnoj deyatel'nosti v sovremennoj rossijskoj ehkonomie // Fundamental'nye issledovaniya. – 2015. – №5. – S. 623–63.
4. Mityakov S. N., Mityakov E. S., Romanova N. A. EHkonomicheskaya bezopasnost' regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // EHkonomika regiona. – 2013. – №3 (35). – С. 81–91.
5. Ukaz Prezidenta RF ot 13.05.2017 № 208 «O Strategii ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda» [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/
6. Ukaz Prezidenta RF ot 31.12.2015 № 683 «O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii» [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/

ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ АССОРТИМЕНТА СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Васильева Е.А., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

Ильичева Е.В., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки сбалансированности ассортимента услуг в сфере социокультурного сервиса при проведении маркетинговых исследований. В работе авторы рассматривают возможности применения для этих целей метода Кано. При использовании указанного метода оценки можно получить объективные данные об уровне сбалансированности ассортимента, восприятии потребителями отдельных характеристик сервисного продукта.

Ключевые слова: Сфера сервиса, оценка сбалансированности ассортимента, ассортимент, качество, маркетинговые исследования, метод Кано.

Abstract: In article theoretical and practical aspects of assessment of balance of the range of services in the sphere of sociocultural service when carrying out market researches are considered. In work authors consider the possibilities of application for these purposes of the Kano method. When using of the specified method of assessment it is possible to obtain objective data on the level of balance of the range, perception by consumers of separate characteristics of a service product.

Keywords: Sphere of service, assessment of balance of the range, range, quality, market researches, the Kano method.

Введение

Сфера социально-культурного сервиса в последние годы по праву считается одной из самых перспективных областей российской экономики. Это подтверждают не только официальные статистические данные, но и мнения экспертов области. Так, по сведениям, предоставленным органами государственной статистики, валовая добавленная стоимость гостиничного продукта и предприятий общественного питания только за 1 квартал 2017 года оценивается в 142 млрд. руб. Перспективность сферы во многом обусловлена ее специфической гибкостью и возможностью мгновенно реагировать на какие-либо внешние изменения в экономике, которая в последнее время отличается нестабильностью. Благодаря этой особенности индустрия гостеприимства в 2016 году заняла значимые позиции по темпам развития и продолжает их укреплять.

Между тем не каждая фирма в сфере социально-культурного сервиса отличается рентабельностью, так как на эффективность работы отрасли оказывает влияние множество факторов, как внешних, так и внутренних. Один из них – сбалансированность ассортимента сервисных услуг, предлагаемых клиентам. Это обусловлено не только тем, что довольный клиент – залог успеха как в сфере сервиса, так и в любой другой отрасли, но и тем, что наличие не пользующихся спросом дополнительных услуг может нести ряд непроизводительных затрат, негативно отражающихся на финансовой результативности фирмы.

Оценка сбалансированности ассортимента услуг, предоставляемых клиентам на предприятиях сервиса, представляет собой весьма сложный процесс, что предопределяет актуальность выбранной темы исследования. Обусловлено это не только спецификой деятельности предприятий в сфере социально-культурного сервиса, сколько большой ориентированностью на интересы клиента. В этой связи ассортимент сервисных услуг должен формироваться таким образом, чтобы максимально удовлетворять запросы потребителей. Кроме того, немаловажным считается подбор универсального и взаимозаменяемого ассортимента услуг, который бы позволял охватить не один, а несколько сегментов рынка.

Основная часть

Сбалансированность ассортимента сервисных услуг в целях проведения маркетинговых исследо-

ваний формируется по следующим направлениям: во-первых, ассортимент предоставляемых услуг должен соответствовать формату и виду деятельности фирмы, например, ассортимент дополнительных услуг базы отдыха должен подбираться исходя из области деятельности предприятия и результатов позиционирования услуг; при этом он будет отличаться от ассортимента услуг не только других средств размещения (например, отеля и бизнес-отеля), но и подобного ассортимента другой базы отдыха, позиционирующей свои услуги в ином варианте. Особенно сложно ситуация с этой точки зрения может обстоит в организациях социокультурного сервиса, находящихся на бюджетном финансировании (например, учреждениях культуры), где к вопросу формирования ассортимента подходит также с точки зрения возможности реализации в рамках устава и нормативных документов, регламентирующих виды деятельности, реализуемых на платной основе.

Во-вторых, немаловажную роль в формировании сбалансированного ассортимента услуг играет конкурентная среда, в которой функционирует фирма. С этих позиций ассортимент должен формироваться таким образом, чтобы обеспечить удовлетворение потребностей клиентов наилучшим способом по сравнению с конкурентами. Соблюдение этого критерия требует проведение гибкой ассортиментной и ценовой политики, проведение позиционирования услуг, постоянный мониторинг конкурентной среды.

В-третьих, необходимо проверить соответствие ассортимента услуг потребностям и предпочтениям клиентов, что особенно важно для сферы сервиса. При этом должен оцениваться не только перечень услуг по критериям востребованности и качества, но и структура самого ассортимента. Это связано с высокой изменчивостью потребительских предпочтений, поэтому требует планомерного проведения исследований, направленных на выявление услуг с тенденцией снижения спроса.

При этом должен применяться дифференцированный подход, что предполагает как выделение ряда обязательных услуг, от которых нельзя отказываться, так и проведение сегментирования среди клиентов компаний. Принцип Парето гласит, что 20 % потребителей обеспечивают 80 % дохода предприятия. Вот эти 20 % клиентов и являются хорошими клиентами любой организации, и их необходимо удерживать любыми средствами. В то же время

Сет Годин, американский предприниматель, автор концепции доверительного маркетинга, высказал интересную мысль: «Продавцы редко думают о том, чтобы выбирать клиентов... как моряк в отпуске на берегу, мы не очень придирчивы. Огромная ошибка... Выбирая ваших клиентов, вы выбираете свое будущее» [4]. Принимая во внимание его слова, можно сделать вывод о том, что подбор ассортимента с точки зрения целевой аудитории обеспечит его сбалансированность в ключевых элементах. А так как целевой сегмент приносит основную долю товарооборота и прибыли, это позволит, в конечном счете, повысить эффективность деятельности фирмы в целом.

Требование универсальности и взаимозаменяемости – еще одно требование к формированию сбалансированного ассортимента. Это позволит охватить не один, а несколько сегментов рынка. В целом для соблюдения этого критерия необходимо проводить такие исследования, как опросы, анкетирование, фокус-группы.

В четвертых, сбалансированный ассортимент должен обеспечивать выполнение всех ролей товарных категорий, а именно: уникальных, приоритетных, базовых, периодических и удобных. Уникальные услуги призваны обеспечить узнаваемость и запоминаемость фирмы (например, в отеле Lanesborough, Лондон, Великобритания, предлагают услуги личного чайного сомелье, в отеле Viceroy Riviera Maya, Мексика, гости могут получить услуги мыльного консьержа, в отеле Andaz Fifth Avenue, Нью-Йорк, США, клиентам предлагают посмотреть, как работают художники), приоритетные услуги призваны увеличить прибыльность (например, услуги по экскурсионному обслуживанию или услуги гида-переводчика), базовые услуги обеспечивают основной товарооборот (например, услуги организаций общественного питания: бара, ресторана, кафе, буфета), периодические услуги позволяют решить вопросы нерегулярного, сезонного спроса на сервисный продукт (например, услуги проката лыж, велосипедов, яхты в сезон охоты и рыбалки), а удобные услуги являются спонсорскими, сопутствующими, обеспечивающими комплексность услуги (например, услуги парковки, продажа билетов в театры и на концерты).

Таким образом, сбалансированный ассортимент должен формироваться исходя из нескольких критериев. Однако обеспечение этого требования на практике зачастую не соблюдается. По этой причине могут отсутствовать определенные услуги, необходимые клиентам, либо наоборот, присутствовать услуги, не пользующиеся спросом, в связи с чем фирма может нести как реальные убытки, так и убытки упущенной выгоды.

Оценка сбалансированности ассортимента может проводиться различными методами. Так, даже исходя из опыта деятельности фирмы, руководство само может решить, какие услуги целесообразно ввести, а от каких стоит отказаться. Затем отслеживается результат данных преобразований по отзывам клиентов и сумме выручки. Путь самый простой, но и самый рискованный: ошибка руководства может дорого стоить.

Более эффективный способ – расчет коэффициентов устойчивости ассортимента, его полноты, широты, рациональности и новизны. Для этих целей можно использовать общепринятые формулы, однако в ряде случаев их расчет не покажет объективный характер картины, что объясняется ярко выраженной специфичностью услуг социокультурного сервиса (например, те же уникальные услуги, которые у конкурентов не предоставляются). В этой связи данный подход применения, с нашей точки зре-

ния, только для ряда услуг, выполняющих базовую, а также приоритетную роли.

Для решения поставленной задачи мы предлагаем применение метода японского профессора Канно, призванного определить эмоциональное отношение клиента к предоставлению услуг социокультурного сервиса и их отдельным характеристикам [1, 5, 6]. Несмотря на то, что названная методика изначально разрабатывалась для оценки качества услуг, мы считаем, что она в полной мере позволяет обеспечить применение клиенториентированного подхода в сфере предоставления услуг социально-культурного характера.

Методика проведения исследования заключается в проведении опроса по перечню вопросов, определяющих ассортимент услуг компании. Сам метод Канно основан на предположении, что любые потребности клиента можно четко определить, классифицировать и оценить, однако при этом не все потребности можно оценить по шкале «Да – Нет», «Нравится – Не нравится» или «Полностью удовлетворен – Полностью не удовлетворен»: иными словами, указанная шкала не отражает роли, выполняемые товарными категориями [2, с. 1012 – 1016]. Исходя из данных предположений, для целей опроса услуги по данному методу классифицируются по категориям, которые в полной мере отражают перечисленные ранее роли:

1) attractive (A) – привлекающая услуга, которая должна присутствовать и в дальнейшем совершенствоваться (уникальные, периодические услуги);

2) mustbe (M) – обязательная услуга, которая должна быть обязательно представлена, может выполнять базовую, периодическую, удобную и приоритетную роли;

3) one-dimensional (O) – линейная услуга, характеризующаяся тем, что чем больше внимания ей уделяется, тем больше будет удовлетворен потребности; может выполнять базовую, удобную и приоритетную роли;

4) indifferent (I) – безразличная услуга, от которой, как правило, можно отказаться, так как потребителю все равно, присутствует ли она в перечне услуг; однако в определенных случаях в эту категорию могут попадать услуги периодического характера, в связи с чем данному направлению работы следует просто уделять меньше внимания;

5) reversal (R) – услуга, в отношении которой складывается обратная связь, поэтому необходимо предпринять диаметрально противоположные действия и иметь характеристики сервисного продукта;

6) questionable (Q) – услуга, в отношении которой складывается спорная ситуация; связано это может быть с тем, что ответы респондентов оказываются диаметрально противоположными, в связи с чем наличие или отсутствие услуги ставится под вопрос. Еще одна причина связана с нарушением методики исследования, когда опрос проводится не в целевом сегменте либо в отношении периодических услуг в сроки вне сезона, поэтому клиентам сложно оценить данный параметр. Поэтому вопрос дальнейшего присутствия услуги, попавшей в данную категорию, должен решаться в индивидуальном порядке.

В качестве объекта исследования нами был выбран районный дом культуры, действующий в Нижегородской области. Представленная методика позволяет не только оценить, насколько привлекают услуги действующего ассортимента, но рассмотреть на перспективу возможность внедрения новых направлений. Поэтому мы расширили перечень уже предоставляемых услуг перспективными направлениями. Всего было рассмотрено 10 видов

услуг, в частности: детская студия кукольного театра «Алые паруса», студия вокально-эстрадного пения «Солнечные нотки», клуб «Ветеран», кружок «Хор ветеранов», предоставление анимационных услуг дошкольникам, проведение культурно-массовых мероприятий, – которые уже предоставляются клиентам, а также перспективные направления: экологическая деятельность, культурно-развлекательная волонтерская деятельность, социально-ориентированная и инклюзивная деятельность (помощь неорганизованным семьям и т.п.). Всего в опросе приняло участие 50 человек.

В целом отметим, что включение более десяти видов услуг в анкету нецелесообразно, так как это затрудняет анкету и снижает качество ответов [3, с. 488 – 499]. Помимо этого вместо пятибалльной шкалы Лайкерта мы использовали трехбалльную, что в целом незначительно отразилось на результатах анализа, однако во многом упростило понимание респондентами порядка заполнения анкеты. Кроме того, важно первоначально проинструктиро-

вать клиентов о целях проведения анкетирования, правилах заполнения анкеты. Немаловажную роль играет и обязательность заполнения «паспортчика» для отслеживания сегмента.

Для определения категории мы составили по два вопроса для каждой услуги по трехбалльной шкале Лайкерта, отражающих согласно методу Канон две стороны:

- 1) функциональную характеристику – «Как Вы относитесь к присутствию данной услуги?»;
- 2) дисфункциональную характеристику – «Как Вы отнеслись бы к отсутствию данной услуги?» [7, 8].

Категория услуги (attractive, mustbe и прочие) определялась на основе частоты категорий в ответах респондентов.

Шкала Лайкерта включала следующие варианты:

- 1) мне это нравится;
- 2) мне все равно;
- 3) я категорически против этого (таблица 1).

Таблица 1 – Фрагмент заполненной анкеты

Вопрос	Варианты ответов		
	Мне это нравится	Мне все равно	Я категорически против этого
1) - Как Вы относитесь к присутствию детской студии кукольного театра «Алые паруса»?	+		
- Как бы Вы отнеслись к отсутствию данной студии?			+
2) - Как Вы относитесь к присутствию студии вокально-эстрадного пения «Солнечные нотки»?	+		
- Как бы Вы отнеслись к отсутствию данной студии?			+
3) - Как Вы относитесь к присутствию кружка «Хор ветеранов»?	+		
- Как бы отнеслись бы к отсутствию кружка?		+	
4) - Как Вы относитесь к присутствию клуба «Ветеран»?		+	
- Как бы отнеслись бы к отсутствию клуба?		+	
5) - Как бы отнеслись бы к развитию нашей РДК инклюзивной деятельности?	+		
- Как бы отнеслись к отсутствию данного направления?			+

После получения результатов важно определить категорию услуги согласно представленному ранее перечню. Для этого полученные результаты про-

ставляются в соответствующую матрицу (таблица 2).

Таблица 2 – Матрица определения категории

Как Вы относитесь к присутствию услуги?	Как Вы относитесь к отсутствию услуги?		
	Мне это нравится	Мне все равно	Я категорически против этого
Мне это нравится	Q	A	O
Мне все равно	R	I	M
Я категорически против этого	R	R	Q

По результатам проведенного анкетирования мы вычислили частоту категорий в ответах респондентов для каждой услуги (таблица 3).

Таблица 3 – Фрагмент таблицы определения частот категорий по видам услуг

Характеристика	Распределение ответов респондентов по категориям, %						
	O	A	M	I	R	Q	Итого
Детская студия кукольного театра «Алые паруса»	26	50	2	22	0	0	100
Студия вокально-эстрадного пения «Солнечные нотки»	36	34	14	16	0	0	100
Клуб «Ветеран»	28	22	24	20	6	0	100
Кружок «Хор ветеранов»	20	20	30	24	6	0	100
Предоставление анимационных услуг дошкольникам	42	22	28	6	2	0	100

На основе частоты отнесения каждой услуги к конкретной категории рассчитали потенциал удовлетворенности (satisfaction potential) и неудовлетворенности (dissatisfaction potential) для каждой из них по формулам (1, 2):

$$SP = \frac{Q+O}{Q+O+M+R+I} \cdot 100 \quad (1)$$

где SP – потенциал удовлетворенности потребителей, %; Q – частота проявления сомнительной

категории; O – линейной; M – обязательной; R – обратного действия; I – не имеющей значения.

$$DP = -\frac{O+M+R}{A+O+M+R+I} \cdot 100 \quad (2)$$

где DP – потенциал неудовлетворенности потребителей, %; A – частота проявления привлекательной категории (таблица 4).

Таблица 4 – Фрагмент таблицы определения потенциала удовлетворенности и неудовлетворенности клиентов

Характеристика	Потенциал удовлетворенности потребителей, % (SP)	Потенциал неудовлетворенности потребителей, % (DP)
Детская студия кукольного театра «Алые паруса»	52	-28
Студия вокально-эстрадного пения «Солнечные нотки»	55	-50
Клуб «Ветеран»	36	-58
Кружок «Хор ветеранов»	25	-56
Предоставление анимационных услуг дошкольникам	54	-72

Все полученные показатели, представленные в таблице 4, можно проецировать на карте удовлетворенности и неудовлетворенности потребителей, отражающей взаимосвязь восприятий клиентами услуги и их ожиданий.

На ней по оси абсцисс откладываются полученные данные о неудовлетворенности, по оси ординат – об удовлетворенности клиента (рисунок 1).

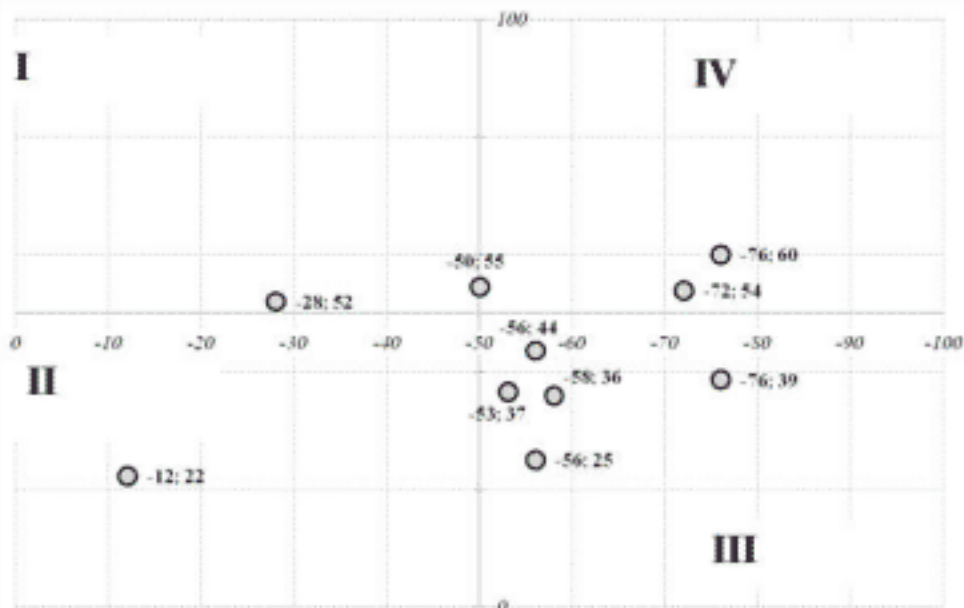


Рисунок 1 – Карта удовлетворенности и неудовлетворенности потребителей

I область характеризуется тем, что в него попадают спорные услуги, которые делают пользователи более удовлетворенным, однако могут быть взяты за основу для позиционирования только в определенном сегменте (чаще всего это могут быть специфические или уникальные услуги). По этой причине данный квадрант называют «Под вопросом». В нашем случае сюда вошла детская студия кукольного театра «Алые паруса»; смежное значение также заняла студия вокально-эстрадного пения «Солнечные нотки». Пограничный показатель удовлетворенности в данном случае свидетельствует о возможном отказе от услуги в дальнейшем при отсутствии положительных изменений.

II область включает услуги, которые клиент не воспринимает. Это так называемый квадрант «Все равно». Из приведенного примера в эту категорию вошла экологическая волонтерская деятельность как предлагаемое направление развития. Такие образом, развивать его нецелесообразно.

В III область попадают обязательные услуги – это квадрант «Должен быть». Из приведенных примеров в эту категорию вошли действующие кружок «Хор ветеранов», клуб «Ветеран», а также предлагаемые услуги: культурно-развлекательная волонтерская деятельность, социально-ориентированная и инклюзивная деятельность (помощь неорганизованным семьям).

IV квадрант включает привлекательные услуги, это область «Желательно». Как отмечалось ранее, в эту категорию могут попадать уникальные и периодические услуги, последние в данном примере включают предоставление анимационных услуг дошкольникам и проведение культурных мероприятий. Эту категорию следует развивать в дальнейшем.

Заключение

Проведенное исследование показало, что из четырех предлагаемых направлений три направления следует развивать, от одного следует отказаться. Также анализ обнаружил, что ряд уже оказываемых услуг требует определенного рода действий, направленных на повышение спроса и увеличение

заинтересованности потребителей, в противном случае при сохранении тенденции от них можно будет также отказаться.

Таким образом, анализ сбалансированности ассортимента позволил выявить «слабые» места в ассортиментной политике, что дает возможность предпринять своевременные управленческие решения по предупреждению и устранению уже возникших проблем. Приведенный пример также позволяет не только оценить сбалансированность ассортимента предлагаемых услуг в зависимости от роли, выполняемой услугой, но и оценить удовлетворенность клиентов в процессе оказания услуги как продукта социокультурного сервиса.

Библиографический список

1. Белобжецкий, В. Методы оценки качества услуг [Текст] : / В. Белобжецкий // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2012. — № 1. — С. 374 — 379.
2. Васильева, Е. А., Васильева, А. В., Чесухина, В. Н. Оценка качества услуг в сфере социокультурного сервиса при проведении маркетинговых исследований [Текст] : / Е. А. Васильева, А. В. Васильева, В. Н. Чесухина // Экономика и предпринимательство, 2016. — № 12 ч. 1. — С. 1012 — 1016.
3. Васильева Е. А., Еремеева Н. А., Гришанова Я. О. Правила составления анкет при проведении маркетинговых исследований в сфере сервиса / Е. А. Васильева, Н. А. Еремеева, Я. О. Гришанова // Экономика и предпринимательство, 2016. — № 11 ч. 1. — С. 488 — 499.
4. Годин, Сет. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя = Permission Marketing: Turning Strangers into Friends, and Friends into Customers [Текст] : / Сет Годин — М. : «Альпина Паблишер», 2008. — 256 с.
5. Дашковская, О. Д. Анализ основных методов оценки качества гостиничных услуг [Текст] : / О. Д. Дашковская // Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Проблемы и перспективы развития легкой промышленности и сферы услуг», 2015. — С. 68.
6. Пономарева, Т. А., Супрыгина, М. С. Качество услуг: качественные параметры оценки: статья [Электронный ресурс] : / Т. А. Пономарева, М. С. Супрыгина // Маркетинг в России и за рубежом, 2005. — № 1. Режим доступа: <http://dis.ru/library/526/25255>. (дата обращения: 15.10.2017).
7. <http://brandenko.com/metod-kano> (Дата обращения: 15.10.2017).
8. <http://marketnotes.ru/marketing-research/kano-method/> (Дата обращения: 15.10.2017).

References

1. Belobzheckij, V. Metody ocenki kachestva uslug [Tekst] : / V. Belobzheckij // Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurenciya, 2012. — № 1. — S. 374 — 379.
2. Vasil'eva, E. A., Vasil'eva, A. V., Chesuhina, V. N. Ocenka kachestva uslug v sfere sociokul'turnogo servisa pri provedenii marketingovykh issledovanij [Tekst] : / E. A. Vasil'eva, A. V. Vasil'eva, V. N. Chesuhina // Ekonomika i predprinimatel'stvo, 2016. — № 12 ch. 1. — S. 1012 — 1016.
3. Vasil'eva E. A., Eremeeva N. A., Grishanova YA. O. Pravila sostavleniya anket pri provedenii marketingovykh issledovanij v sfere servisa / E. A. Vasil'eva, N. A. Eremeeva, YA. O. Grishanova // Ekonomika i predprinimatel'stvo, 2016. — № 11 ch. 1. — S. 488 — 499.
4. Godin, Set. Dovertel'nyj marketing. Kak iz neznakomca delat' druga i prevratit' ego v pokupatelya = Permission Marketing: Turning Strangers into Friends, and Friends into Customers [Tekst] : / Set Godin — M. : «Al'pina Publishers», 2008. — 256 s.
5. Dashkovskaya, O. D. Analiz osnovnykh metodov ocenki kachestva gostinichnykh uslug [Tekst] : / O. D. Dashkovskaya // Materialy Vserossiyskoj nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem «Problemy i perspektivy razvitiya legkoj promyshlennosti i sfery uslug», 2015. — S. 68.
6. Ponomareva, T. A., Supryagina, M. S. Kachestvo uslug: kachestvennye parametry ocenki: stat'ya [Elektronnyy resurs] : / T. A. Ponomareva, M. S. Supryagina // Marketing v Rossii i za rubezhom, 2005. — № 1. Rezhim dostupa: <http://dis.ru/library/526/25255>. (data obrashcheniya: 15.10.2017).
7. <http://brandenko.com/metod-kano> (Data obrashcheniya: 15.10.2017).
8. <http://marketnotes.ru/marketing-research/kano-method/> (Data obrashcheniya: 15.10.2017).

РЕЦИКЛИНГ КАК НОВЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Горин В.А., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Земскова Е.С., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Саушева О.С., к.э.н., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье обосновывается необходимость пересмотра модели экономического развития России, в качестве основного ориентира которой авторы предлагают использовать модель «зеленой» экономики. В этой связи рециклинг рассматривается не только как источник экономического роста, но и институциональный механизм, позволяющий сгладить проблему ресурсных ограничений. С целью определения природы взаимосоусловленности экономического роста и рециклинга был проведен кластерный анализ крупнейших экономик мира, который продемонстрировал наличие нескольких групп стран с существенными различиями по каждой из них. Результаты проведенного кластерного анализа и зарубежный опыт построения «зеленой» экономики позволили определить направления развития рециклинга в современной России.

Ключевые слова: экономический рост, «зеленая» экономика, ресурсный кризис, ресурсосбережение, рециклинг.

Abstract: The article substantiates the necessity of Russia's economic model revision and authors propose to use a model of "green" economy as a basic guideline. In this regard, recycling is considered not only as a source of economic growth, but also the institutional mechanism to decrease the problem of resource constraints. Cluster analysis of the largest economies was conducted to determine the nature of the economic growth and recycling interdependence, the analysis demonstrated the presence of several groups of countries with the essential differences of each of them. The results of the cluster analysis and foreign experience studying of building a green economy allow determining the directions of development of recycling in contemporary Russia.

Keywords: economic growth, «green» economy, resource crisis, resource-saving, recycling.

Высокой экономической рост середины прошлого столетия и чрезмерное потребление, культивируемое в развитых странах, поставили международное сообщество перед такими вызовами как истощение природных ресурсов, рост загрязнения окружающей среды, увеличение разрыва между развитыми и развивающимися странами. В этой связи, мировое научное сообщество (О. Григорьев [1], С. Губанов [3,4], Дж. Стиглиц, А.Сен, Ж.-П. Фитусси [7], Р. Фюкс [9], О.Сухарев [6] и др.) стало уделять всё большее внимание решению экологических проблем, рациональному использованию природно-ресурсного потенциала, развитию рециклинга. Необходимость устранения извечного противоречия между безграничностью человеческих потребностей и истощением природных ресурсов, значительно усиленная масштабами проблемы, требует поиска оптимальных факторов экономического развития на базе принципиально новых моделей.

Одной из таких моделей является «зеленая» экономика, которая в отличие от традиционной «жорничевой» экономики, использующей в производственном обороте ископаемые виды топлива, нечет и активно использует иные природные ресурсы для наращивания ВВП [6].

По определению ЮНЕП зеленая экономика - это «экономика, в которой происходит интернализация затрат, связанных с деградацией окружающей среды, а экологически чистые и эффективные технологии и устойчивое сельское хозяйство, служат основными движущими факторами экономического роста, создания рабочих мест и сокращения масштабов нищеты» [13].

В настоящее время именно стратегия «зеленого» роста становится доминирующей в преобладающем большинстве развитых стран. «Зеленый» рост означает стимулирование экономического роста и развития, при одновременной сохранности природных активов и бесперебойном предоставлении ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие населения страны. Для этого национальный менеджмент стран, желающих предотвратить деградацию экосистем, должен катализировать

инвестиции и инновации, которые лягут в основу устойчивого роста и приведут к возникновению новых экономических возможностей.

Является очевидным (как для научных исследователей, так и для государственных органов), что Россия не должна оставаться в стороне от сложившихся глобальных вызовов. Это обусловлено как сложностью экологической ситуации в стране и неэффективностью проводимой в данном направлении политики, так и необходимостью следовать в «нейн-стриме» формирования цифровой экономики (Индустрия 4.0), основой которой как раз и является ресурсосбережение и ресурсоэффективность.

Сложившаяся в РФ неадекватная система экономических стимулов, характеризующая современное состояние природопользования, негативно сказывается на степени рациональности использования природно-ресурсного потенциала, на общей деградации окружающей природной среды и, тем самым, также составляет серьезную угрозу национальной экономической безопасности. Около 15 % территории России по экологическим показателям находится в критическом состоянии, почти 60 % городского населения проживают в местах с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха, более 40 % населения страны сталкивается с проблемой качества питьевой воды [11].

С другой стороны, повсеместное истощение природно-ресурсного потенциала, бесконтрольное и зачастую хищническое использование отдельных видов природных ресурсов приводят, в конечном счете, к недоиспользованию и значительному сокращению экономического потенциала, что также становится важным фактором национальной экономической безопасности и очевидным препятствием к достижению качественного и устойчивого экономического роста. Вышесказанное обуславливает актуальность исследования сферы переработки отходов в целом и рециклинга в частности в качестве важного фактора качественного и устойчивого экономического роста или «зеленого» роста.

С целью определения степени взаимосоусловленности экономического роста и рециклинга в раз-

ках данного исследования был проведен кластерный анализ крупнейших стран. Кластеризация осуществлялась на основе таких показателей, как темпы экономического роста (growth), эмиссия CO₂ в расчете на душу населения (co2_emissions), валовой национальный доход на душу населения в долл. США (gdp_pc), валовой внутренний продукт (gdp) и численность населения (pop). Подчеркнем, что эмиссия CO₂ часто используется в исследованиях, посвященных международным сопоставлениям состояния окружающей среды, поскольку в большинстве случаев получить иную информацию о влиянии

человека на окружающую среду не представляется возможным. Источник данных для анализа – база Всемирного банка [12]. Расчеты произведены авторами с помощью программного комплекса Statistica.

Дескриптивная статистика продемонстрировала существенные стандартные отклонения по различным индикаторам (табл. 1). Поскольку использование нескорректированных данных приведет к недостоверным результатам, нами была проведена стандартизация показателей – приведение их к размерности со стандартным отклонением +1.

Таблица 1 – Описательные статистики

Показатель	Исходные данные			Стандартизированные данные		
	Минимум	Максимум	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум	Стандартное отклонение
growth	-10	1,039246E+01	3	-3,86515574	1,98095241	1
co2_emissions	0	1,952927E+01	4	-0,941458013	3,40000798	1
gdp_pc	420	5,607000E+04	14674	-0,723669894	3,06876676	1
gdp	10	1,803863E+04	3134	-0,425172623	5,32618758	1
pop	24234086	1,371220E+09	268014175	-0,405113364	4,62068765	1

По окончании подготовительных процедур мы приступили к кластерному анализу. На графике схемы объединения (рисунок 2) видно, что наиболее подходящим количеством кластеров в нашем

примере будет 5, на этой основе было принято решение протестировать данное число групп на древовидной диаграмме и с помощью метода k-средних.

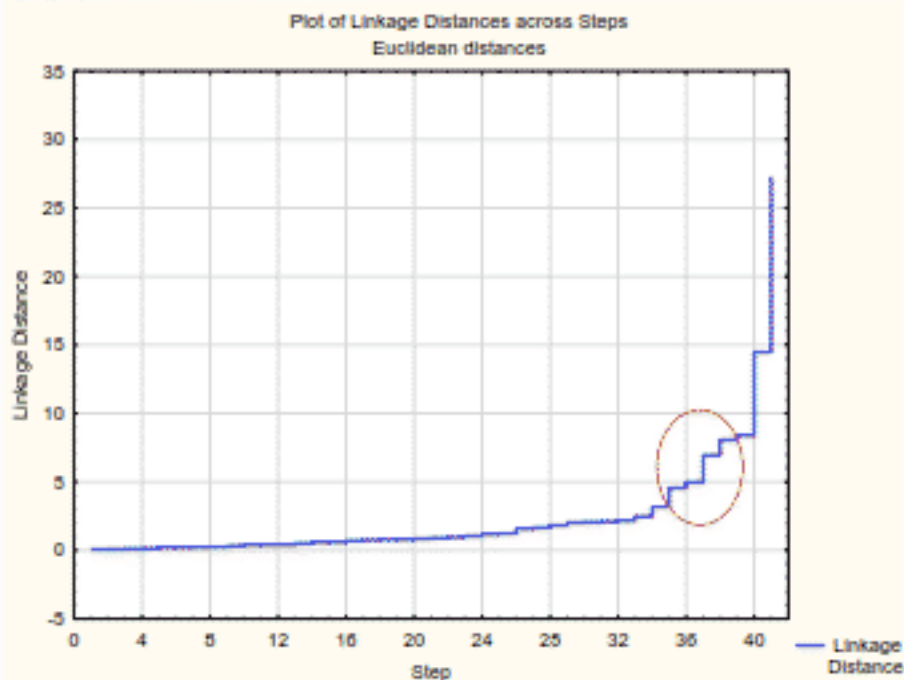


Рисунок 2 – Схема объединения наблюдений

На следующем этапе нами была построена горизонтальная древовидная диаграмма (рисунок 3) с использованием метода Уорда (Ward). Данный инструмент использует для оценки расстояний между кластерами методы дисперсионного анализа и минимизирует сумму квадратов для любых двух (гипотетических) кластеров, которые могут быть сформированы на каждом шаге. В целом указанный метод представляется очень эффективным, однако он стремится создавать кластеры

малого размера, что вполне допустимо в нашем исследовании. Визуальный анализ древовидной диаграммы показал, что целесообразно выделить не 5, а 6 кластеров, поскольку в противном случае один из кластеров будет объединять более половины всех наблюдений. Заключительным этапом кластерного анализа является описание отличительных признаков кластеров, которое древовидная диаграмма не дает.

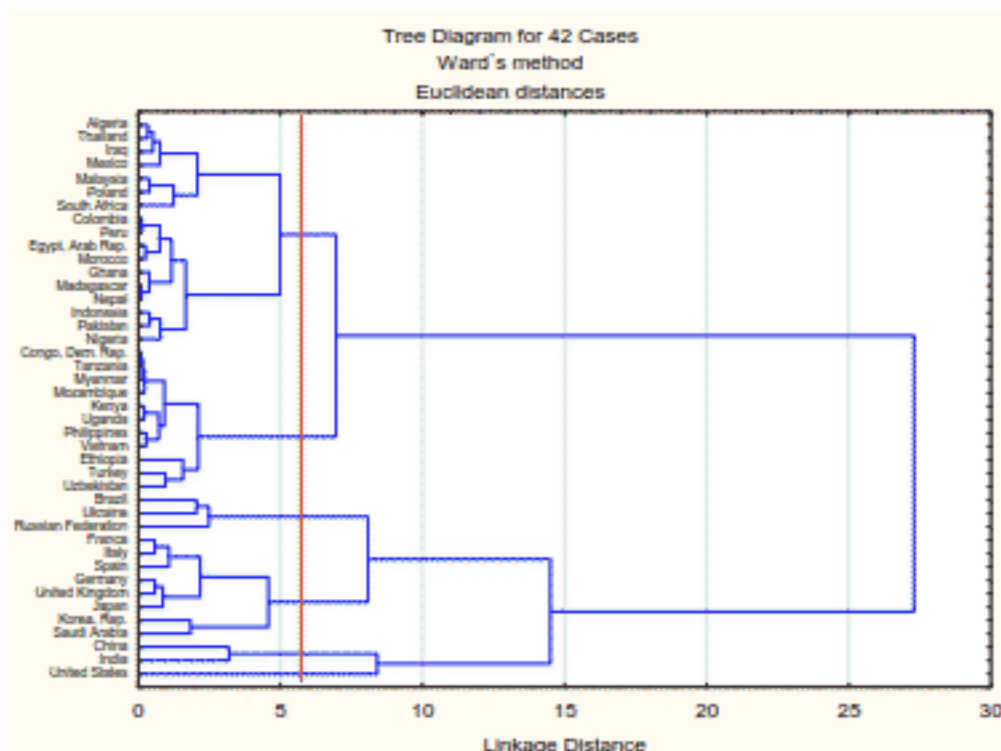


Рисунок 3 – Кластеризация с использованием метода Уорда

С целью конкретизации состава кластеров нами был использован метод k -средних, который заключается в разделении m наблюдений (из пространства) на k кластеров. Каждое наблюдение относится к тому кластеру, к центру (центроиду) которого оно ближе всего. В качестве меры близости используется Евклидово расстояние, а его минимизация проводится на основе минимизации суммарного квадратичного отклонения точек кластеров от центроидов этих кластеров. Отличительные черты кластеров представлены на рисунке 4.

Анализ показывает, что состав кластеров незначительно отличается от представленного на древовидной диаграмме. В Кластер 1 отнесены страны с наименьшими темпами экономического роста, тогда как подушевой уровень эмиссии CO_2 в них относительно высок. По остальным показателям существенных отличий от среднего не наблюдается. Помимо российской экономики в данный кластер были включены Бразилия и Украина. Исходя из полученных данных, можно утверждать, что в Кластере 1 оказались регионы с наибольшим потенциалом роста ВВП. Вместе с тем именно для этих стран вероятность ресурсных ограничений в ближайшем будущем весьма высока, а важность рециклинга для национальной экономики еще не до конца осознана.

Главными отличительными чертами второго кластера являются высокий уровень подушевого валового национального дохода, а также наибольшее количество выбросов CO_2 в расчете на жителя страны. В данной группе представлены наиболее развитые страны Европы, Азии, Ближнего Востока и США. Интересно, что несмотря на высокий уровень CO_2 , темпы роста экономики данных стран также относительно невысоки, т. е. гипотеза о положительной связи уровня выбросов и динамикой ВВП как и в

Кластере 1 не подтверждается. Отметим, что данные страны первыми столкнулись с ресурсными ограничениями, одним из свидетелем чего как раз и является замедление темпов роста.

Кластер 3 не обладает ярко выраженными отклонениями от среднего уровня по каждому из показателей. Страны, объединенные за счет средних темпов экономического роста, среднего уровня выбросов и среднего уровня доходов, исследовательский интерес в рамках данной работы не представляют. Однако данная группа географически весьма разнообразна: Алжир, Южная Африка, Ирак, Турция, Польша, Испания, Мексика, Малайзия и Таиланд.

Кластер 4 является самым многочисленным из всех и включает 20 стран из 42 анализируемых. Изучение состава показывает, что это государства с относительно высокими темпами экономического роста и самым низким уровнем подушевой эмиссии CO_2 . Кроме того, отличительными особенностями входящих в состав кластера экономик, являются их небольшие размеры (оценка ВВП) и самый низкий уровень среднедушевого ВНД. Следует отметить, что положительная связь эмиссии CO_2 и экономического роста для данного кластера также не столь очевидна.

Пятый кластер состоит из двух стран: Китая и Индии. Это экономики с наибольшими темпами роста и численностью населения. Полагая, что специфика названных стран не позволяет использовать эту статистику для формулирования универсальных выводов, однако полученные результаты весьма интересны с исследовательской точки зрения. Как и в предыдущих случаях, тезис о положительной связи темпов экономического роста и выбросов также ставится под сомнение.

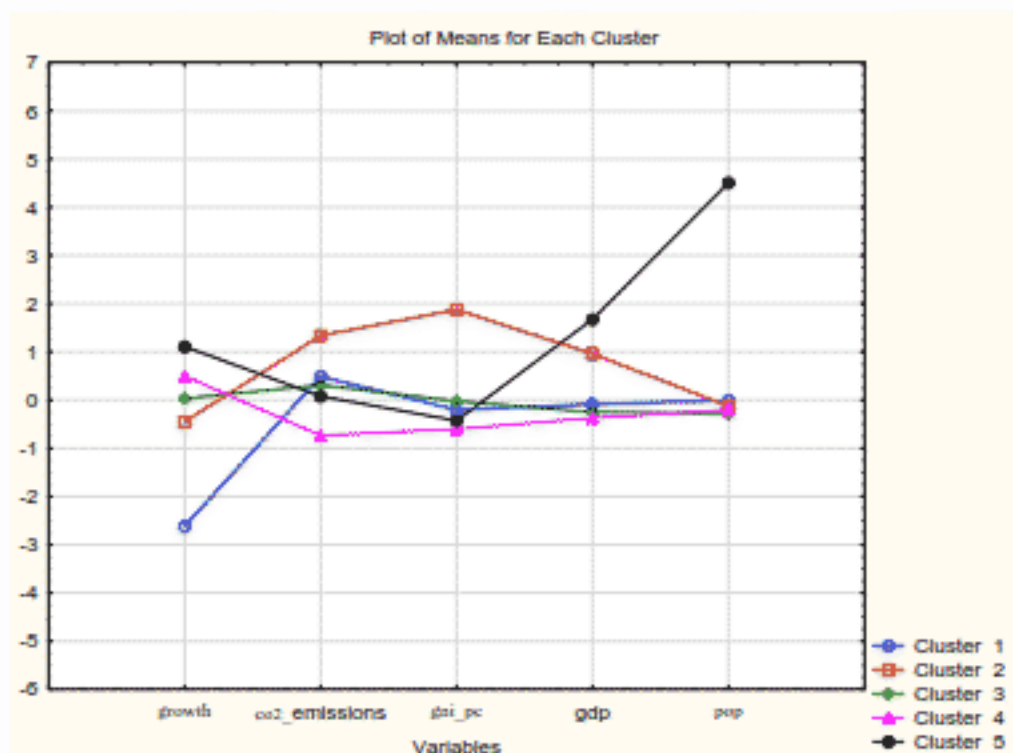


Рисунок 4 – Кластеризация на основе метода k-средних

Регрессионный анализ подтвердил зафиксированные выше наблюдения о характере связи темпов роста и эмиссии CO₂. Как следует из данных рис. 5 между названными показателями наблюдается очень слабая отрицательная связь. Лишь половина наблюдений лежит в 95%-ом доверительном интервале, а коэффициент детерминации $R^2=0.1141$. В этой связи полагаем, что дальнейший анализ рециклинга как нового фактора экономического роста следует проводить на основе исследования динамики данных показателей в разрезе по каждому из выявленных кластеров, с включением в модель институциональных факторов, описывающих законодательное регулирование отрицательных экстерналий. Причем характер такого регулирования предполагается как отрицательные санкции для агентов, нарушающих устойчивость экологической системы, так и стимулирующие воздействия для стран и организаций, активно как применяющих «зеленые» технологии.

В качестве примера подобного институционального механизма можно рассмотреть регулирование в Южной Корее, основным инструментом которого является разработка Пятилетнего плана, включающего три элемента: снижение выбросов в атмосферу парниковых газов и адаптация к изменению климата; создание новых мощных двигателей, использующих «зеленые» технологии; повышение уровня жизни путем «озеленения» жизненного уклада. Также инструментами «зеленого» роста являются Национальный план по уменьшению выбросов парниковых газов, что связано с высокой энергоэффектностью национальной промышленности, и Закон, обеспечивающий «зеленый» рост с отказом от углеводородов.

В развитых странах осуществляется комплексный подход к глубокой переработке вторичного сы-

рья на базе эффективных утилизационных технологий. Так, в США, Японии, Германии благодаря такому технологическому обновлению произошла структурная перестройка ряда отраслей промышленности, что позволило создать экологически чистые технологии на основе утилизации твердых отходов.

Имеет смысл заметить, что в Российской Федерации комплексный подход к решению проблемы растущих отходов и энергоэффективности начал реализовываться только в 2014 г. после введения в действие Федерального Закона № 458-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «Об отходах производства и потребления». Как отмечает Л. Корнишкова, несмотря на принятие нормативно-правовых актов, направленных на устранение накопившихся проблем в области обращения с отходами, многие ее аспекты остаются не решенными. Например, введение нормативов утилизации происходило без должного определения самого термина «утилизация». В российских законах он объединяет все основные методы обращения с отходами производства и потребления, без указания их приоритетности. Как следствие, обращение с отходами сужается и сводится в российской экономике только к двум методам – захоронению и утилизации – против известных пяти, используемых, к примеру, в странах ЕС (обезвреживание, захоронение на полигоне, регенерация энергии, переработка, повторное использование; предотвращение и минимизация отходов) [5].

Опыт первопродуман в построении «зеленого» роста подтверждает тот факт, что для достижения социального оптимума загрязнения (задача, поставленная как Конференция ООН по устойчивому развитию, так и в «Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г.») необходима масштабная структурная перестройка всей экономики,

имеющая целью снять ресурсные ограничения и использовать потенциал российской экономики для достижения качественного экономического роста.

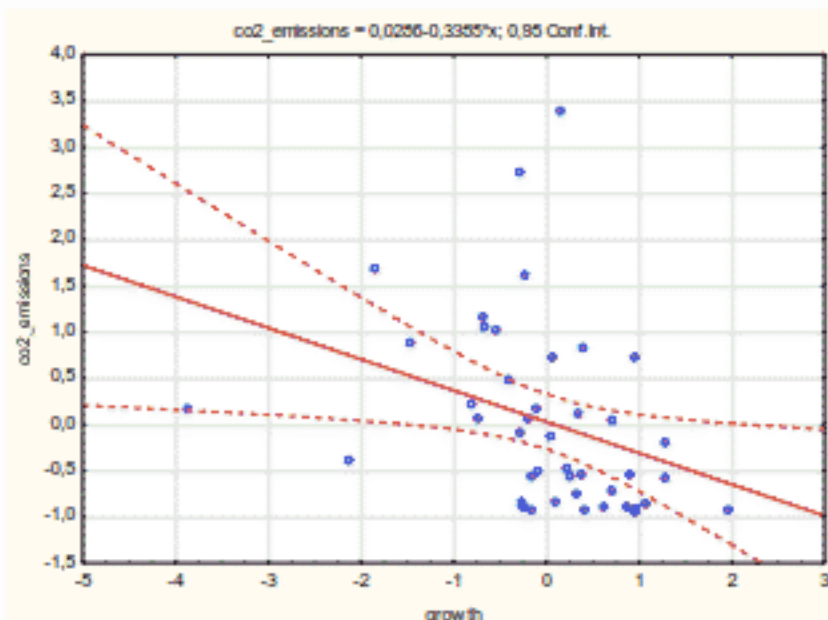


Рисунок 5 – Диаграмма рассеивания: экономический рост (горизонтальная шкала) и эмиссия CO2 (вертикальная шкала)

Перспективы создания отрасли организованного рециклинга в России самые широкие, однако для этого необходима как целенаправленная политика государства (включая механизмы экологического страхования, экологического аудита и торговли

квотами на выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду), так и твердая позиция гражданского общества в области борьбы с увеличением отходов и вторичного использования ресурсов.

Библиографический список

1. Григорьев О. В. Эпоха роста. Лекции по неэкономике. Расцвет и упадок мировой экономической системы. Москва. Карьера-Пресс. 2014. 448 с.
2. Григорьева Е.А. Институциональное обеспечение модернизации экономики как условие экономической безопасности. Автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Казань. 2011.
3. Губанов С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция. Москва. Книжный мир. 2012. 223 с.
4. Губанов С. Новая индустриализация и сектор рециклинга / Экономист. 2014. №12. С.3-11.
5. Корнишук Л.А. Рециклинг как новый источник экономического роста на этапе неиндустриальной модернизации экономики России / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. № 7, ч. 1, 2017 с. 93-99.
6. Набок С. Д. Энергетическая политика Норвегии (история освоения нефтегазового потенциала архипелага Шпицберген) / Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. – 2011. – Т. 4. – № 136. – С. 191-195.
7. Стиглиц Дж. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла / Дж. Стиглиц, А. Сен, Ж.-П. Фитусси / Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса: пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара. 2016. 216 с.
8. Сухарев О. Экономический рост: проблема управления / Экономист. 2016. № 7. С.21-31.
9. Фокс Р. Зеленая революция: Экономический рост без ущерба для экологии: пер. с нем. Москва: Альпина нон-фикшн, 2016. 330 с.
10. Ханфрис М. Как избежать ресурсного проклятия / Под ред. М.Ханфриса, Дж. Д. Сакса, Дж. Ю. Стиглица; предисл. Дж. Сороса. Москва: Изд-во Ин-та Гайдара. 2011. 462 с.
11. Шевчук А.В. Основные направления государственной экологической политики / Уральский экологический вестник. 2012. № 1. С. 13-18.
12. Всемирный банк. Официальный сайт. Режим доступа: <https://data.worldbank.org>
13. UNEP Medium Term Strategy 2014-2017. Режим доступа: <http://apps.unep.org/repository/publication-type/mts>

References

1. Grigor'ev O. V. Epoha rosta. Lekcii po neekonomike. Rasvet i upadok mirovoj ehkono-micheskoj sistemy. Moskva. Kar'era-Press. 2014. 448 s.
2. Grigor'eva E.A. Institucional'noe obespechenie modernizatsii ehkonomiki kak uslovie ehkonomicheskoi bezopasnosti. Avtoref. diss. na soiskanie uchenoi stepeni kand. ehkon. nauk. Kazan'. 2011.

3. Gubanov S. Derzhavnyj proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya. Moskva. Knizhnyj mir. 2012. 223 s.
4. Gubanov S. Novaya industrializatsiya i sektor reciklinga / *Ekonomist*. 2014. №12. 5.3-11.
5. Kornishkina L.A. Recikling kak novyj istochnik ekonomicheskogo rosta na etape neoindustrial'noj modernizatsii ekonomiki Rossii / *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii*. № 7, ch. 1, 2017 s. 93-99.
6. Nabok S. D. *Ekologicheskaya politika Norveгии (istoriya osvoiniya neftegazovogo potentsiala arhipelaga Shpicbergen)* / *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Gumanitarnye i obshchestvennye nauki*. – 2011. – T. 4. – № 136. – S. 191-195.
7. Stiglic Dzh. Nevemo ocenivaya nashu zhizn': Pochemu VVP ne imeet smysla / Dzh. Stiglic, A. Sen, Zh.-P. Fitussi / *Doklad Komissii po izmereniyu effektivnosti ekonomiki i social'nogo progressa: per. s angl. M.: Izd-vo Instituta Gajdara*. 2016. 216 s.
8. Suharev O. *Ekonomicheskij rost: problema upravleniya* / *Ekonomist*. 2016. №7. 5.21-31.
9. Pyuka R. *Zelenaya revolyutsiya: Ekonomicheskij rost bez ushcherba dlya ekologii: per. s nem.* Moskva: Al'pina non-fikshn, 2016. 330 s.
10. Hamfris M. Kak izbezhat' resurnogo proklyatiya / Pod red. M.Hamfrisa, Dzh. D. Saksa, Dzh. YU. Stiglica; predisl. Dzh. Sorosa. Moskva: Izd-vo In-ta Gajdara. 2011. 462 s.
11. Shevchuk A.V. Osnovnye napravleniya gosudarstvennoj ekologicheskoy politiki / *Ural'skij ekologicheskij vestnik*. 2012. № 1. S. 15-18.
12. *Vsemirnyj bank. Oficial'nyj sajt*. Rezhim dostupa: <https://data.worldbank.org>
13. *UNEP Medium Term Strategy 2014-2017*. Rezhim dostupa: <http://apps.unep.org/repository/publication-type/mts>)

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЧАЙНОЙ ПРОДУКЦИИ

Егоров Е.Е., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Вдовина О.А., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Григорян Н.М., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Терехина А.Е., Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: В данной статье представлены результаты проведенного исследования поведения и предпочтений потребителей чайной продукции в Нижнем Новгороде. Проведен анализ предпочтений видов чая в зависимости от различных характеристик и сегментов потребителей. Проанализированы критерии выбора чайной продукции потребителями, факторы, влияющие на принятие решения о покупке покупателями. Исследование позволяет производителям и продавцам чая принимать более эффективные решения по удовлетворению потребностей покупателей чайной продукции.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, рынок чайной продукции, потребитель, поведение потребителя, анкетирование, респонденты.

Abstract: This article presents the results of a study of the behavior and preferences of tea consumers in Nizhny Novgorod. The analysis of preferences of kinds of tea depending on various characteristics and segments of consumers is carried out. The criteria for selecting tea products by consumers, factors influencing the decision to purchase by buyers are analyzed. The study allows tea producers and sellers to make more effective decisions to meet the needs of tea-shoppers.

Keywords: marketing research, market of tea products, consumer, consumer behavior, questioning, respondents.

В современном мире человек постоянно сталкивается с маркетинговой деятельностью. Это значит, что маркетинг глубоко проник в человеческую жизнь, и, как процесс, постоянно сопровождает его деятельность. Современный маркетинг ориентирован в первую очередь на потребителя [1]. Именно маркетинг определяет, какие товары производить в зависимости от предпочтений потребителя, а, порой и формирует эти предпочтения. Поэтому тема маркетинговых исследований потребителя достаточно актуальна на сегодняшний день. В данной статье будут представлены результаты маркетинговых исследований чайной продукции на ограниченном рынке.

В сентябре 2017 года было проведено маркетинговое исследование в форме анкетирования 43 респондентов, жителей Нижнего Новгорода. Эффективность анкетирования заключается в сокращении времени на регистрацию ответов, формализация ответов создает возможность использования механизмов автоматизированной обработки анкет; благодаря анонимности удается добиться искренности ответов [2,4].

Главными признаками, которые позволили проанализировать предпочтения потребителей чайной продукции, являлись «возраст» и «пол». Признак «возраст» был разделен на следующие категории: моложе 17 лет (школьники), от 17 до 21 года (студенты, молодежь), от 22 до 35 лет (люди сознательного возраста, самостоятельная аудитория, работающие), от 36 до 55 лет (люди среднего возраста, работающие), старше 55 лет. Нужно отметить, что в опросе участвовали только следующие категории: от 17 до 21 лет, от 22 до 35 лет и от 36 до 55 лет. Признак «пол» традиционно был разделен на категории: мужской и женский. Опрос проведен по специально разработанной анкете путём распространения ссылки на опрос в социальной сети «ВКонтакте» среди жителей Нижнего Новгорода.

Далее была проведена обработка полученных результатов. Респонденты отвечали на следующие группы вопросов: к каким категориям они относятся (возраст, пол, наличие детей, занятость), частота покупки и принцип потребления, предпочтения в

чайной продукции, место покупки и факторы принятия решения о покупке.

В эту группу входят следующие вопросы: часто ли вы покупаете чайную продукцию, какой чай вы обычно покупаете, как часто вы покупаете чайную продукцию. Анализ ответов респондентов на вопрос, «Какой чай вы обычно покупаете?» показал следующие результаты: 51,2% от общего числа опрошенных покупают пакетированный чай, 18,6% - весовой, 9,3% - часто покупают оба продукта, 18,6% - иногда покупают оба продукта. Данные тенденции по признаку «возраст» наглядно отражены на рисунке 1.

Данные графика показывают, что студенты, молодежь активнее всех покупает чай в пакетиках. Так же виден интерес и к весовому чаю. Склонность покупать оба продукта часто очень мала. Люди сознательного возраста так же больше склонны покупать чай в пакетиках, кроме того они иногда покупают оба продукта чаще, чем молодежь.

На рисунке 2 также представлены результаты зависимости покупки чая от пола. Мы наблюдаем, что женщины более склонны покупать чай в пакетиках, чем мужчины, весовой чай, как и вариант «часто покупаю оба продукта» обе категории покупают в равном соотношении, иногда покупают оба продукта женщины больше, чем мужчины.

Результаты ответов на вопросы «Часто ли вы покупаете чайную продукцию?» и «Как часто вы покупаете чайную продукцию?» представлены на диаграммах рисунка 3.

Анализируя результаты социологического опроса, относительно частоты покупки и принципа потребления, можно сделать ряд выводов. У всех респондентов наблюдается склонность покупать чай в пакетиках, не зависимо от возраста или пола. Это объясняется рядом причин (быстро заваривается, в чашке не плавают чайные, насыщенный цвет и легкость утилизации). Из диаграмм видно, что потребители довольно часто покупают чайную продукцию, а это позволяет сделать вывод, что спрос на чай высок.

Далее следует анализ предпочтений потребителей в чайной продукции. Данная группа вопросов позволила узнать о предпочтениях респондентов в

отношении чайной продукции. Одним из определяющих вопросов являлся: «Какой чай вы предпочитаете?» (черный – 44,2%, зеленый – 37,2%, фруктовый – 18,6% от общего процента, другой).

Результаты опроса в зависимости от пола представлены на рисунке 4. Они показывают, что мужской пол больше предпочитает чёрный чай, а женский – зелёный. Фруктовый чай так же предпочитают больше женщины.

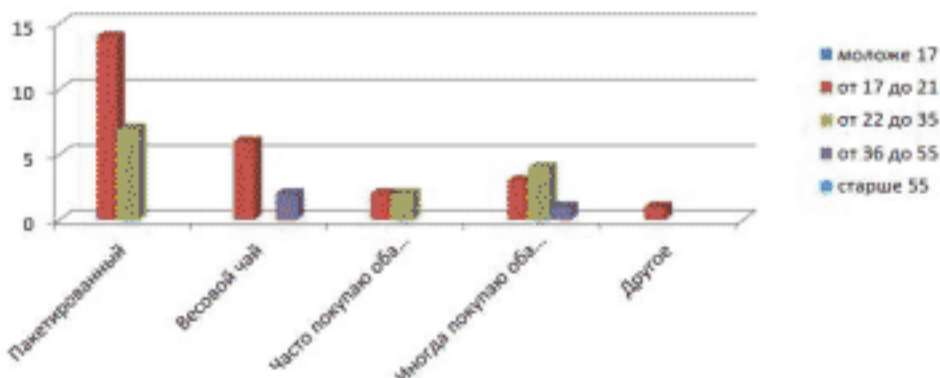


Рисунок 1 - Распределение ответов о покупке чая в зависимости от возраста и пола

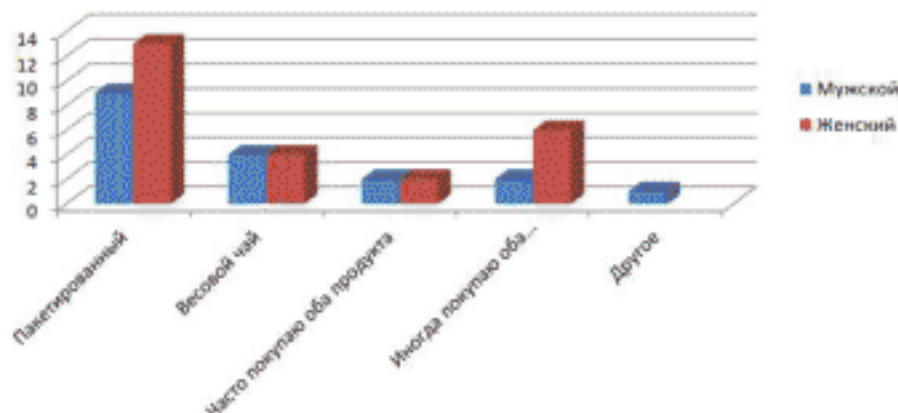


Рисунок 2 - Распределение ответов о покупке чая в зависимости от возраста и пола

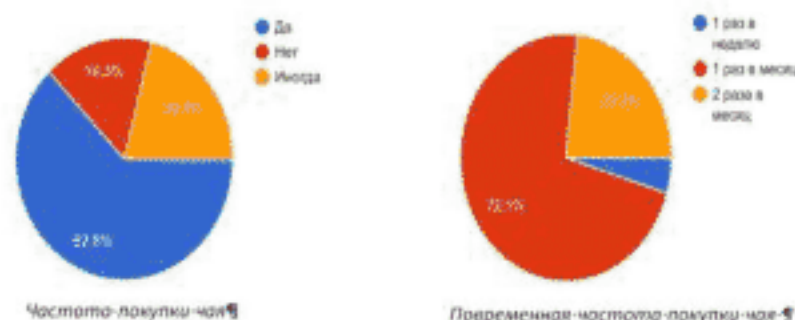


Рисунок 3 - Распределение количества ответов о частоте покупки чая

На рисунке 4 представлены результаты опроса в зависимости от возрастной категории. Они показали отсутствие резких отрывов предпочтений, и вкусы очень схожи. Единственную особенность, которую

стоит отметить, что категория среднего возраста, в отличие от молодёжи и сознательного возраста совсем не предпочитает фруктовый чай.

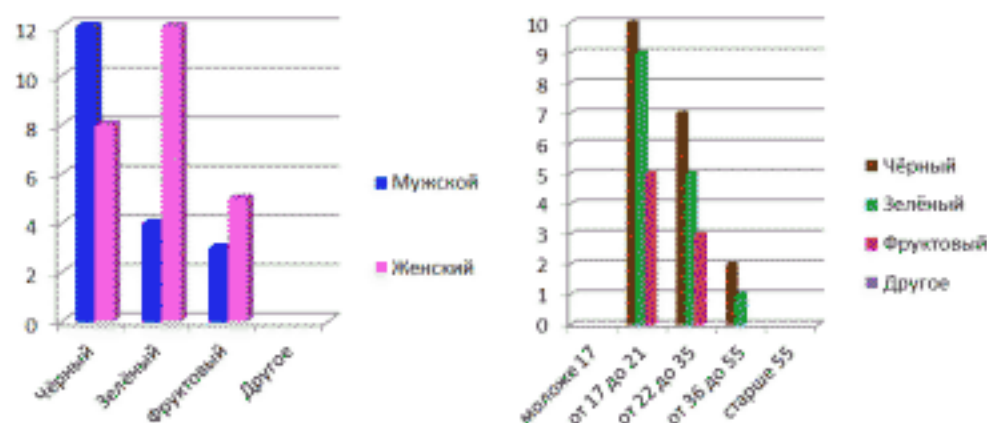


Рисунок 4 - Распределение ответов о предпочтении чая в зависимости от пола и возраста

Следующий вопрос, который был задан респондентам: «Какой объём чайной продукции вы обычно покупаете?». Вопрос разделился по двум критериям: в отношении пакетированного чая и весового чая. Результаты опроса представлены в виде на рисунке 5.

Чай в пакетиках покупают с таким процентом соотношения: 25 шт – 44,2%, 50 шт – 16,3%, 100 шт – 25,6%, не покупают пакетированный чай – 14%. Весовой чай покупают с следующим процентом соотношения: 50г – 7%, 100г – 25,6%, 250г – 30,2%, не покупают весовой чай – 34,9%.



Рисунок 5 - Распределение ответов об объёме потребления пакетированного и весового чая

Ещё одним важным вопросом в анкете по выявлению предпочтений чая, является следующий: «Какую марку вы предпочитаете?». Для респондентов были предложены такие варианты: TESS; Lipton; Greenfield; AKBAR; Весёлая; Принцесса Нури; Майский; другое. В варианте «другое» состоят следующие ответы: Cirlis, Китайское чай, Riston, Ахмад, зелёный премиальный тайваньский. На рисунке 6 представлены ответы респондентов в процентном соотношении. Здесь мы наблюдаем, что лидирует марка Greenfield, и её процент составил – 29,3%. Следующая за ней с процентом 22% – TESS. Далее потребители отдали свой голос за марку Lipton – 14,6%. Варианту «Другое» соответствует процент – 12,2%, Принцесса Нури – 9,5 %, и самые малолюбимые марки – Майский и AKBAR. Их процент в сумме составил 12,1%.

Анализ результатов опроса, относительно предпочтений в чайной продукции, позволил сделать

несколько заключений. Большая часть опрошенных предпочитают чёрный чай, его процент от общего составил – 44,2%, зелёный чай выбирают – 31,7%, фруктовый – 16,6%. Так же мы увидели, что большая часть респондентов, если учитывают в выборе, предпочитают точно знать, что они приобретают.

Для завершения исследования и получения полной картины предпочтений потребителя необходимо проанализировать выбор места покупки и факторы принятия решения о приобретении чая [3,5]. Эта группа вопросов включает в себя такие вопросы, заданные потребителям чайной продукции: обращаете ли вы внимание на дизайн упаковки, какой критерий при выборе чайной продукции является определяющим для вас, где вы обычно покупаете чайную продукцию, как вы обычно покупаете чайную продукцию, как вы относитесь к новинкам, обращаете ли вы внимание на рекламу чая.

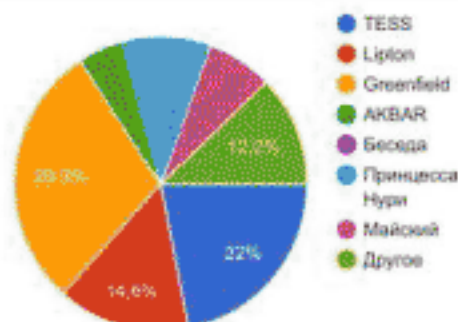


Рисунок 6 – Распределение ответов о предпочтении чая в зависимости от пола и возраста

Первый вопрос, заданный респондентам звучит так: «Обращаете ли вы внимание на дизайн упаковки?». Самый большой процент от общего числа опрошенных ответил «Да», и составил 53,5%. «Нет» ответили – 30,2% опрошенных, «Иногда» ответили – 16,3%. Данные результаты так же анализировались с учетом двух критериев: пол и возраст.

Как показывают данные рисунка 7, оба пола практически одинаково обращают внимание на дизайн упаковки чая, и нужно отметить, что по данным статистики эти показатели высоки. Это значит, что для потребителей дизайн продукции всё же имеет значение.

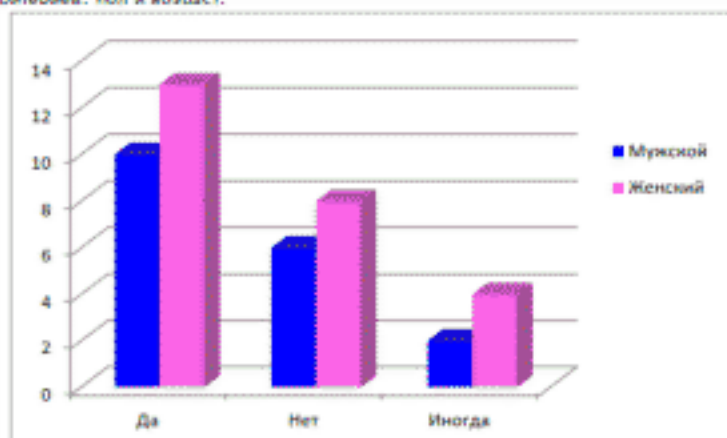


Рисунок 7 – Распределение количества ответов об обращении внимания на дизайн упаковки в зависимости от пола

Интересная статистика сложилась при анализе ответов в зависимости от возраста. Данные представлены на рисунке 8.

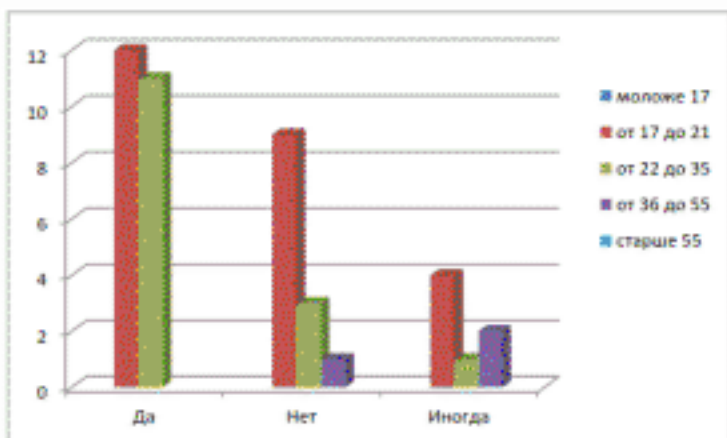


Рисунок 8 – Распределение количества ответов об обращении внимания на дизайн упаковки в зависимости от возраста

Здесь мы наблюдаем, что больше всех на дизайн упаковки обращает внимание возрастная категория от 17 до 21. А категорию от 22 до 35 практически не интересует данный фактор. Сложнее сказать по

возрастную категорию от 36 до 55, так как очень мало респондентов данной категории проходили опрос.



Рисунок 9 - Определяющий критерий при выборе чая

Следующий вопрос – «Какой критерий при выборе чайной продукции является определяющим для вас?». Данные ответов представлены на рисунке 9. 56,1% респондентов ответили – «Вкусовые качества», 27,9% – «Натуральные ингредиенты в составе», 9,3% – цена, и самый маленький процент приходился на ответы «Бренд и дизайн» и «Другое». В варианте «Другое» не было предложений. Таким образом, можно сделать заключение, что «Вкусовые качества», при выборе чайной продукции, являются определяющим фактором.

Так же было интересно узнать, где же респонденты-потребители покупают чайную продукцию.

Для этого им был задан следующий вопрос: «Где вы обычно покупаете чайную продукцию?». Ответы представлены на рисунке 10. Здесь мы наблюдаем, что большая часть опрошенных, а именно 69,6%, покупают чай в «Супермаркетах/сетевых магазинах». Для 14% респондентов это «Не имеет значения». И наконец, 11,6% потребителей покупают чай в специализированных магазинах. Остальные варианты имеют либо очень маленький процент, либо не были выбраны вообще. Анализ данной диаграммы, позволяет сделать вывод, что больше всего потребители покупают чай в супермаркетах и сетевых магазинах.

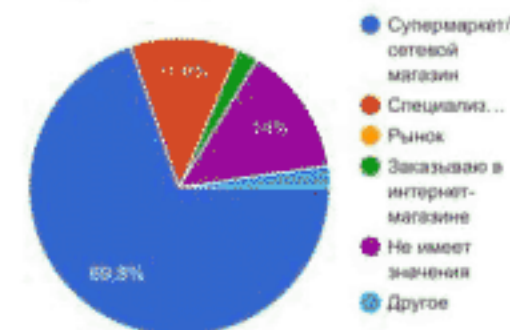


Рисунок 10 - Выбор потребителем места покупки чая

«Как вы обычно покупаете чайную продукцию?». Для того, чтобы ответить на этот вопрос, респондентам были предложены следующие варианты ответов:

- Покупаю быстро (на ходу), что понравится;
- Покупаю быстро (на ходу), т.к. знаю, что хочу;
- Вдумчиво выбираю и иду подходящий в данный момент вариант

46,5% опрошенных ответили, что покупают (на ходу), т.к. знают, что хотят, 32,6% вдумчиво выбирают чайную продукцию. И 20,9% опрошенных признались, что покупают (на ходу), что понравится. Данные рисунка 11 свидетельствуют о том, что опрошенный потребитель, который приходит в магазин за чайной продукцией, уже четко знает, чего он хочет, и что ему он отдаст свои предпочтения.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что маркетинговые исследования рынка являются обязательным условием успеха товаров,

предлагаемых на рынке. Они эффективны в том случае, когда рассматриваются не только как процесс получения труднодоступной коммерческой информации, но и как средство, обеспечивающее руководство организации аналитическими выводами об изменениях маркетинговой среды [1,5].

Данное исследование позволило сформулировать ряд выводов, основанных на результатах опроса по чайной продукции. Целью опроса являлось определение предпочтений Нижегородцев относительно чая и факторов его потребления. В основном опрос проходили молодежь и люди сознательного возраста. По половой принадлежности более активными были женщины, но процент сильного пола был некого меньше половины. У большинства опрошенных не было детей, это можно объяснить тем, что их возрастная категория была преимущественно молодая. По виду деятельности респонденты либо учатся, либо работают.

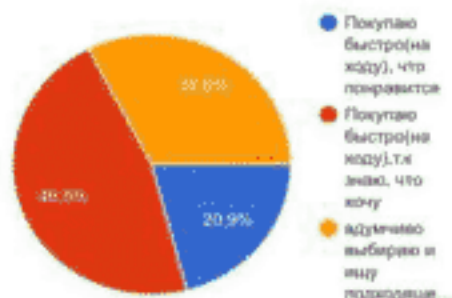


Рисунок 11 - Стиль покупки чайной продукции

Частота покупки чая подтвердила тот факт, что чай является востребованным продуктом. Большая часть респондентов предпочли чёрный чай. Немаловажным фактом является то, что пакетированный чай на сегодняшний день остаётся более предпочтительным. Однако нельзя утверждать, что весовой чай отходит на задний план.

Дизайн и вкусовые качества оказались решающими факторами потребления чая для опрошенных людей. Предложения по акции больше подвержены женщины и молодёжь. Это можно объяснить ин-

пульсивностью данных категорий. К новинкам так же позитивнее относится молодёжь. Но если говорить о половом разделении, то склонность экспериментировать наблюдалась как у женщин, так и мужчин.

Наиболее интересным и необычным фактом являлось то, что реклама чайной продукции для респондентов не являлась важной, и большая часть опрошенных утверждала, что они не обращают на неё внимания.

Библиографический список

1. Булганина С.В. Маркетинговые исследования Практикум / Нижний Новгород, 2012.
2. Булганина С.В., Лебедева Т.Е., Урбанова А.М. Исследование практики применения методов маркетинговых коммуникаций вуза при привлечении абитуриентов / Вестник Мининского университета. 2015. № 4 (12). С. 2.
3. Булганина С.В., Лебедева Т.Е., Булганина А.Е. Рынок сока: выбор потребителя / Наука Красноярск. 2017. Т. 6. № 3-3. С. 106-108.
4. Булганина С.В., Токайлы Д.А. Использование методов маркетинговых исследований компаний. В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 32-33.
5. Лебедева Т.Е. Маркетинговые исследования Учебно-методическое пособие / Ответственный редактор О.В. Каткова. Нижний Новгород, 2008.

References

1. Bulgagina S.V. Marketingovyye issledovaniya Praktikum / Nizhniy Novgorod, 2012.
2. Bulgagina S.V., Lebedeva T.E., Urbanova A.M. Issledovanie praktiki primeneniya metodov marketingovykh kommunikatsiy vuzov pri privlechenii abiturientov / Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 4 (12). S. 2.
3. Bulgagina S.V., Lebedeva T.E., Bulgagina A.E. Rynok soka: vybor potrebitelya / Nauka Krasnoyarsk. 2017. T. 6. № 3-3. S. 106-108.
4. Bulgagina S.V., Tokajly D.A. Ispol'zovanie metodov marketingovykh issledovaniy kompanij. V sbornike: Aktual'nye voprosy obrazovaniya i nauki sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhduнародной nauchno-prakticheskoy konferentsii: v 11 chastyah. 2014. S. 32-33.
5. Lebedeva T.E. Marketingovyye issledovaniya Uchebno-metodicheskoe posobie / Otvetstvennyy redaktor O.V. Katkova. Nizhniy Novgorod, 2008.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ермолаева В.В., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Агнистова О.В., Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: в системе бухгалтерского учета особое место занимают вопросы, связанные с состоянием учета основных средств предприятия. В статье выделены и рассмотрены наиболее значимые различия между бухгалтерским и налоговым учетом в части учета объектов основных средств.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, модернизация, бухгалтерский учет, налоговый учет, лимиты, резервы.

Abstract: in the system of accounting a special place is occupied by issues related to the state of accounting for fixed assets of the enterprise. The article highlights and discusses the most significant differences between accounting and tax accounting in accounting for fixed assets.

Keywords: fixed assets, depreciation, modernization, accounting, tax accounting, limits, reserves.

«Учет основных средств – это один из наиболее сложных участков учета, что обусловлено их структурой и многообразием учетных задач. Бухгалтер должен знать как требования бухгалтерского законодательства, так и нормы налогового законодательства» [4, 293]. Это обусловлено тем, что между бухгалтерским и налоговым учетом основных средств существуют различия, которые не удается устранить на протяжении многих лет. Эти различия появились в следствии сближения РСБУ и МСФО, при появлении ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». В основу формирования учетной системы России легла англосаксонская (североамериканская) модель учета, которая ориентирована на интересы инвесторов, акционеров, при незначительном влиянии государственного регулирования. При использовании данной модели бухгалтерский и налоговый учет ведутся независимо друг от друга, т.е. параллельно, что приводит к различию между финансовой и налогооблагаемой прибылью.

Целью бухгалтерского учета является составление финансовой отчетности, на основании которой можно сделать выводы о результате деятельности организации. В большинстве случаев, решение о выдаче кредитов, займов, а также вложения инвестиций принимаются на основе финансовой отчетности. Также эта отчетность необходима для участия в торгах, аукционах и др. Целью же налогового учета является контроль определенных налоговой базы на прибыль, а также полнота и своевременность уплаты налогов. Эта информация предоставляется только в налоговые органы и, как правило, нигде не публикуется. Несоответствие целей влекут за собой расхождения данных бухгалтерского и налогового учета.

За все годы существования различий существенных поправок для их устранения на законодательном уровне не были сделаны. Чем больше попыток сближить РСБУ и МСФО, тем больше возникает различий. Рассмотрим наиболее значимые существующие различия.

С первым различием мы сталкиваемся в результате переоценки объектов основных средств. В бухгалтерском учете результат переоценки либо увеличивает, либо уменьшает стоимость активов (п. 14 и п. 15 ПБУ 6/01) [2]. В налоговом учете суммы переоценки объектов основных средств, не являются доходом (расходом), учитываемыми для целей налогообложения по налогу на прибыль, т.е. не уменьшают налогооблагаемую прибыль, но влияют на определение налоговой базы по налогу на имущество (абз. 6 п. 1 ст. 257 НК РФ) [1].

Это приводит к возникновению разницы между суммой амортизации, начисляемой в бухгалтерском

учете, и суммой амортизации в налоговом учете. Разница между суммами амортизации образует постоянную разницу, которая приводит к возникновению постоянного налогового актива (ПНА) (п. 7 ПБУ 18/02).

Данное расхождение возможно устранить в том случае, если в бухгалтерском учете организация откажется от проведения переоценки объектов основных средств.

Но для крупных промышленно-производственных предприятий это может оказаться неприемлемым. В условиях нестабильной экономической ситуации в России таким предприятиям необходимо производить переоценку для реальной оценки своего финансового состояния и др.

Согласно п. 15 ПБУ 6/01 отказ от переоценки для предприятий, проводивших ее ранее, не предусмотрен. Впрочем, Минфин России допускает возможность такого отказа. По мнению ведомства, для этого организации достаточно внести соответствующее решение в учетную политику (письмо от 07.02.05 № 07-03-01/93).

«Вторым расхождением является сумма амортизации объектов основных средств после модернизации. В бухгалтерском учете затраты на модернизацию объекта основных средств увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате ее осуществления улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность) объекта основных средств» [3; 545]. Помимо этого организация имеет право пересмотреть срок полезного использования такого объекта, но только в рамках той амортизационной группы, к которой этот объект был отнесен изначально.

В ПБУ 6/01 не раскрываются особенности расчета амортизационных отчислений после модернизации. Пример расчета таких отчислений указан в п.60 Методических указаний № 91н при применении линейного метода начисления амортизации. При увеличении срока после использования, в бухгалтерском учете сумма амортизации определяется исходя из остаточной с учетом суммы модернизации и нового срока полезного использования, в течение которого происходит равномерное списание амортизации. Если же организация приняла решение не менять срок полезного использования, тогда между бухгалтерским и налоговым учетом возникает разница. В бухгалтерском учете сумма амортизационных отчислений увеличивается, а в налоговом учете (согласно п.1 ст. 258 НК РФ) норма амортизации не пересчитывается. В итоге к концу срока полезного использования в бухгалтерском учете объект основных средств самортизирован, а в налоговом – амортизация продолжает начисляться после окончания

срока полезного использования объекта, вплоть до полного списания стоимости такого объекта (п. 2 ст. 259 НК РФ). Это приводит к возникновению временной разницы, а соответственно и отложенного налогового актива.

Третье различие вступило в силу с 1 января 2017 года. Теперь организация определяет амортизационные группы и сроки амортизации для основных средств по новому классификатору. Изменения в действующую классификацию внесены Постановлением Правительства № 640 от 07.07.2016. Для некоторых основных средств изменились амортизационные группы. Если раньше некоторые основные средства были в одной амортизационной группе, то сейчас они относятся к другой амортизационной группе. Изменение амортизационной группы влечет за собой и изменение срока полезного использования. Для основных средств, введенных в эксплуатацию до 1 июля 2017 года, не нужно пересчитывать норму амортизации, если по новому справочнику основное средство относится к другой амортизационной группе.

Однако на практике в бухгалтерском учете могут быть установлены такие же сроки полезного использования, что и в налоговом учете. Для этого, согласно п. 20 ПБУ 6/01, организация должна утвердить индивидуальный порядок определенных сроков, зависящих от специфики отрасли, объемов производимой продукции, мощностей и др. Кроме того, нужно удостовериться в экономической обоснованности сроков полезного использования в Классификаторе к конкретному предприятию, т.е. эти сроки не учитывают индивидуальной особенности эксплуатации (интенсивность, сменность и др.). Поэтому при прогнозировании существенного отклонения реальных сроков полезного использования основных средств от сроков, приведенных в налоговой Классификации, для конкретных основных средств организация должна устанавливать первый из этих сроков.

Четвертым расхождением является создание резерва на ремонт объектов основных средств, причем как на предстоящий, так и на дорогостоящий ремонт.

Организации с 01.01.2011 г. в бухгалтерском учете не могут создавать резерв на ремонт основных средств, поскольку в 2010 г. было утверждено новое ПБУ 6/2010, нормами которого расходы, понесенные организацией не попадают под условие создания резерва на предстоящие расходы.

В налоговом учете, согласно п.3 ст. 260 НК РФ, организация вправе создавать такой резерв, кото-

рый приведет к равномерному включению затрат в состав расходов, которые в свою очередь уменьшают налогооблагаемую прибыль. Для этого организации должны закрепить данное решение в учетной политике для целей налогообложения (абз. 3 ст. 313 НК РФ).

В итоге, при отчислении в резерв в налоговом учете, в бухгалтерском учете, в свою очередь, возникают налогооблагаемые временные разницы, которые образуют отложенные налоговые обязательства. Эти обязательства погашаются по мере признания в бухгалтерском учете понесенных затрат на ремонт (п.п. 12, 15, 17 ПБУ 18/02).

На практике существуют предприятия, которые в принципе не могут отказаться от создания таких резервов. Например, социально значимые промышленные предприятия, связанные с теплоснабжением, которые работают бесперебойно. Ремонт оборудования является весьма дорогостоящим, а в случае аварии ремонт должен быть проведен немедленно. Поэтому целесообразно создавать резервы на ремонт, а избежать разногласий в рамках действующего законодательства не удастся.

Пятым различием является первоначальная стоимость основного средства. В бухгалтерском учете первоначальная стоимость основного средства может быть больше, чем в налоговом. Например, при формировании первоначальной стоимости инвестиционного актива в бухгалтерском учете включаются проценты по кредиту (п. 9 и 12 ПБУ 15/2008) и не включаются в налоговый (п. 1 ст. 257 НК РФ).

Шестым различием являются суммы лимитов объектов основных средств. В бухгалтерском учете лимит основных средств составляет 40 тысяч рублей, в налоговом с 01.01.2016 лимит составляет 100 тысяч рублей. Стоит учесть, что с 2018 года должно вступить в силу новое ПБУ «Основные средства», в соответствии с которым организации будут вправе сами установить предельную стоимость основных средств. Чтобы избежать различий, организации смогут в бухгалтерском учете установить лимит 100 тыс. рублей.

На сегодняшний день проект нового ПБУ «Основные средства» - является единственным весомым шагом к сближению бухгалтерского и налогового учета. Возможно, этот шаг будет не последним, и в последующем на законодательном уровне будут более тщательно продуманы основные нормативные документы по ведению учета объектов основных средств как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 29.07.2017 г. № 254-ФЗ);
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утв. приказом Минфина РФ от 30.03.01 № 26н.
3. Зайцева Е. В. Неустранимые различия между бухгалтерским и налоговым учетом в части учета объектов основных средств // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — С. 846-848.
4. Крутякова Т. Л. «Основные средства. Бухгалтерский учет, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество» — М: АйСи Групп, 2011 г., — с. 293

References

1. Nalogovyy kodeks RF. CHast' vtoraya ot 05.08.2000 g. № 117-FZ (v red. ot 29.07.2017 g. № 254-FZ);
2. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchet osnovnykh sredstv» PBU 6/01, utv. prikazom Minfina RF ot 30.03.01 № 26n.
3. Zajceva E. V. Neustranimyye razlichiya mezhdu buhgalterskim i nalogovym uchetom v chasti ucheta ob'ektov osnovnykh sredstv // Molodoy uchenyy. — 2016. — № 7. — S. 846-848.
4. Krutyakova T. L. «Osnovnyye sredstva. Buhgalterskiy uchët, nalog na pribyl', nalog na dobavlyennuyu stoimost', nalog na imushchestvo» — M: AISi Grupp, 2011 g., — s. 293

К ВОПРОСУ О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Ерочкина Н.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Потапова Л.Н., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В ретроспективном аспекте роль сельского хозяйства в экономике региона определяется не только в обеспечении населения высококачественной и доступной отечественной сельскохозяйственной продукцией, но и в гарантировании экономической и социальной стабильности сельских территорий Республики Мордовия. Несмотря на усиление поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, производственный потенциал не восстановлен до уровня, обеспечивающего эффективное развитие сельского хозяйства. Поэтому роль государства в стабилизации положения, сложившегося в сельском хозяйстве Республики Мордовия, по-прежнему актуальна. Результаты исследования позволили представить комплекс мер по совершенствованию программно-целевого регулирования, как важнейшего инструмента, направленного на обеспечение устойчивого развития отечественного сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое развитие, государственная аграрная политика, программно-целевое регулирование, инновационная деятельность.

Abstract: In the retrospective aspect, the role of agriculture in the regional economy is determined not only in providing the population with high-quality and affordable domestic agricultural products, but also in guaranteeing the economic and social stability of the rural territories of the Republic of Mordovia. Despite the increased support of agricultural producers, the production potential has not been restored to the level that ensures sustainable development of agriculture. Therefore, the role of state agrarian policy in stabilizing the situation in the agriculture of the Republic of Mordovia is still relevant. The results of the study made it possible to present a set of measures to improve program-targeted regulation as an important tool aimed at ensuring sustainable development of domestic agriculture.

Keywords: agriculture, sustainable development, state agrarian policy, program-target regulation, innovation activity.

Развитие экономики страны, обеспечение ее продовольственной безопасности во многом зависит от уровня развития отечественного сельского хозяйства. Продовольственная безопасность страны – неотъемлемая часть экономического благосостояния и основополагающий вектор ее национальной безопасности [2, с. 117]. В современных условиях большая часть продовольствия продолжает импортироваться из-за рубежа, что отрицательно влияет на продовольственную безопасность страны. К примеру, в 2016 году импорт мяса и мясных продуктов в нашей стране составил 1,2 млн. т (10,4% от общего объема), молока и молочных продуктов – 7,3 млн. т (соответственно – 18,7 %) [7].

Для решения возникающих в связи с этим проблем необходимо исследование аграрного сектора экономики, осуществляемых в нем социально-экономических, организационных и технологических решений на региональном уровне. В сельском хозяйстве Республики Мордовия наблюдается ряд положительных тенденций. Объем произведенной продукции за 2012–2016 гг. увеличился с 39225,1 млн. руб. до 58676,5 млн. руб. (49,6 %). Уровень рентабельности продаж в сельском хозяйстве региона возрос в 2016 году до 14,7 %. Вместе с тем, коренной трансформации в аграрном секторе экономики не произошло, 16,1 % сельскохозяйственных организаций закончили 2016 год с убытками [8].

С 2012 по 2016 год в Республике Мордовия были расширены площади посевов сельскохозяйственных культур с 719,7 до 739,1 тыс. гектаров (на 2,7 %) в том числе площади посевов зерновых культур увеличилась с 426,2 до 442,0 тыс. гектаров (на 3,7 %), урожайность – с 1,87 до 2,70 т с гектара. В результате валовой сбор зерна увеличился на 49,6 % и составил 1192,4 тыс. т. [4, с. 240, 241].

С 2012 по 2016 год по большинству видов продукции животноводства в Республике Мордовия (в хозяйствах всех категорий) наблюдается рост, в частности прирост скота и птицы (в убойном весе) увеличился с 103,9 до 199,9 тыс. т (на 92,4 %).

Вместе с тем, увеличение данного показателя произошло в основном за счет птицы, ее прирост увеличился с 48,6 до 140,2 тыс. т (в 2,87 раза), а по КРС снизилось с 20,3 до 13,1 тыс. т (на 35,5 %). За этот период поголовье КРС сократилось на 68,5 тыс. голов и на начало 2017 г. составило 217,5 тыс. голов. Поголовье коров за аналогичный период снизилось с 102,9 до 77,5 тыс. голов. В результате, валовое производство молока в регионе за исследуемый период сократилось с 467,5 до 406,8 тыс. т. [4, с. 251].

Устойчивость функционирования и развития аграрной экономики региона во многом зависит от его обеспеченности трудовыми ресурсами. Численность сельского населения в республике к началу 2017 года составила 303,2 тыс. человек, то есть только за 2012–2017 гг. его сокращение на 13,3 тыс. человек. Это во многом обусловлено демографическими, социальными и экономическими факторами. В частности, заработная плата работников аграрного сектора в месяц в 2016 году составила в среднем 20773,4 руб. (89,4 % от уровня оплаты труда работников, занятых в экономике республики) [4, с.134]. В результате сложившейся ситуации кадровая обеспеченность сельского хозяйства региона в специализатах составила 75,1 % [1, с.42].

Сложное финансовое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей не позволяет на необходимом уровне обновлять и эффективно эксплуатировать имеющиеся в наличии технические средства. Только с 2014 по 2016 год в сельскохозяйственных организациях Республики Мордовия количество тракторов сократилось с 2981 до 2527 шт. (на 15,2 %), количество зерноуборочных комбайнов – с 948 до 842 шт. (на 11,2%) [7]. В данной ситуации слишком трудно проводить в необходимые сроки агротехнические процессы.

Таким образом, актуальность задач по восстановлению производственного потенциала сельского хозяйства региона возрастает. В условиях ограниченных ресурсных возможностей выполнение данной задачи возможно только на инновационной ос-

нове. При этом, следует учитывать и то, что нестабильная ситуация в сельском хозяйстве региона оказывает отрицательное воздействие на уровень и качество жизни сельского населения, а также на развитие сельских территорий. Поэтому основная цель государственной аграрной политики – ускорение темпов роста сельскохозяйственного производства на основе внедрения инноваций, повышения его конкурентоспособности и привлекательности жизни на селе [9, с.167].

В современных условиях одним из основных составляющих организационно-экономического механизма является осуществление программно – целевого регулирования. В отличие от других инструментов программы нацелены на решение не столько текущих, сколько стратегических задач по реформированию экономики, ее структурной перестройки на основе инновационных процессов [8, с. 214].

Повышение экономической эффективности функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств и их адаптация к постоянно изменяющимся условиям на рынке продовольствия становится объективной необходимостью [5, с.190]. Ввиду исполнения «Государственной программы Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» выполняются ведомственные целевые программы: «Поддержка начинающих фермеров в Республике Мордовия на 2015-2017 годы и на период до 2020 года» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских

(фермерских) хозяйств в Республике Мордовия на 2015-2017 годы и на период до 2020 года».

За период действия ВЦП «Поддержка начинающих фермеров» в республике было организовано 287 К(Ф)Х, а на их базе 340 вновь организованных рабочих мест в сельской местности. В рамках осуществления ВЦП «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Мордовия» оказана поддержка на создание и реконструкцию ферм 58 участникам, обеспечены новыми рабочими местами 146 человек.

Кроме того, в республике действует программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года». За счет помощи государства в 2016 году жилищные условия улучшили 192 семьи, введено в эксплуатацию 17 тыс. кв. метров жилья, проложено 51 км водопроводных сетей, 12 км газопроводов и 5 км автомобильных дорог [3]. Программно-целевое регулирование обеспечивает взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и достижением плановых показателей, задачами федерального центра и регионов.

В соответствии с действующим нормативно-правовым регулированием в Республике Мордовия внедрена целостная система направлений финансирования сельских товаропроизводителей. Объемы финансирования сельского хозяйства региона возросли в целом на 21,1 %. При этом следует отметить, что наблюдается увеличение финансирования из республиканского бюджета, а из федерального бюджета оно сокращается (таблица 1).

Таблица 1 – Объемы финансирования сельского хозяйства Республики Мордовия, млн. руб.

Источник финансирования	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2012 г., %
Федеральный бюджет	2742,6	2790,2	2546,3	2524,4	2362,4	86,1
Бюджет Республики Мордовия	943,6	1440,6	2599,9	1864,0	2103,8	222,7
Всего	3686,2	4231,0	5146,2	4388,4	4466,2	121,1

Отличительной особенностью региональных целевых программ является то, что они формируются на уровне государства и субъектов федерации, а осуществление проходит «на местах». В этой связи, для обеспечения эффективности их реализации необходимо учитывать не только интересы отдельных регионов, но и общегосударственные интересы.

Успешное осуществление программно-целевого регулирования связано с созданием определенных условий:

- изучение текущего состояния сельского хозяйства и прогнозирование влияния отдельных мероприятий программы на уровень его развития;
- исследование различных вариантов достижения программных целей и выбор оптимального из них;

- обоснование финансового обеспечения программных целей;

- осуществление всесторонней объективной оценки эффективности осуществляемых в аграрной экономике региона программ.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования именно программно-целевое регулирование можно рассматривать как важнейший инструмент государственной аграрной политики, обеспечивающий устойчивое развитие отечественного сельского хозяйства, способствующий повышению его конкурентоспособности и обеспечению продовольственной безопасности страны.

Библиографический список

1. Ерошкина Н. В., Потапова Л. Н. Механизмы регулирования кадрового обеспечения АПК региона // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 5-5 (47). – С. 41-44.
2. Ненюкова Е. В. Повышение эффективности производства продукции свиноводства как фактор обеспечения продовольственной безопасности региона // Регионология. – 2010. – № 3. – С. 117-121.
3. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия [Электронный ресурс]. Официальный сайт. – Режим доступа – <http://agro.v-mordovia.ru>
4. Мордовия: Стат. ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2017. – 439 с.
5. Потапова Л. Н., Потапов С. В. Проблемы и приоритеты развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Мордовия // Вестник Мордовского университета. – 2009. – №3. – С. 189-192.
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия [Электронный ресурс]. Официальный сайт. – Режим доступа – <http://mrd.gks.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] Официальный сайт. – Режим доступа – <http://www.gks.ru>

8. Федонина О. В., Ерошкина Н. В. Совершенствование управления инновационной деятельностью как условие устойчивого развития аграрного сектора экономики // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 7-1. – С. 212-216.
9. Яшкин А. В. Проблемы развития мясного животноводства региона // *Регионология*. – 2007. – № 1. – С. 166-170.

References

1. Erochkina N. V., Potapova L. N. Mekhanizmy regulirovaniya kadrovogo obespecheniya APK regiona // *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii*. – 2017. – № 5-5 (47). – С. 41-44.
2. Nenyukova E. V. Povyshenie ehfektivnosti proizvodstva produktsii svinovodstva kak faktor obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti regiona // *Regionologiya*. – 2010. – № 3. – С. 117-121.
3. Ministerstvo sel'skogo hozyajstva i prodovol'stviya Respubliki Mordoviya [EHlektronnyj resurs]. Oficial'nyj sajt. – Rezhim dostupa – <http://agro.e-mordovia.ru>
4. Mordoviya: Stat. ezhegodnik / Mordoviyastat. – Saransk, 2017. – 439 s.
5. Potapova L. N., Potapov S. V. Problemy i priority razvitiya krest'yanских (fermerskih) hozyajstv v Respublike Mordoviya // *Vestnik Mordovskogo universiteta*. – 2009. – № 3. – С. 189-192.
6. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Mordoviya [EHlektronnyj resurs]. Oficial'nyj sajt. – Rezhim dostupa – <http://mrd.gks.ru>
7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs] Oficial'nyj sajt. – Rezhim dostupa – <http://www.gks.ru>
8. Fedonina O. V., Erochkina N. V. Sovershenstvovanie upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu kak uslovie ustojchivogo razvitiya agramogo sektora ehkonomiki // *Fundamental'nye issledovaniya*. – 2015. – № 7-1. – С. 212-216.
9. Yashkin A. V. Problemy razvitiya myasnogo zhivotnovodstva regiona // *Regionologiya*. – 2007. – № 1. – С. 166-170.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Жизнин С.З., д.э.н., профессор, Международный государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Тимохов В.М., к.ф.-м.н., Исполнительный директор, Центр энергетической дипломатии и геополитики

Аннотация: Производство и потребление энергии являются базой экономического развития и социального прогресса, изменения климата на Земле, поэтому вопросы энергетики играют определяющую роль в области устойчивого развития. В настоящей работе рассмотрены возобновляемые источники энергии и ядерная энергетика, наилучшим образом соответствующие устойчивому развитию и Парижскому Соглашению ООН по изменению климата.

Ключевые слова: устойчивое развитие, Парижское Соглашение, ВИЭ, ядерная энергетика, газ, нефть, уголь, выбросы парниковых газов.

Abstract: The production and consumption of energy are the basis of economic development and social progress, climate change on Earth, so energy plays a determining role in sustainable development. In this paper, the renewable energy and nuclear power best fit to sustainable development and the Paris Agreement of UN on climate change.

Keywords: sustainable development, the Paris Agreement, renewable energy, nuclear energy, gas, oil, coal, emissions of greenhouse gases.

Введение

Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию определила устойчивое развитие (sustainable development), как «развитие, удовлетворяющее потребности нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [3].

Энергетика играет основополагающую роль в устойчивом развитии. Действительно, как производство, так и потребление энергии являются основой экономического развития и социального прогресса, они играют важную роль в улучшении благосостояния человека, повышении уровня жизни. Все формы производства энергии создают определенное воздействие на окружающую среду, что часто приводит к истощению энергетических ресурсов.

Каждый источник энергии имеет свои преимущества и недостатки относительно устойчивого развития, так как во всей цепочке от добычи энергетических ресурсов до обеспечения энергией потребителя на соответствующих этапах происходит образование и выбросы загрязняющих веществ, что почти всегда сопровождается сильным воздействием на окружающую среду и здоровье человека. Так при сжигании органического (ископаемого) топлива происходит загрязнение воздуха, увеличиваются риски изменений климата; применение ядерной энергии создало проблемы хранения и/или удаления высокоактивных радиоактивных отходов и отработанного ядерного топлива, распространения ядерного оружия: в мире более 1 млрд. человек не имеют элект-

ричества (из них – 300 млн. в Африке и 400 млн. в Азиатско-Тихоокеанском регионе) [6]. Многие семьи в сельских районах используют для приготовления пищи и обогрева традиционные источники энергии, что приводит к загрязнению воздуха внутри помещений и гибели десяти миллионов человек в год [та же]. Все эти проблемы в значительной мере ограничивают социально-экономический рост – неотъемлемую часть устойчивого развития (УР). Для предотвращения необратимых экологических последствий в мире, в конце 2015 г. было заключено Парижское Соглашение ООН по климату, обязывающее выполнять его условия всеми государствами, независимо от степени их экономического развития.

Влияние энергетики на устойчивое развитие мы анализировали в наших работах [16,14,9]: в работе [16] – о роли ядерной энергетики в УР, работе [14] – о влиянии экологии на УР, работе [9] – о влиянии всей энергетики на УР. В настоящей работе рассмотрим более детально некоторые особенности воздействия возобновляемой и ядерной энергетики на устойчивое развитие, которые недостаточно подробно отражены в предыдущих работах, особенно в рамках решений Парижского соглашения ООН по климату.

Выбросы парниковых газов. На рис. 1. показаны удельные выбросы парниковых газов, приходящиеся на 1 кВт.час вырабатываемой электроэнергии, от различных источников энергии.

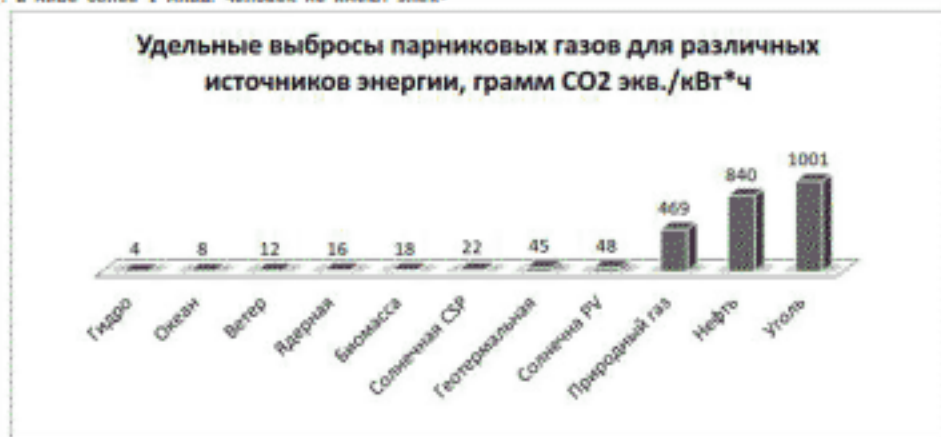


Рисунок 1 - Удельные выбросы парниковых газов для различных источников энергии. Источник: подготовлено авторами по данным МГЭИК из работы [18]

Как видно из рис. 1, самый высокий уровень выбросов (количество грамм-эквивалента CO_2 на 1 кВт произведенной энергии) приходится на органические источники энергии, наибольшая часть из которых приходится на уголь. Если его долю принять за 100%, то нефть производит примерно 64%, природный газ – почти половину (около 47%) угольных выбросов вклад остальных источников незначителен.

Воздействие ВИЭ и ядерной энергетики на устойчивое развитие

ВИЭ. Интерес к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) в мире неуклонно растет. Эти источники уже приобрели не только экологическое и энергетическое, но и мировое геополитическое значение, и в настоящее время ВИЭ вносят заметный вклад в мировой энергетический баланс [16, 9, 19].

Особенностями ВИЭ являются: 1) их практически неограниченные и возобновляемые ресурсы, которые постоянно восполняются и значительно превышают обозримые потребности человечества; 2) ВИЭ практически не загрязняют окружающую среду, что не приводит к изменению теплового баланса Земли; 3) в отличие от нефти, газа, угля, урана ресурсы ВИЭ относительно равномерно распределены по территориям стран и регионов и не находятся в монополии владения ограниченного количества стран, поэтому их освоение можно рассматривать как факторы энергетической и геополитической безопасности [19, с. 135]. Широкомасштабное использование ВИЭ находится в рамках Парижского Соглашения ООН по изменению климата [17].

Многие страны с целью сокращения выбросов парниковых газов, активно продвигают возобнов-

ляемые источники энергии с помощью субсидий и законодательных директив, требующих отдавать им приоритет доступа к сети. Несколько стран даже объявили, что их цель – заменить все (или большинство) существующих генерирующих установок на возобновляемые источники энергии.

В тоже время отметим некоторые особенности ВИЭ, оказывающие негативное воздействие на устойчивое развитие.

Прежде всего, по своей природе ВИЭ – это прерывистые источники. В случае их использования в качестве базовой или пиковой нагрузки для доставки электрической энергии в сеть, необходимы источники резервного питания или накопители энергии. Для компенсации нестабильности прерывистых источников эта резервная мощность должна быть переменной и в большинстве случаев она генерируется на обычных электростанциях путем сжигания ископаемого топлива, в основном природного газа, что требует дополнительных инвестиций в мощность, как для генерации, так и передачи энергии.

Ветровые станции, в зависимости от местоположения, поставляют в сеть примерно 20% - 40% от паспортной мощности в течение года. На рис. 2 в качестве примера показана ежедневная выработка электроэнергии от ветра в Германии, где заметна значительное изменение мощности в течение года [7, p.4]. Оставшиеся 60% - 80% энергии должны доставлять резервные электростанции. Аналогичная ситуация наблюдается и в США. Коэффициент использования установленной мощности ветра в Калифорнии составляли чуть менее 25% в течение года, и в редких случаях доходил до 50% [3].

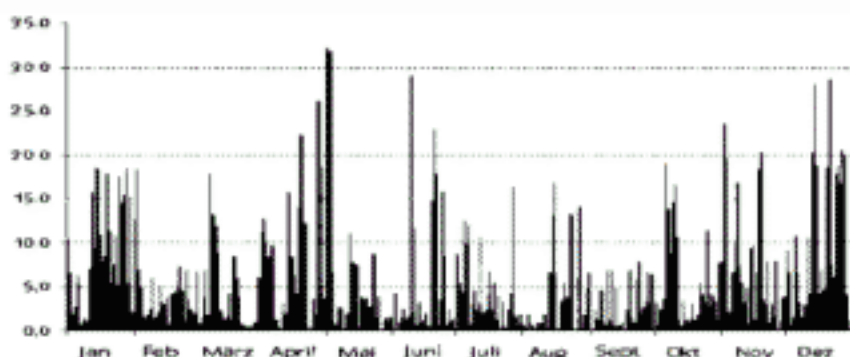


Рисунок 2 - Переменчивость энергии ветра в Германии. Годовая доля суточной энергии ветра в соответствующей ежедневной пиковой нагрузке в E.ON-сети в Германии. Источник: данные работы [7]

Выход солнечной фотоэлектрической энергии в зимние месяцы в Калифорния находился в диапазоне 11-12%. Для получения необходимой энергии мощности ветровых и солнечных установок должны быть увеличены, по крайней мере, в 5-8 раз. Но бывают дни, особенно в зимний период, когда ни ветровые, ни солнечные установки не производят каких-либо значимых мощностей энергии, поэтому будут необходимы резервные генераторы.

Солнечная энергетика имеет дополнительный недостаток, связанный с использованием крупных земельных участков, если солнечные установки не установлены на крышах домов. В этом случае возникают более серьезные экологические последствия, чем в ветроустановках.

Хранение энергии от ВИЭ намного дороже, чем резервное питание от электростанций с ископаемым

топливом. Хотя технологии батарей показывают снижение их стоимости, затраты на хранение энергии в наиболее популярных литий-ионных аккумуляторах составили в 2015 г. около \$ 400/ кВт·ч. [6], а сочетание подключенных к сети ветро/солнечной установок с газовой резервной электростанцией будет выбрасывать в атмосферу углекислый газ и, вероятнее всего, метан [16,9].

Подключенные к сети ветровые и солнечные установки будут зависеть от субсидий, так как требуются инвестиции на избыточные и недоиспользуемые мощности системы прерывистых источников, резервный источник и передачи электроэнергии.

Кроме того, резервная электростанция будет работать в режиме ожидания, она должна адаптироваться к различным выходам (от 0% до 100%) прерывистого источника энергии, что может приводить

к штрафам на общие тепловые резервные установки.

В табл. 1 представлены средние эксплуатационные расходы электростанций в США с 2008 по 2012 годы для ядерной, угольной и гидро электростан-

ций, а также комбинации ВИЭ + газовая резервная станция [7, p.7]. Как видно из табл. 1 полные расходы для системы ВИЭ+Резерв превосходят аналогичные данные всех сравниваемых электростанций.

Таблица 1 - Средние эксплуатационные расходы электростанции США (mills/kWh).

Год	Ядерная				Ископаемое (уголь)				Гидро				ВИЭ + газовая станция			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
2008	99,9	6,2	5,3	21,5	3,7	3,6	28,4	35,7	5,6	3,9	0,0	9,7	3,8	2,7	64,2	70,7
2009	10,0	6,3	5,4	21,7	4,2	4,0	32,3	40,5	4,9	3,5	0,0	8,4	3,0	2,6	52,0	57,6
2010	10,5	6,8	6,7	24,0	4,0	4,0	27,7	35,7	5,3	3,8	0,0	9,1	2,8	2,7	43,2	48,7
2011	10,9	6,8	7,0	24,7	4,0	4,0	27,0	35,0	5,1	3,6	0,0	8,9	2,8	2,9	38,8	44,5
2012	11,6	6,8	7,1	25,3	3,7	4,0	24,0	31,7	6,7	4,6	0,0	11,3	2,5	2,7	30,5	35,7

1 – эксплуатация; 2 – обслуживание; 3 – топливо; 4 – полные расходы. 1 mill / kWh = 0.1 cent / kWh

Источник: данные работы [7].

Важно отметить, что у ветровых и солнечных электростанций следует различать «генерируемую» стоимость 1 киловатт-часа (кВт-ч), и стоимость 1 кВт-ч системы, подключенной к электросети. В первом случае она производится ветровой или солнечной установкой и сразу потребляется или хранится, а во втором необходимо учитывать инвестиции в резервные мощности и передачу мощности. Разница между этими двумя ценами может быть значительной, так стоимость 1 кВт-ч, доставленного в сеть, находится, в большинстве случаев, в несколько раз выше «генерируемой» стоимости [9]. Из табл. 1 видно, что в системе ВИЭ + Резерв стоимость топлива за 1 кВт-ч значительно выше затрат на эксплуатацию и техническое обслуживание.

Электрическая энергия в сети производится и потребляется одновременно, поэтому стабильность и частота сети являются основными ее характеристиками, они должны поддерживаться в пределах строгих допусков. Превышение энергии создает помехи сети и ухудшает ее надежность, особенно, если установленная мощность превышает источники составив значительный процент от общей мощности сети. Поставка энергии в ненадежные электрические сети, как показал опыт, может иметь серьезные экономические и социальные последствия, которые произошли в крупных городских районах. В итоге это означает, что сочетание избыточного источника энергии и его резервной электростанции крайне редко будет достигать экономической конкурентоспособности. Она может быть использована, главным образом, для локального электроснабжения в географически изолированных регионах, не имеющих доступа к большой электрической сети [8].

Ядерная энергетика. В ядерной энергетике в качестве основного ресурса используется уран. Предполагаемые ресурсы, которые могут быть извлечены по цене до 260 долл/кг урана составили 7,6 млн т урана [12]. Этими запасами мировая ядерная энергетика будет обеспечена примерно на 120 лет работы. В дополнение к урану, в качестве ядерного топлива может быть использован торий. Это более распространенное эффективное топливо, его запасы равномерно и широко распределены по пяти континентам. Торий позволяет диверсифицировать поставки ядерного топлива, а также повысить эффективность работы реактора, уменьшить ядерные отходы и улучшить экологические характеристики. Реактор на ториевом топливе может работать как на тепловых, так и на быстрых нейтронах [10, с. 290].

Важно отметить, что в отличие от других топливных циклов, связанных с истощением природных ресурсов для получения энергии (уголь, нефть, газ), урановое топливо может быть переработано и по-

вторно использовано в ядерных реакторах на быстрых нейтронах.

Внедрение реакторов на быстрых нейтронах (БР, быстрые реакторы) может иметь революционное влияние на будущее ядерной энергетики. БР-реакторы имеют значительный потенциал для расширения использования природных ресурсов, что делает атомную промышленность самодостаточной.

Действительно, БР-реакторы позволяют производить более чем в 50 раз больше энергии на килограмм урана и имеют очень эффективную нейтронную экономику по сравнению с обычными легководными реакторами. Они превращают уран в неисчерпаемый источник энергии из-за возможности получить во много раз больше энергии из того же количества добытого урана, как в реакторах, работающих на тепловых нейтронах [13]. Это означает, что использование БР-реакторов может значительно увеличить уровень запасов урана и резко сократить потребности в его добыче и обогащении. Кроме этого, вновь построенные БР-реакторы используют переработанное топливо из существующих реакторов [15, с. 289].

Еще одно преимущество этой технологии заключается в том, что БР-реакторы сжигают большинство опасных высокоактивных радиоактивных элементов, уменьшая при этом количество радиоактивных отходов (та же). В настоящее время основными ограничениями БР-реакторов являются высокие капитальные затраты и ограниченный опыт их строительства. В мире пока работают два быстрых реактора: BN-800 и BN-600 в России.

В долгосрочной перспективе (примерно к середине XXI века) появятся термоядерные электростанции, которые будут иметь ресурсные, экологические и многие другие характеристики лучше, чем ядерные реакторы деления [11, с.106]. Все это может полностью удовлетворить потребности глобальной энергетики.

Следовательно, по ресурсным возможностям ядерная энергия может обеспечить мир чистой, экономичной и надежной энергией в течение следующих столетий, что соответствует критериям устойчивости и Парижскому Соглашению ООН по климату [17]. Уже сейчас она способна заменить большую часть энергии, получаемую от сжигания ископаемого топлива. Тем не менее, многие экологические организации и правительства выступили и продолжают выступать против широкого применения ядерной энергии.

В наших работах [16,14,9] подробно проанализированы дополнительные достоинства ядерной энергетики. Это - экономическая конкурентоспособность экологическая чистота окружающей среды и практически отсутствие выбросов парниковых газов в сравнении с угольными и даже с газовыми элек-

травматизации; безопасность воздействия на здоровье человека со смертельным исходом (глобальные средние значения показателей смертности на млрд кВт·ч, по данным Всемирной Организации здравоохранения, являются: 100 для угля, 36 для нефти, 24 для биотоплива/биомассы, 4 для природного газа, 1,4 для гидро-, 0,44 для солнечной энергии, 0,15 для ветра и 0,04 для ядерной); наличие и развитие передовых технологий для раннего выявления любых нарушений Договора о нераспространении ядерного оружия и утечки оружейных ядерных материалов.

Ядерная энергетика может достаточно эффективно использоваться для таких важных задач, как опреснение воды, производство водорода, отопление помещений, применение в промышленности, создание синтетического жидкого топлива и др.

Таким образом, наличие значительных ресурсов ядерного топлива, конкурентоспособная экономика, высокий уровень экологичности и безопасности, положительное воздействие на сохранение климата позволяют сделать вывод о том, что ядерная энерге-

тика удовлетворяет всем критериям устойчивого развития и является наиболее подходящим видом энергии.

Влияние ВИЭ и ядерной энергетики на изменение климата. В докладе Межправительственной группы экспертов по изменению климата 2014 г. представлен большой объем новых данных, показывающий, что климат Земли меняется за счет увеличения концентрации парниковых газов (ПГ), особенно диоксида углерода (CO_2) и их выбросов, а также в результате деятельности человека, главным образом, при сжигании ископаемого топлива и изменений в землепользовании.

Глобальные средние температуры поверхности Земли увеличиваются, объемы осадков и их пространственно-временные распределения меняются, наблюдается потепление океанов и повышение уровней морей, экстремальные погодные и климатические явления.

На рис. 3 показаны суммарные годовые выбросы парниковых газов с 1970 по 2010 г.г.

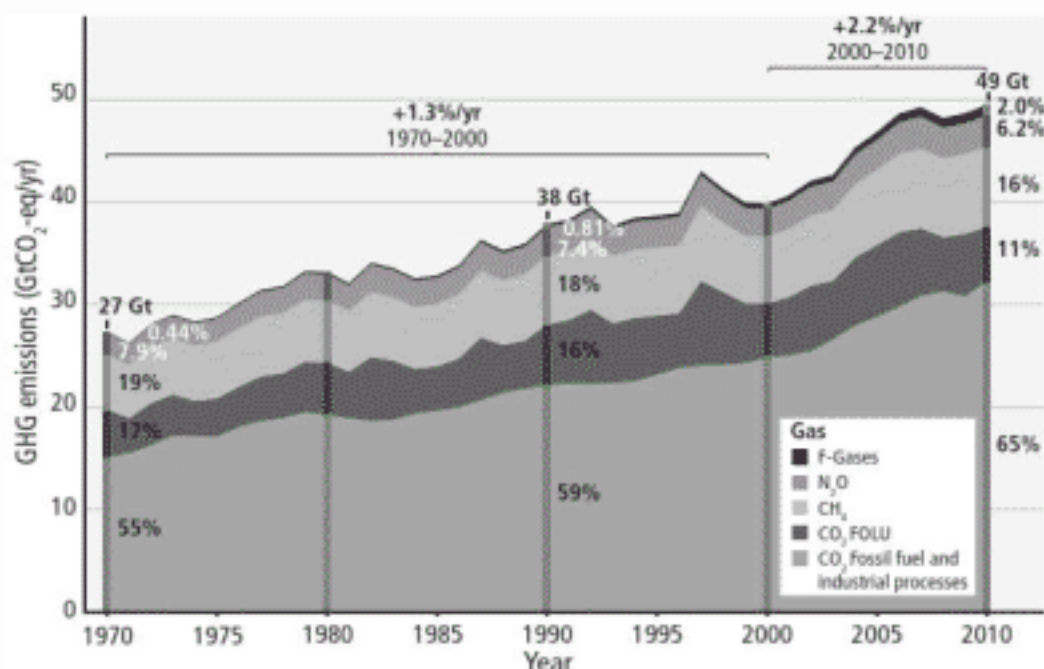


Рисунок 3 - Общий годовой объем выбросов парниковых газов за период с 1970 по 2010 г.г., где GHG - гигатонна эквивалента CO_2 в год (Гт CO_2 -экв/год). Источник: данные работы [4]

В работе [4] учитывались выбросы CO_2 от сжигания ископаемого топлива и промышленных процессов (59%); CO_2 из лесного хозяйства и других видов землепользования (FOLU, 16%); метана (CH_4 , 18%); оксида азота (N_2O , 7.4%); фторированных газов, (F-газов, 0.81%), охватываемых в рамках Киотского протокола.

Из рис. 3 видно, что за 40 лет общий уровень выбросов парниковых газов вырос с 27 до 49 гигатонн (более чем в 1,8 раза), главным образом за счет роста выбросов CO_2 от сжигания органического топлива.

В 2015 г. впервые в современной истории зафиксировано превышение средней температу-

ры планеты более чем на 1°C по сравнению с XIX в., когда началось наблюдение за изменениями

глобальной температуры. Согласно исследованию, проведенным в Институте космических исследований НАСА Годдард (National Aeronautics and Space Administration Goddard Institute for Space Studies) (NASA GISS) в Нью-Йорке, температура в 2016 г. продолжала сохранять долгосрочную тенденцию к потеплению [1]. Согласно заключению Межправительственной группы по вопросам изменения климата увеличение выбросов CO_2 такими темпами может привести к необратимым изменениям климата Земли, необходимо глобальное преобразование самих принципов энергоснабжения и энергопотребления [13]. Поэтому, в течение ближайших 10-20 лет необходимо, во-первых, обеспечить человечество безопасной, надежной и доступной энергией для дальнейшего социально-экономического развития,

и, во вторых, резко сократить выбросы парниковых газов.

Киотский протокол, стал первым международным соглашением о рыночных принципах охраны природы, он является действенным механизмом, способствующим сокращению выбросов парниковых газов и, соответственно, решению проблемы изменений климата. Следующий шаг – это итоги Всемирной конференции ООН в Париже. В декабре 2015 г. 195 делегаций со всего мира пришли к соглашению, что для предотвращения необратимых экологических последствий человечеству необходимо удержать рост средней температуры на планете в пределах 1.5–2°C по отношению к соответствующему показателю доиндустриальной эпохи [17].

В отличие от Киотского протокола обязательства по сокращению выбросов берут не только развитые страны и страны с переходной экономикой, но и все государства независимо от степени их экономического развития [9].

Ядерная и гидроэнергетика вместе с другими видами возобновляемой энергетики позволяют сегодня решать как климатические, так и энергетические проблемы. На рис. 4 показаны выбросы CO₂, которых удалось избежать при использовании этих способов получения энергии с 1970 по 2010 г.г. Суммарно они составляют примерно 1/3 от глобальных выбросов.

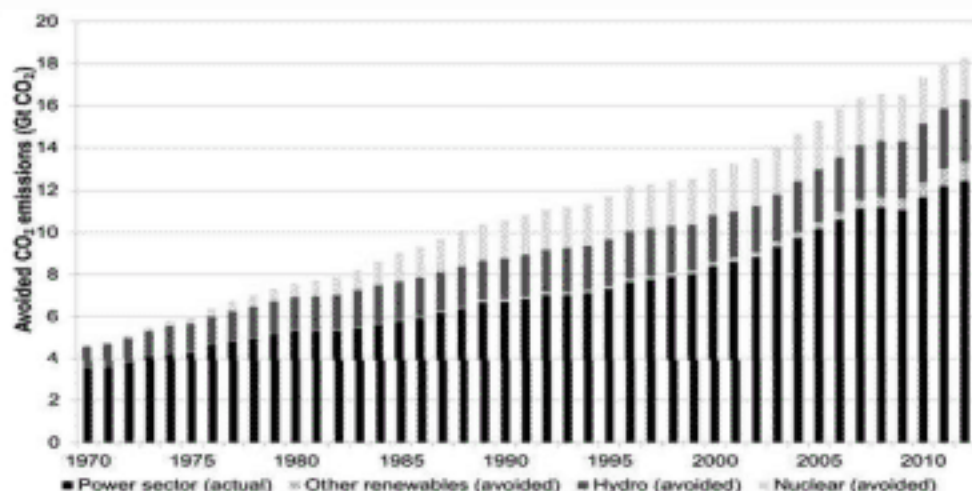


Рисунок 4 – Глобальные выбросы CO₂ от сектора электроэнергетики и выбросы, которые удалось избежать с помощью трех низкоуглеродистых технологий. Источник: результаты МАГАТЭ на основе данных в работе [2]

Таким образом, роль чистых технологий (атомной, гидроэнергетики и других ВИЭ) в достижении целей Киотского протокола, Рамочной конвенции ООН и Парижского соглашения ООН об изменении климата весьма существенна. Их преимущества состоят в том, что данные способы производства электроэнергии вносят минимальный вклад в создание парникового эффекта. Следовательно, эти энергетические технологии необходимо развивать в соответствии с их возможностями. В тоже время, в условиях нежесткой конкуренции преимущества пока остаются у органических энергоресурсов. Такой способ получения энергии, в котором участвуют ведущие энергетические компании мира, более выгоден, чем использование чистых технологий. Этот фактор следует учитывать при оценке влияния мировой энергетики на устойчивое развитие [9].

Заключение

Основная задача мировой энергетики в среднесрочной перспективе состоит в уменьшении зависимости от широкомасштабного сжигания органического топлива для производства энергии, то есть в значительном преобразовании глобальной энергетической системы, что удовлетворяет целям устойчивого развития. Это возможно только путем перехода к низкоуглеродным технологиям производства

энергии, главным образом к ядерным и возобновляемым источникам энергии.

Ядерная энергетика способна устойчиво и надежно поставлять большие объемы стабильной, чистой и экономичной энергии с минимальными выбросами парниковых газов. Она отвечает всем критериям устойчивого развития, определенной Брунландской комиссией. Но ее доля в мировом производстве энергии невысока и в ближайшей перспективе не ожидается ее существенного роста [9].

Возобновляемая энергетика в значительной степени также соответствует критериям устойчивого развития, однако в силу ряда ограничений, изложенных выше, для ее эффективного развития необходимы создание недорогих накопителей энергии, что требует значительных инвестиций. В настоящее время ВИЭ могут быть экономически привлекательными, главным образом, в изолированных районах, где нет доступа к электрической сети.

В тоже время эти технологии не могут быть конкурентами и должны эффективно развиваться в силу своих возможностей. Вместе с традиционной энергетикой на органических носителях, вклад которой будет уменьшаться со временем, это даст существенный синергетический эффект [9], который обеспечит устойчивое развитие.

Библиографический список

1. Earth's average surface temperature has risen about 2.0 degrees Fahrenheit (1.1 degrees Celsius). NASA. 18.01.2017. URL: <https://www.giss.nasa.gov/research/news/20170118/>.
2. OECD International Energy Agency, IEA World Energy Statistics and Balances, IEA, Paris (2015). URL: <http://dx.doi.org/10.1787/data-00512-en>.
3. OECD Nuclear Energy Agency, Nuclear Energy in a Sustainable Development Perspective, 2000.

4. Pachauri R.K. and Meyer L.A. (eds.). Climate Change 2014: Synthesis Report. IPCC, Geneva, Switzerland, 2015, 151 p.
5. Ramón A. Alvarez, Stephen W. Pacala, James J. Winebrake, William L. Chameides, Steven P. Hamburg, Greater focus needed on methane leakage from natural gas infrastructure, Proc. Natl Acad. Sci. U.S.A. 109 (2012) 6435–6440.
6. Renewable Energy and Electricity. URL: <http://www.world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/renewable-energy-and-electricity.aspx>.
7. UCTE Position Paper on Integrating wind power in the European power systems — prerequisites for successful and organic growth, May 2004. - <http://ucte-integratingwindpower.pdf>.
8. Глава ООН призвал к преобразованию мировой энергетической системы URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/2017/11/>.
9. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Влияние энергетики на устойчивое развитие. Мировая экономика и международные отношения. 2017, том 61, № 11, с. 34.
10. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 4 (43), с. 64–73.
11. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. Энергетическая политика. №. 3. 2016, с. 98–108.
12. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4–10.
13. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России. Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3 (46), с. 43–53.
14. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экология мировой энергетики и устойчивое развитие. Конкурентоспособность в глобальном мире. 2017. № 9, ч. 6, с. 36–39.
15. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 6(45), с. 284–297.
16. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ядерные аспекты энергетической дипломатии. М.: МГИМО-Университет. 2017, 264 с.
17. Кокорин А.О. Парижское климатическое соглашение ООН: нынешнее и будущее воздействие на экономику России и других стран. URL: <http://www.imemo.ru/files/File/ru/conf/2016/11022016/11022016-PRZ-COCK.pdf>; URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/climate-change/>.
18. Удельные выбросы парниковых газов. URL: <http://shrinkthatfootprint.com/greeneast-electricity-source>.
19. Фортон В.Е., Попель О.С. Энергетика в современном мире. Долгосрочный: ИД Интеллект. 166 с.

References

1. Earth's average surface temperature has risen about 2.0 degrees Fahrenheit (1.1 degrees Celsius). NASA. 18.012017. URL: <https://www.nasa.gov/research/news/20170118/>.
2. OECD International Energy Agency, IEA World Energy Statistics and Balances, IEA, Paris (2015). URL: <http://dx.doi.org/10.1787/data-00512-en>.
3. OECD Nuclear Energy Agency, Nuclear Energy in a Sustainable Development Perspective, 2000.
4. Pachauri R.K. and Meyer L.A. (eds.). Climate Change 2014: Synthesis Report. IPCC, Geneva, Switzerland, 2015, 151 p.
5. Ramón A. Alvarez, Stephen W. Pacala, James J. Winebrake, William L. Chameides, Steven P. Hamburg, Greater focus needed on methane leakage from natural gas infrastructure, Proc. Natl Acad. Sci. U.S.A. 109 (2012) 6435–6440.
6. Renewable Energy and Electricity. URL: <http://www.world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/renewable-energy-and-electricity.aspx>.
7. UCTE Position Paper on Integrating wind power in the European power systems — prerequisites for successful and organic growth, May 2004. - <http://ucte-integratingwindpower.pdf>.
8. Глава ООН призвал к преобразованию мировой энергетической системы URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/2017/11/>.
9. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Влияние энергетики на устойчивое развитие. Мировая экономика и международные отношения. 2017, том 61, № 11, с. 34.
10. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 4 (43), с. 64–73.
11. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. Энергетическая политика. №. 3. 2016, с. 98–108.
12. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4–10.
13. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России. Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3 (46), с. 43–53.
14. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экология мировой энергетики и устойчивое развитие. Конкурентоспособность в глобальном мире. 2017. № 9, ч. 6, с. 36–39.
15. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 6(45), с. 284–297.
16. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ядерные аспекты энергетической дипломатии. М.: МГИМО-Университет. 2017, 264 с.
17. Кокорин А.О. Парижское климатическое соглашение ООН: нынешнее и будущее воздействие на экономику России и других стран. URL: <http://www.imemo.ru/files/File/ru/conf/2016/11022016/11022016-PRZ-COCK.pdf>; URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/climate-change/>.
18. Удельные выбросы парниковых газов. URL: <http://shrinkthatfootprint.com/greeneast-electricity-source>.
19. Фортон В.Е., Попель О.С. Энергетика в современном мире. Долгосрочный: ИД Интеллект. 166 с.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Заводчиков М.П., Башкирский государственный университет

Мусин У.Р., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы совершенствования логистической стратегии конкретного предприятия для выстраивания гибкой системы товародвижения. Применение логистического подхода позволило сформулировать приоритеты стратегического развития предприятия и определить ее преимущества в условиях усиления конкуренции на рынке алкогольной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, логистика, логистическая концепция, конкурентные преимущества.

Abstract: The article considers the issues of improvement of the logistics strategy of a particular company to build a flexible distribution system. Application of logistic approach allowed us to formulate the priorities of the strategic development of the enterprise and to determine its benefits in terms of increased competition in the market of alcoholic beverages.

Keywords: enterprise competitiveness, logistics, logistic concept, competitive advantage.

Введение. Проблема обеспечения конкурентоспособности предприятия в современных условиях обусловлена усилением конкуренции на товарных рынках, применение все новых приемов и методов конкурентной борьбы диктуют необходимость использования принципов логистического подхода в процессе обеспечения конкурентоспособности предприятия [5, с.237].

В связи с этим вопрос совершенствования логистической системы предприятия и разработка ее стратегии становится актуальной проблемой, что позволит усилить конкурентные преимущества организации на рынке алкогольной продукции.

ОАО «Башспирт» – один из крупнейших производителей ликероводочной продукции в Российской Федерации, который входит в пятерку лидеров в рейтинге алкогольных компаний страны и продолжает стратегию внешнего торгового сотрудничества. При этом проводится активная работа над расширением ассортимента и увеличением объема экспортных поставок.

В сложившихся условиях усиливается конкуренция на рынке алкогольной продукции, увеличивая

расходы на текущую и инвестиционную деятельность предприятия, а также на поддержание необходимого уровня товарных запасов, необходимых для удовлетворения растущих потребительских предпочтений, меняющихся цен под влиянием фактора инфляции и колебанием курса доллара, логистическая стратегия становится жизненно необходимым инструментом управленческого воздействия как на внутреннюю, так и на внешнюю среду бизнеса анализируемого предприятия, а также способствует его динамичному развитию в соответствии с намеченными целями.

Логистика как действенный инструмент воздействия на затраты, позволяет целенаправленно повысить конкурентоспособность предприятия как важного фактора его выживания в условиях перенасыщения рынка аналогичной продукцией, постоянного появления новых способов манипулирования сознанием потребителя для склонения его к покупке именно своего товара, а не товара конкурента, и роста затрат на товародвижение, в целом предоставляет ОАО «Башспирт» следующие возможности (рис.1).



Рисунок 1 - Возможности логистики ОАО «Башспирт»

Указанные возможности логистики достигаются оптимизацией и рационализацией экономических потоков предприятия.

Для достижения желаемого уровня конкурентоспособности предприятия, необходимо четко сформулированные логистические цели.

Главной целью логистики ОАО «Башспирт» является управление товаропотоком для повышения уровня конкурентоспособности, позволяющая формировать доходы (главным образом благодаря надежно и точно обслуживанию клиентов), объем которых превышает объем расходов (инвестиций и т.д.), необходимых для обеспечения функционирования логистической системы.

На рисунке 2 представлены основные требования по повышению конкурентоспособности с помощью логистики для ОАО «Башспирт».

Для достижения желаемого уровня конкурентоспособности предприятия необходимо разработать и постоянно корректировать логистическую стратегию, которая позволяет максимально учитывать влияние и изменения факторов внутренней и внешней среды. В процесс разработки логистической стратегии должны быть вовлечены все подразделения организации с ориентацией на достижение общей цели в виде получения прибыли и успешного развития, подразумевающей эффективное делегирование полномочий адаптивного характера с учетом происходящих изменений, планируемых неопределенностей и спонтанных событий.



Рисунок 2 - Требования к повышению конкурентоспособности за счет логистики ОАО «Вашспирт»

Логистическая стратегия ОАО «Вашспирт» состоит в обеспечении высокого качества логистического сервиса в снабжении при оптимизации цен на закупаемые материальные ресурсы и готовую продукцию под влиянием рыночной конъюнктуры. Кроме того, она становится жизненно необходимым инструментом управленческого воздействия как на внутреннюю, так и на внешнюю среду бизнеса анализируемого предприятия, а также способствует его динамичному развитию в соответствии с намеченными целями.

Для реализации логистической стратегии ОАО «Вашспирт» предусматривает решение следующих задач:

1. Развитие отношений с поставщиками за счет:
 - разумного учета корпоративных интересов;
 - налаживания наименее рискованных отношений и обеспечения бесперебойных информационных потоков с партнерами;
2. Оптимизация уровней запасов в складской системе при обеспечении требуемого уровня обслуживания потребителей за счет:
 - обеспечения бесперебойного товарного запаса по факту спроса;
 - достижения высокого качества обслуживания клиентов при минимальных размерах страховых запасов;
 - обеспечения необходимого запаса для бесперебойного производственного процесса.

Таким образом, задачи логистической стратегии ОАО «Вашспирт» носят комплексный характер, направленный на оптимизацию развития отношений с поставщиками, а также уровня запасов, достаточного для удовлетворения потребностей потребителей. В свою очередь, оптимизация развития отношений с поставщиками требует грамотного учета корпоративных интересов, налаживания крепких партнерских отношений и формирования открытого информационного поля.

Оптимизация же уровня запасов, достаточного для удовлетворения потребностей потребителей, требует не только экономического целесообразного сотрудничества, но и эффективного управления процедурами заказов и производственными заказами.

В логистической стратегии ОАО «Вашспирт» определены следующие приоритеты:

- большинство запасов должно хватить не больше чем на четыре недели;

- поддержание длительных профессиональных отношений с поставщиками и создание между ними искусственную конкуренция;
- не допуск дефектов и потерь для поддержания соответствующего уровня качества продукции;
- оптимизация закупок с помощью создания информационной системы и ее поддержка.

Таким образом, приоритеты логистической стратегии ОАО «Вашспирт» выбраны грамотно и охватывают весь спектр проблемных областей логистики.

Таким образом, логистическую стратегию ОАО «Вашспирт» можно определить как целевую ориентацию предприятия на оптимизацию ресурсов при управлении основными и сопутствующими потоками на основе максимизации (минимизации) одного или нескольких ключевых показателей. Ее название - логистическая стратегия лидерства по затратам, а суть - лидерство на рынке за счет уменьшения логистических затрат по ряду цепи поставок [1, с.363].

Система формирования конкурентоспособности предприятия как важного фактора его выживания в условиях перенасыщения рынка аналогичной продукцией, постоянного появления новых способов манипулирования сознанием потребителя для склонения его к покупке именно своего товара, а не товара конкурента, и роста затрат на товародвижение, (СФКП) на основе логистического подхода представлена на рисунке 3.

Таким образом, управление предприятием ОАО «Вашспирт» на основе логистической концепции предполагает прямое или косвенное участие всех подразделений и служб в реализации логистических функций [3, с.160].

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Вашспирт» в 2015-2016 гг. представлены в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что в 2016 году произошло улучшение конечных финансовых результатов за счет роста всех основных экономических показателей предприятия - товарооборот, валовая и чистая прибыль выросли, а издержки обращения — снизились.

Очевидно, что росту валовой и чистой прибыли на 9,34% и 20,82% соответственно способствовал не только рост товарооборота на 1,280% за счет высокого уровня конкурентоспособности продукции и расширения границ рынка анализируемого предприятия, но и снижение транспортных издержек на 4,41%.

Для анализа логистических затрат в себестоимости рассмотрим их калькуляцию в таблице 2.



- 1.1 Подсистема научного сопровождения
- 1.2 Функциональная подсистема
- 1.3 Целевая подсистема
- 1.4 Организационно-структурная подсистема
- 1.5 Информационно-технологическая подсистема
- 2.1 Научные исследования и разработки
- 2.2 Конструкторская подготовка производства
- 2.3 Технологическая подготовка производства
- 2.4 Материально-техническое обеспечение
- 2.5 Производство
- 2.6 Сбыт
- 2.7 Сервис
- 2.8 Утилизация

Рисунок 3 - Структура системы формирования конкурентоспособности ОАО «Вашспирт»

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности ОАО «Вашспирт» в 2015-2016 гг.

Показатель	2015	2016	Абсолютные изменения, тыс. руб.	Относительные изменения, %
Товарооборот	6230	6310	80	101,28
Транспортные издержки	3649,8	3488,7	-161,1	95,59
Валовая прибыль	2581	2822	241	109,34
Чистая прибыль	1614	1950	336	120,82

Таблица 2 - Калькуляция затрат ОАО «Вашспирт» за 2016 гг.

Наименование статей	Сумма затрат в тыс.руб.
Затраты на оплату труда водителей (без ТО-2 и ремонтов)	307928,3
Отчисления на социальные нужды	121631,6
Затраты на топливо для автомобилей	2190014,6
Затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы	524869,6
Затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин	354800,4
Затраты на образование ремонтного фонда	596851,3
Затраты на амортизацию для полного обновления автомобилей	424487,2
Общехозяйственные затраты	1706880,5
Затраты на уплату налогов и других платежей, включаемых в себестоимость	143800,0
Сборы на страхование автомобилей	220000,0
Налог на использование автомобильных дорог	155118,8
Итого затрат	6746382,3

По данным таблицы 2 видно, что в структуре затрат наибольшую долю занимают переменные затраты (затраты на топливо для автомобилей), а наименьшую – постоянные затраты (отчисления на социальные нужды).

Таким образом, проведя анализ издержек предприятия в разрезе статей затрат выявлено, что в 2016 году по сравнению с предшествующим периодом, уровень издержек обращения увеличился

по таким статьям как транспортные расходы, на аренду и содержание помещения, оплату труда работников, налоги и сборы. По остальным расходам наблюдается снижение.

Экспедиционные издержки в транспортных затратах в ОАО «Вашспирт» включены в основном в заработную плату водителей – экспедиторов и представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Экспедиционные издержки в транспортных затратах в ОАО «Вашспирт»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Изменение, ±
Заработная плата водителей – экспедиторов, тыс.руб.	990	1092	110,3
ГСМ и запчасти, шины, тыс.руб.	1205	1456	120,8
ТО и ТР, тыс.руб.	64	71	110,9
Итого, тыс.руб.	2259	2619	115,9

Как видно из таблицы 3, в анализируемом периоде экспедиционные издержки выросли на 15,9% преимущественно за счет роста затрат на ГСМ и запчасти, шины на 20,8%. Наименьший рост произошел по статье заработная плата водителей – экспедиторов на 10,3%.

Таким образом, экспедиционные издержки в транспортных затратах в ОАО «Вашспирт» таковы, что больше всего приходится на ГСМ и запчасти и меньше всего на транспортировку груза. В этой связи повышение конкурентоспособности ОАО «Вашспирт» возможно не только за счет улучшения каче-

ства выпускаемого продукта, а и за счет повышения качества поставок. В соответствии с полученными результатами здесь надо сделать акцент на рациональном использовании ГСМ и запчастей – в качестве действенной меры можно предложить премирование водителя за бережливое отношение к служебному автомобилю, его самостоятельное обслуживание для экономии средств на автосервис, а также за исключение перерасхода топлива.

Приоритеты стратегического развития ОАО «Вашспирт» представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 - Приоритетные стратегические направления ОАО «Вашспирт»

В рамках обозначенных стратегических направлений можно предпринять следующие действия.

Для повышения скорости реагирования на запросы потребителей в рамках достижения желаемого уровня конкурентоспособности за счет грамотно сформулированной логистической стратегии, а также наиболее полного учета потребительских предпочтений, можно проводить дегустации с опросом по основным проблемным областям – качеству продукции, количеству, скидкам и т.д.

Необходимо обеспечение своевременности товаропотоков в рамках достижения желаемого уровня конкурентоспособности за счет грамотно сформулированной логистической стратегии способствует работа на опережение, но в данном случае в организации должно быть ответственное лицо за составление реальных прогнозов в отношении спроса, сбыта. Надо проводить калькулирование и бюджетирование в разрезе статей для отслеживания план-фактных отклонений и темпов роста, также следует ввести в практику составление отчетов по достигну-

тым результатам с предоставлением их и в устной форме правлению для наибольшей убедительности в обосновании причинно-следственной связи в формировании динамических рядов и внесения необходимых разъяснений по возникающим проблемным областям.

Уменьшению длительности цикла исполнения заказа и также повышению качества товарных партий в рамках достижения желаемого уровня конкурентоспособности за счет грамотно сформулированной логистической стратегии также будет способствовать наибольшая осведомленность изготовителя о потребительских предпочтениях, действиях конкурентов на рынке алкогольной продукции. Применение современных маркетинговых решений по формированию спроса и стимулированию сбыта, избавлению от остатков неликвидной продукции и приданию с хвостовой со скидкой, использованию праздничной упаковки для придания продукции наиболее привлекательного вида, манипулированию ценами на товар дня, миниатюрные емкости и т.д.

Способность предприятия перестраивать свою логистическую систему в рамках достижения желаемого уровня конкурентоспособности за счет грамотно сформулированной логистической стратегии должна стать неотъемлемым элементом его стратегии – на это стоит направить силы всех подразделений (изначально оповестив их о выполняемой роли, ознакомив с системой стимулирования для повышения заинтересованности в общем результате), нацелившись на быстрое реагирование на всяческие изменения на рынке алкогольной продукции, иметь свободные транспортные единицы и водителей для незапланированных рейсов, вооружившись современными информационными технологиями для связи, контроля и автоматизации логистического процесса в целом.

Кроме того, логистическую систему предприятия следует перестраивать постоянно – так можно качественно проработать основные элементы с ориентацией на получение прибыли, стратегическое развитие и победу в конкурентной борьбе на рынке алкогольной продукции, близкой по составу, но привлекающей по глубине и широте ассортиментного ряда.

Также существует практика отслеживания движения автомобилей при осуществлении грузов с использованием системы GPS – она фиксирует незапланированные остановки, отклонения от мар-

шрута, расход топлива по факту, что позволит в рамках достижения желаемого уровня конкурентоспособности за счет грамотно сформулированной логистической стратегии не только навести организационный порядок в управлении транспортом, но и значительно снизить затраты на топливо, ремонт, а также сократить время перевозки, за счет чего улучшится и репутация анализируемого предприятия, повысится качество поставок и логистики в целом.

Заключение. Рост конкурентоспособности предприятия связан с применением модели системы формирования (рис.3), как важного фактора выживания в условиях перенасыщения рынка аналогичной продукцией, постоянного появления новых способов манипулирования сознанием потребителя для склонения его к покупке именно своего товара, а не товара конкурента, и роста затрат на товародвижение, позволит придать данному процессу комплексный и системный характер, в максимальной степени использовать преимущества маркетингового и логистического подходов [2, с.379].

Таким образом, логистическая стратегия предприятия должна максимально учитывать воздействие внешних и внутренних факторов. Данная стратегия должна постоянно подвергаться корректировке в условиях неопределенности на рынке алкогольной продукции.

Библиографический список

1. Бачмага В.С., Белоусова Л. А. Стратегия внедрения инновационной логистики как неотъемлемого инструмента управления товаропотоком того или иного хозяйствующего субъекта для повышения уровня его конкурентоспособности, // Молодой ученый. — 2015. — №6. — С. 383-385.
2. Вутрин А.Г. Исследование и оптимизация потоковых процессов на промышленном предприятии: Монография. - Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2015. - 192 с.
3. Габбасова В. В. Логистика будущего // Молодой ученый. — 2017. — №2. — С. 379-382.
4. Грейз Г.М. К вопросу о терминологии сферы логистического менеджмента промышленного предприятия // Журнал Проблемы современной экономики. — 2015. — с.186-189.
5. Зеленова Е. С. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). — М.: Бук-Ведь, 2016. — С. 159-161.
6. Катошников В.М. Методологические вопросы взаимодействия потоковых процессов коммерческой деятельности промышленных предприятий: Монография. - Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2015. - 176 с.
7. Мерзляк А.В. Место логистического менеджмента в эволюции подходов к управлению: современные тенденции развития: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. 19.04.2016 / Отв. ред. В.С. Лукинский. - СПб.: СПбГУ, 2016. - С.296-299.
8. Осипов В. А. Проблемы развития логистики в России // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 75-77.
9. Синицына А. С., Лихачева Н. М. Основные вопросы применения логистики // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2017 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2017. — С. 237-240.

References

1. Bachmaga V.S., Belousova L. A. Strategy vnedreniya innovatsionnoy logistiki kak neot'emlemogo instrumenta upravleniya tovaropotokom togo ili inogo hozyajstvuyushchego sub'ekta dlya povysheniya urovnya ego konkurentosposobnosti, // Molodoy ucheny. — 2015. — №6. — С. 383-385.
2. Butrin A.G. Issledovanie i optimizatsiya potokovykh processov na promyshlennom predpriyatii: Monografiya. - Chelyabinsk: Izd-vo YUUGU, 2015. - 192 s.
3. Gabbasova V. V. Logistika budushchego // Molodoy ucheny. — 2017. — №2. — С. 379-382.
4. Grejz G.M. K voprosu o terminologii sfery logisticheskogo menedzhmenta promyshlennogo predpriyatiya // Zhurnal Problemy sovremennoy ekonomiki. — 2015. — s.186-189.
5. Zelenova E. S. Logistika kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti firmy // Aktual'nye voprosy ekonomiki i upravleniya: materialy IV Mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, iyun' 2016 g.). — М.: Buki-Vedi, 2016. — С. 159-161.
6. Katochnikov V.M. Metodologicheskie voprosy vzaimodeystviya potokovykh processov kommercheskoj deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatij: Monografiya. - Chelyabinsk: Izd-vo YUUGU, 2015. - 176 s.
7. Merzlyak A.V. Mesto logisticheskogo menedzhmenta v ehvolucii podhodov k upravleniyu: sovremennye tendentsii razvitiya: materialy XII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 19.04.2016 / Otv. red. V.S. Lukinskiy. - SPb.: SPbGEU, 2016. - С.296-299.
8. Osipov V. A. Problemy razvitiya logistiki v Rossii // Molodoy ucheny. — 2016. — №13.1. — С. 75-77.
9. Sinitsyna A. S., Lihacheva N. M. Osnovnye voprosy primeneniya logistiki // Aktual'nye voprosy ekonomiki i upravleniya: materialy Mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, april' 2017 g.). Т. II. — М.: RIOR, 2017. — С. 237-240.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Иваницкая А.Е., старший преподаватель, Юридический институт им. М.М. Сперанского Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Аннотация: В статье анализируются проблемы и перспективы инновационного развития Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Проведена оценка состояния национальных инновационных систем государств-членов ЕАЭС, определены направления их интеграции, как ключевого фактора инновационного развития Союза. Рассмотрены роль формирования рынка интеллектуальной собственности (ИС) в инновационном развитии ЕАЭС и таможенные аспекты защиты объектов ИС, как важнейшее условие эффективного функционирования рынка ИС Союза.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, интегрированная инновационная система, интеллектуальная собственность, инновационное развитие.

Abstract: The article analyzes the problems and prospects of the innovative development of the Eurasian economic Union (EEU). Assessment of national innovation systems of the member States of the EEU, the directions of their integration as key factor of innovative development of the Union are conducted. The role of the formation of the market of intellectual property (IP) in the innovative development of the EAEU and the customs aspects of the protection of IPRs as an essential condition for the efficient functioning of the market of IC Union are considered.

Keywords: Eurasian economic Union, integrated innovation system, intellectual property, innovative development.

В современных условиях инновационные процессы определяют динамику экономического роста и уровень конкурентоспособности государства, способствуют укреплению национальной безопасности и авторитета стран на мировой арене. Одним из ключевых направлений экономического развития ЕАЭС до 2030 года признано инновационное развитие и модернизация экономики [9]. Данная позиция отражена в следующих документах стран ЕАЭС:

- Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года
- Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы
- Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы
- Программа стабильного развития Республики Армения до 2021 года
- Концепции научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года.

Между тем в указанных документах недостаточно отражено значение сотрудничества со странами-партнерами по интеграции для инновационного развития.

Прежде всего, фактором инновационного развития ЕАЭС являются интеграционные процессы. Правомочность такой позиции подтверждает утвержденная Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года, в соответствии с которой именно эффективное взаимодействие национальных инновационных систем в интегрированном инновационном пространстве определяет приоритеты экономического развития. На современном этапе интеграции инновационное сотрудничество стран ЕАЭС реализуется в основном через кооперацию в высокотехнологичных отраслях производства, осуществление совместных инновационных программ, создание совместных инновационных институтов, прежде всего, между Россией, Белоруссией и Казахстаном [2, с.31]. Однако с учетом необходимости построения инновационной экономики ЕАЭС следует скорректировать механизм сотрудничества государств, а именно проводить единую инновационную политику, которая позволит создать негосударственное инновационное пространство на основе ресурсов национальных инновационных систем [2, с.36–39].

Отметим, что в странах евразийской интеграции усилилось внимание к выработке и реализации ин-

новационно ориентированной единой промышленной политики, окончательное формирование которой запланировано к 2020 году. Основными ее направлениями являются развитие кооперационного промышленного сотрудничества, увеличение доли продукции государств-членов на общем рынке, развитие экспортноориентированной конкурентоспособной продукции, создание новых инновационных секторов промышленности, устранение барьеров для промышленных товаров на общем рынке ЕАЭС. На данный момент странам ЕАЭС не удалось добиться на этом направлении значительного прогресса. Во многом это определяется состоянием их инновационных систем.

В условиях экономической интеграции для усиления позиций ЕАЭС на мировой арене государствам-членам необходима модернизация национальных инновационных систем (НИС), а также формирование наднациональной инновационной системы.

Естественно, уровень инновационного развития, состояние подсистем НИС и результаты их функционирования в странах ЕАЭС различны. Так, например, совокупный уровень инновационной активности организаций России (9,3%) и Казахстана (8,1%) суммарно ниже, чем в Беларуси (21,1%) [4, с.306]. В глобальном индексе инноваций среди стран ЕАЭС Россия занимает первое место (45 место), далее следуют Армения (59 место), Казахстан (78 место), Беларусь (88 место), Кыргызстан (95 место) [10]. Все это, безусловно, отражается на возможностях интеграции НИС государств ЕАЭС.

В таблице 1 представлены результаты анализа некоторых показателей инновационной деятельности стран-участниц ЕАЭС по основным структурным элементам их национальных инновационных систем.

Представленные данные позволяют отметить следующие тенденции. По показателю внутреннего финансирования НИР лидируют Россия, Беларусь и Армения. В Казахстане и Киргизии уровень финансирования НИР примерно одинаков. Основная доля затрат на НИР по видам приходится на разработки в России, Беларуси и Армении, в Казахстане на прикладные исследования, в Киргизии на фундаментальные. Особо выделяется показатель структуры внутренних затрат на НИР по секторам науки.

По этому показателю ЕАЭС отстает от общепринятых тенденций и стран ОЭСР, где в государственном секторе затраты на НИР составляют от 0,8% (Швейцария), в предпринимательском секторе от 33,3% (Греция) до 82,7% (Израиль), в секторе высшего

образования – от 9,2% (Корея), в секторе некоммерческих организаций – от 0,2% (Швеция, Испания) [5, с. 254-255].

Таблица 1 - Показатели инновационной деятельности стран ЕАЭС по состоянию на 2015 г.

Показатели (на 2014/2015 гг.)	Страны-члены ЕАЭС					Спарклайны
	Россия	Беларусь	Казахстан	Армения	Киргизия	
1. Внутренние затраты на НИР, % к ВВП	1,13	0,67	0,17	0,24	0,13	
2. Структура внутренних затрат на НИР по секторам науки, в %:						
Государственный сектор	31,1	23,8	29,7	83,1	64,2	
Предпринимательский сектор	59,2	65,3	29,4	н/д	14,3	
Сектор высшего образования	9,6	10,8	30,7	16,9	14,2	
Сектор некоммерческих организаций	0,1	0,0	10,2	н/д	н/д	
3. Структура затрат на НИР по видам работ, в %						
Фундаментальные исследования	15,5	14,2	29,5	34,3	53,1	
Прикладные исследования	19,9	26,1	54,1	9,6	10,2	
Разработки	64,7	59,7	16,4	56,1	36,7	
4. Удельный вес публикаций в соавторстве с зарубежными учеными в общем числе публикаций страны в журналах, индексируемых в Scopus, %	32,3	59,59	50,6	60,8	83,1	
5. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 10000 занятых в экономике	122	63	21	44	18	
6. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	8,4	13,1	5	2,4	н/д	
7. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций	8,3	19,6	5,6	н/д	8,4	
8. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженных инновационных товаров, выполненных работ, услуг	23,6	64,0	9,2	н/д	н/д	

(составлена на основе [3,4,5,])

Таким образом, к мировым тенденциям в этом плане приближаются Россия и Беларусь. Однако в целом в странах ЕАЭС структура смещена в сторону предпринимательского и государственного секторов. В секторе высшего образования уровень затрат на НИР крайне низок (за исключением Казахстана). Также отметим такой показатель, в той или иной степени характеризующий уровень научной интеграции вне интеграционного объединения, как удельный вес публикаций в соавторстве с зарубежными учеными. Здесь наиболее высокий уровень интеграции у Киргизии, далее следуют Армения, Беларусь, Казахстан и Россия. По показателю кадровой обеспеченности НИС лидируют Россия, Беларусь и Армения. Нельзя не отметить, что по непосредственным показателям инновационной деятельности (показатели №6-8 в таблице 1) инновационным лидером среди стран ЕАЭС следует признать

Беларусь, которая в 2 раза опережает соответствующие показатели России.

Таким образом, в качестве основных проблем интеграции НИС стран ЕАЭС можно выделить эндогенные проблемы секторов НИС, проблемы взаимодействия между секторами НИС каждого государства-члена и проблемы взаимодействия между НИС государств ЕАЭС (например, законодательного характера) [3].

Первые две проблемы подразумевают недостаточно эффективные механизмы взаимодействия между секторами исследований и разработок, высшего образования и предпринимательским сектором, а также низкую коммерциализацию научных разработок в странах ЕАЭС. Третья проблема связана с отсутствием единой стратегии инновационной политики стран - участниц ЕАЭС. В силу вышесказанного, требуется разработка единой наднациональной стратегии инновационного развития ЕАЭС, а также

создание в рамках структуры Евразийской экономической комиссии единого наднационального органа – Комиссии по вопросам построения интегрированной инновационной системы ЕАЭС.

Таким образом, инновационное развитие ЕАЭС должно рассматриваться в аспекте формирования интегрированной инновационной системы Союза, что в свою очередь связано с повышением эффективности функционирования национальных инновационных систем государств-членов и их интеграцией. При этом можно выделить следующие направления, способствующие реализации данного аспекта [8, с.42-45]:

- 1) Формирование Евразийской сети трансфера технологий, как механизма продвижения инноваций, инструмента коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности
- 2) Создание Евразийских технологических платформ, обеспечивающих эффективное взаимодействие бизнеса, науки, государства, общественных организаций на основе объединения инновационно-промышленных потенциалов государств – членов Союза
- 3) Формирование Евразийской сети промышленной кооперации и субконтракции.
- 4) Софинансирование межгосударственных программ и проектов в инновационной сфере

5) Развитие объектов индустриально-инновационной сферы.

6) Разработка единых национальных стандартов создания и деятельности объектов промышленной и инновационной инфраструктуры, а также перечня данных объектов в рамках ЕАЭС.

С целью реализации предлагаемых направлений на пространстве ЕАЭС необходима разработка системы стратегического планирования развития евразийского интеграционного процесса в инновационной сфере.

В условиях глобализации ключевым фактором инновационного развития признана необходимость формирования и развития рынка интеллектуальной собственности (далее – ИС) [6]. Следует отметить, что законодательство стран ЕАЭС в сфере ИС, в основном, соответствует международным стандартам. Однако в странах ЕАЭС по-прежнему отсутствует унификация правовых норм в области ИС, большинство нормативных правовых актов в области инновационного развития не взаимосвязаны с регулированием формирования рынка ИС. Кроме того, рынок ИС в ЕАЭС пока в полной мере не сформирован.

Важным документом, определяющим развитие ИС, является Договор о Евразийском экономическом союзе. В соответствии с ним приоритетные направления сотрудничества установлены в 7 основных сферах [6] (рис.1.).

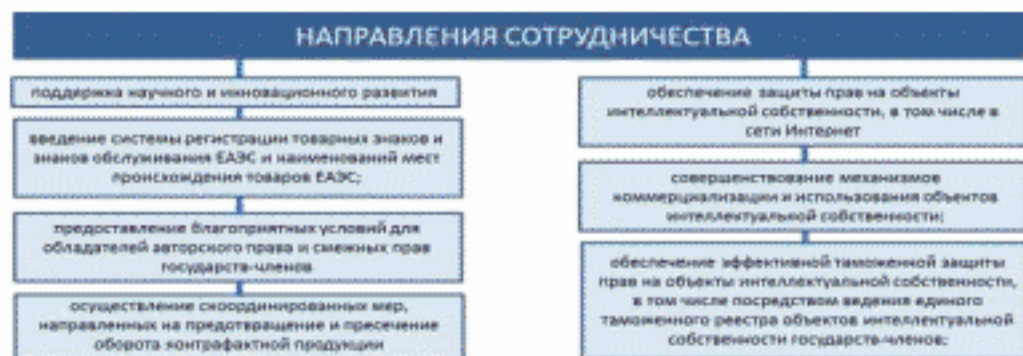


Рисунок 1 – Приоритетные направления сотрудничества государств ЕАЭС в сфере интеллектуальной собственности

Находится в высокой степени готовности интеграционный проект в сфере охраны и защиты товарных знаков – введение Единого товарного знака Союза и обеспечение его защиты в Едином таможенном реестре.

Таким образом, проводимые в настоящее время мероприятия направлены на развитие интеграционных процессов в сфере ИС.

Одними из основных в сфере формирования рынка ИС ЕАЭС являются проблемы, связанные с коммерциализацией объектов ИС, введением их в хозяйственный оборот, а также созданием эффективных механизмов защиты прав на них.

Рассмотрим подробнее существующие проблемы формирования и развития рынка ИС, характерные для стран ЕАЭС [7]:

1. Учет объектов ИС ведется только по 3-5 видам из 20.
2. Права на большинство объектов ИС не закреплены ни через патентование, ни через ноу-хау в режиме коммерческой тайны
3. Внешняя инновационная активность научных организаций и ВУЗов оценивается по объектам авторского права, а внутренний учет ведется по объектам патентного права, но без оценки коммерциализации прав на них

4. Структура рынка ИС смещена в пользу коммерциализации интеллектуальных прав на средства индивидуализации, что свидетельствует о недостаточной инновационной активности правообладателей исключительных прав в производстве.

5. При достаточно больших расходах на НИОКР (8 место в мире) доля научной продукции составляет около 1% в мировом рынке. В значительной степени это обусловливается в основном бюджетными источниками финансирования НИОКР, изменением структуры сектора исследований и разработок в пользу университетов, а не предприятий, структурной расходом на НИОКР, предусматривающей до 90% средств на закупку импортных технологий.

Огромное значение в формировании рынка ИС играет таможенный аспект. Учитывая отсутствие таможенных границ между государствами ЕАЭС, национальные и иностранные правообладатели нуждаются в обеспечении согласованной таможенной защиты единого рынка товаров от поступления контрафактной продукции из третьих стран. Вместе с тем механизмы защиты в государствах-членах ЕАЭС имеют ряд различий. Сравнительный анализ механизма защиты ОИС в государствах-членах представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ механизма защиты объектов ИС в государствах-членах ЕАЭС

Критерии сравнения	Россия	Казахстан	Беларусь	Армения	Киргизия
Процедура «ex officio»	применяется	применяется	не применяется	не применяется	не применяется
Сроки предоставления документов по процедуре «ex officio»	7 дней	3 дня	-	-	-
Срок приостановления выпуска товаров	10 дней	10 дней	10 дней	10 дней	10 дней
Принцип исчерпания исключительных прав на объекты ИС	национальный	международный	национальный	международный	национальный
Количество объектов ИС в Таможенном реестре (на 2017 год)	4500	900	300	164	215

(составлено на основе [1])

Такой образом, можно отметить 3 важные проблемы:

1. Недостаточная проработанность правовой базы в области применения процедуры «ex officio»
2. Различная наполненность таможенных реестров объектов ИС в странах ЕАЭС, что существенно снижает их эффективность.
3. Различные принципы исчерпания исключительных прав на объекты ИС, что приводит к попаданию контрафактных товаров на территорию Белоруссии и России через территории Казахстана, Армении и Киргизии.

Учитывая вышеизложенное, перспективными направлениями решения обозначенных проблем представляются:

- введение в действие Единого таможенного реестра объектов ИС ЕАЭС. Это предусматривает расширение числа объектов, подлежащих включению в Реестр с учетом национальных интересов, а также упрощение самой процедуры подачи заявки

на охрану товарного знака (на сегодняшний день зарегистрированных объектов ИС в Реестре нет, что обусловлено недостаточной проработкой регламента его ведения и механизма регистрации объектов ИС).

- использование регионального принципа исчерпания прав, при этом разрешение на ограничение параллельного импорта в отношении товаров правообладателей, фактически размещающих заводские мощности и осуществляющих производство товаров на территории страны ЕАЭС.

- создание Единого наднационального органа в сфере ИС и разработка стратегии развития рынка ИС ЕАЭС для реализации приоритетов экономического развития на основе эффективного взаимодействия национальных инновационных систем в интегрированном инновационном пространстве ЕАЭС.

Подводя итог, можно предложить концептуальную модель инновационного развития Евразийского экономического союза (рис.2).

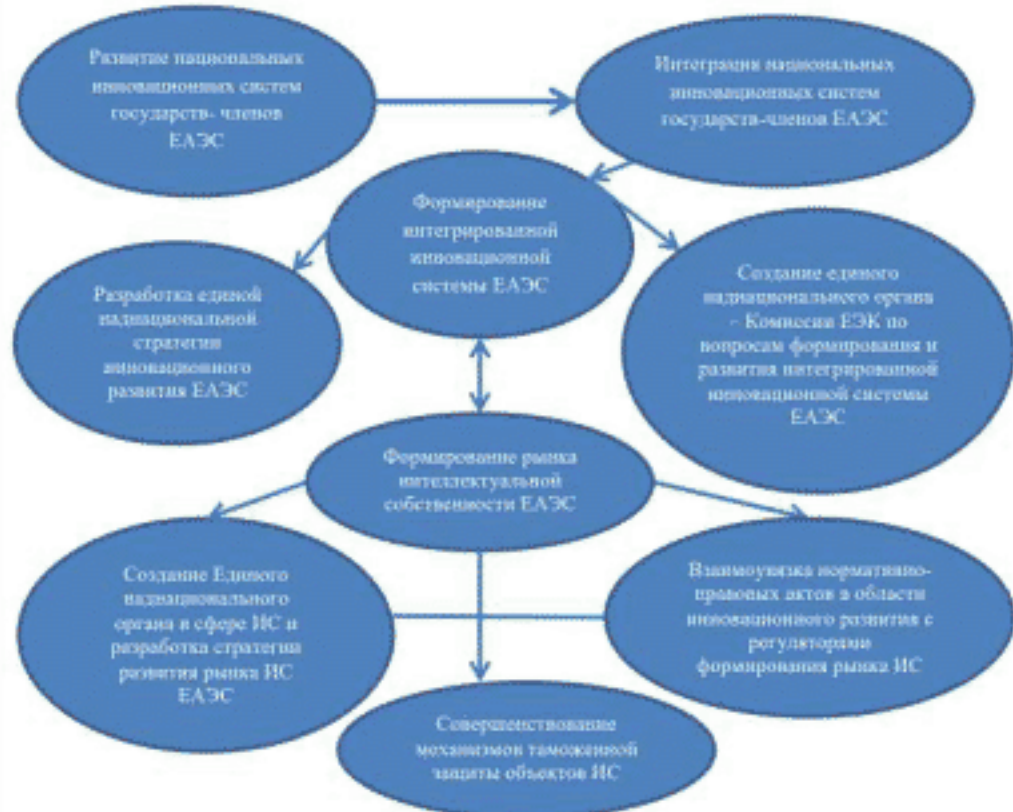


Рисунок 2 – Концептуальная модель инновационного развития Евразийского экономического союза

Библиографический список

1. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России: монография / СПб.: ИНИР, 2015. 480 с.
2. Государственная поддержка инновационной экономики: проблемы и решения на примере государств – членов Евразийского экономического союза: Аналитический вестник/ Под общ. ред. начальника Аналитического управления Аппарата Совета Федерации, В.Д. Кривова. М. 2016. № 56 (655). 47 с.
3. Иванникова А.Е., Названова К.В. Формирование интегрированной инновационной системы Евразийского экономического союза: проблемы и перспективы// Фундаментальные исследования. 2016. № 12 (часть 4). С. 868-872
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н. В. Горodникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. 328 с.
5. Индикаторы науки: 2017: статистический сборник / Ю. Л. Войничев, Н. В. Горodникова, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. 304 с.
6. Интеллектуальная собственность в рамках евразийской интеграции/Под ред. С. Б. Алиева. М.: ЕЭК. 2015. 72 с.
7. В.Н. Лопатин. Проблемы и перспективы формирования межгосударственного рынка интеллектуальной собственности как условия инновационного развития СНГ (Есть ли инновационное будущее у СНГ?)/// Право интеллектуальной собственности. 2012. №2. С. 10-14
8. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам: Доклад ЕЭК /Под ред. С.С. Сидорского. – М., 2015 г. 110 с.
9. Решение Высшего Евразийского экономического совета № 25 от 16 октября 2015 г. «Об Основных направлениях экономического развития Евразийского экономического союза до 2030 года» // СПС «Гарант»
10. Информационно-аналитический портал «Гуманитарные технологии». – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info#russia>

References

1. Bodrunov S.D. Formirovanie strategii reindustrializatsii Rossii: monografiya / SPb.: INIR, 2015. 480 s.
2. Gosudarstvennaya podderzhka innovatsionnoj ekonomiki: problemy i resheniya na primere gosudarstv – chlenov Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza: Analiticheskiy vestnik/ Pod obshch. red. nachal'nika Analiticheskogo upravleniya Apparata Soveta Federatsii, V.D. Krivova. M. 2016. № 56 (655). 47 s.
3. Ivanikaya A.E., Nazvanova K.V. Formirovanie integrirovannoj innovatsionnoj sistemy Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza: problemy i perspektivy// Fundamental'nye issledovaniya. 2016. № 12 (chast' 4). S. 868-872
4. Indikatory innovatsionnoj deyatel'nosti: 2017: statisticheskij sbornik / N. V. Gorodnikova, L. M. Gohberg, K. A. Ditkovskij i dr.; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». M.: NIU VSEH, 2017. 328 s.
5. Indikatory nauki: 2017: statisticheskij sbornik / YU. L. Vojnilov, N. V. Gorodnikova, L. M. Gohberg i dr.; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». M.: NIU VSEH, 2017. 304 s.
6. Intellektual'naya sobstvennost' v ramach evrazijskoj integratsii/ Pod red. S. B. Alieva. M.: EEHK. 2015. 72 s.
7. V.N. Lopatin. Problemy i perspektivy formirovaniya mezhgosudarstvennogo rynka intellektual'noj sobstvennosti kak usloviya innovatsionnogo razvitiya SNG (Est' li innovatsionnoe budushchee u SNG?)/// Pravo intellektual'noj sobstvennosti. 2012. №2. S. 10-14
8. Promyshlennaya politika EAEH: ot sozdaniya k pervym rezul'tatam: Doklad EEHK /Pod red. S.S. Sidorskogo. – M., 2015 g. 110 s.
9. Reshenie Vysshego Evrazijskogo ekonomicheskogo soveta № 25 ot 16 oktyabrya 2015 g. «Ob Osnovnykh napravleniyah ekonomicheskogo razvitiya Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza do 2030 goda» // SPS «Garant»
10. Informacionno-analiticheskij portal «Gumanitarnye tekhnologii». – Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info#russia>

ОПИСАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ»

Ковылкин Д.Ю., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Плеханова А.Ф., д.э.н., профессор, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Борисов С.А., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

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

Иванова Н.Д., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Колесов К.И., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Аннотация: В статье описывается структура разработанного авторским коллективом программного продукта, предназначенного для комплексной оценки привлекательности различных объектов исследования, в первую очередь отраслей экономики. Соответствующая оценка в свою очередь базируется, как на оценке текущего состояния, так и на оценке потенциала развития выбранных объектов исследования.

Ключевые слова: Инвестиционная привлекательность, инновационная привлекательность, комплексная оценка, привлекательность, процесс разработки программного обеспечения, результаты исследования, технология.

Abstract: The article describes the structure was drafted by a team of software product, intended for complex estimation of the attractiveness of different research facilities, primarily industries. The corresponding estimate in turn is based on an assessment of the current status and potential assessment of selected objects of study.

Keywords: Investment attractiveness, innovative attractiveness, comprehensive assessment, appeal, process of software development, research results, technology.

Инновационное развитие экономики является ключевым направлением выживания страны из кризиса и повышения уровня ее конкурентоспособности на мировой арене. При этом вследствие ограниченности ресурсов необходимо выявлять перспективные «точки роста» в тех или иных отраслях экономики. Для определения направлений финансовых вложений и других усилий в области реформирования и развития экономики, необходимо сконцентрироваться на тех отраслях экономики, которые наиболее привлекательны, чтобы получить повышение эффективности экономики уже в ближайшем будущем [1].

В сложившейся ситуации возросло значение вопросов получения адекватной поставленным задачам, актуальной оценки отраслей экономики. В описанных в современной экономической литературе методиках оценки состояния отраслей экономики основной акцент сделан на исключение показателей финансово-экономического характера. Однако определение только финансово-экономического состояния является недостаточным для решения задач внешнеэкономической, инновационной и других направленностей [1].

Следует также отметить, что оценка может проводиться различными субъектами (государственные органы власти, частные инвесторы и т.д.) с различными задачами. Не менее важной и как следствие не получившей на сегодняшний день окончательного решения проблемой является проблема учета различных задач и целей указанных сторон при выборе предпочтительных отраслей экономики по совокупности показателей. Для получения комплексной оценки отраслей экономики единственного показателя в большинстве практических ситуаций является недостаточным. Поэтому заинтересованные в оценке отраслей экономики стороны формируют набор показателей, в наибольшей степени отражающий их интересы. Однако отображаемые показатели могут носить противоречивый характер, когда улучшение одного показателя может приводить к ухудшению другого. Кроме того, эти показате-

ли могут иметь и разную значимость для лиц, принимающих соответствующие решения [1].

Недостаточная разработанность указанных вопросов оценки и отбора отраслей экономики обусловила выбор и актуальность темы гранта на проведение соответствующих научных исследований.

В силу активного развития IT-технологий стало весьма актуальным использование различного рода прикладных программных продуктов для автоматизации различных расчетов, в том числе и финансово-экономических. Как следствие, для решения описанных ранее задач авторским коллективом был разработан программный продукт «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики». Ниже приводится описание структуры соответствующего программного продукта [2].

Выбор средства разработки программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

В качестве основного средства разработки программного продукта был выбран пакет MS Visual Studio. В качестве же основного языка программирования для реализации соответствующего программного продукта был выбран объектно-ориентированный язык программирования C Sharp (C#).

Этот выбор объясняется тем, что данная среда разработки позволила эффективно реализовать ожидаемые от программного продукта возможности, в частности:

1. использование баз данных (БД) в качестве хранилищ данных (ХД);
2. функционирование в среде операционной системы MS Windows;
3. эргономичный пользовательский интерфейс и широкие возможности по визуализации результатов оценки (в данном случае по визуализации результатов комплексной оценки привлекательности объектов исследования, таких как отрасли экономики, предприятия и проекты соответственно).

Кроме того, данный пакет является современным средством разработки прикладных программных

продуктов и предоставляет как следствие определенный набор инструментальных средств для создания пользовательских интерфейсов и требуемых связей с данными, а платформа .NET Framework, лежащая в его основе позволяет объединять модули прикладных программных продуктов, реализованные на разных языках программирования.

При разработке программного продукта последнее свойство было важно в частности при работе с картографической информацией, основным языком для работы с которой является не С#, а Visual Basic (VBA).

В качестве ХД в рамках разработанного программного продукта пользователям предлагаются на выбор следующие ИТ-решения:

1. MS SQL Server
2. MS Access Database [2].

MS SQL Server предназначен для решения задач, где критично быстродействие, однако в этом случае на вычислительно-аппаратную платформу (ВАП) пользователей требуется установка соответствующего ПО для функционирования SQL-сервера. Для MS Access Database SQL-сервер не требуется, помимо этого его использование проще с технической точки зрения, однако скорость работы, как следствие, существенно ниже.

Описание данных, используемых программным продуктом «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

Программный продукт обрабатывает определенные входные данные и, как следствие, в качестве результата соответствующей обработки выступают определенные выходные данные.

К входным данным относятся:

1. выходной файл;
2. ХД в виде таблиц в БД;
3. файл проекта;
4. прочие данные, предопределяющиеся соответствующими свойствами реализуемого проекта по проведению соответствующей оценки.

К выходным данным относятся:

1. модифицированный файл проекта, содержащий внесенные пользователями изменения в проект;
2. ХД в виде таблиц в БД;
3. прочие измененные файлы проекта [3].

Концептуальная модель программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

На рисунке 1 представлен сценарий работы программного продукта для комплексной оценки привлекательности отраслей экономики.

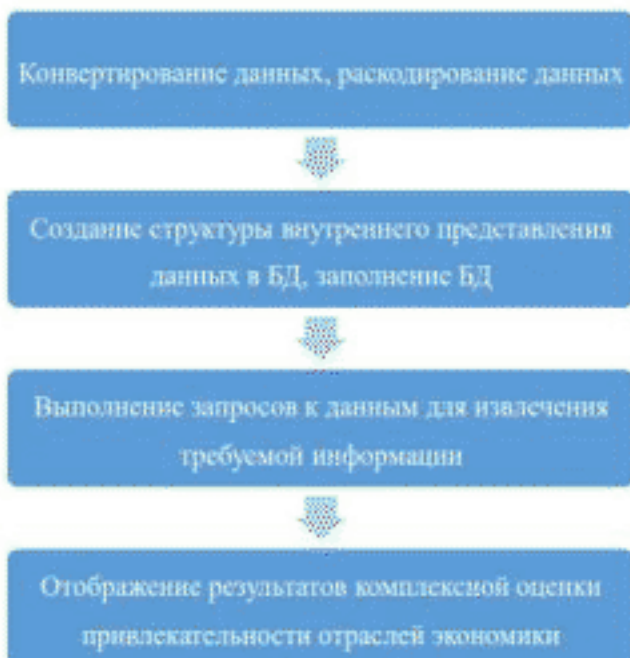


Рисунок 1 – Сценарий работы программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

Основными входными данными в данном случае выступает выходной файл, используемый при решении соответствующих задач, связанных с оценкой привлекательности тех или иных объектов исследования. Ввиду его особенностей, его входная информация должна быть предварительно подготовлена определенным образом. Для этого по установленной заранее пользователями схеме преобразуются переменные и условия решаемой задачи оценки привлекательности соответствующих объектов исследования. В выходном файле преобразование данных также сохраняется. Одним из ключевых и одновременно

много трудоемких этапов разработки предложенного авторским коллективом программного продукта является операция, связанная с обратным преобразованием и интерпретацией этих данных для организации соответствующей структуры внутреннего представления данных в БД.

После обратного преобразования и организации структуры хранения данных в БД информация заносится в созданные таблицы БД.

Затем, при помощи SQL-запросов осуществляется извлечение требуемых сведений и отображение результатов, в данном случае результатов кон-

плексной оценки привлекательности соответствующих объектов исследования в виде отраслей экономики, предприятий, а также проектов.

Структурная модель программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

На рисунке 2 представлена структура разработанного авторским коллективом программного продукта, полученная после проведения анализа требований и определения целей реализуемой функциональности.

В результате декомпозиции по объектно-ориентированному принципу были выделены следующие модули соответствующего программного продукта:

1. модуль работы с проектами;
2. модуль интерпретации входных данных;
3. модуль работы с БД;
4. модуль управления запросами;
5. модуль визуализации результатов [3].

Дальнейшее разделение выявляет функциональность каждого из модулей программного продукта, которая была реализована. Данный уровень декомпозиции характеризует содержание работ по разработке соответствующего программного продукта.

Далее рассмотрим подробнее каждый из модулей предложенной авторским коллективом структурной модели программного продукта.

Описание функциональных возможностей программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

Модуль работы с проектами

В терминологии разработанного авторским коллективом соответствующего программного продукта проект представляет собой файл определенного формата, который содержит ссылки на файлы, используемые программным продуктом, а также настройки, определяемые пользователями.

Функциональность данного модуля включает в себя:

1. создание проектов, определение настроек;
2. открытие действующих проектов;
3. инициализацию других модулей;
4. сохранение результатов работы во внешние файлы.

Модуль интерпретации входных данных

Одной из основных задач разработки программного продукта стало преобразование исходных данных в формат, позволяющий производить их обработку и анализ.

Функциональность данного модуля включает в себя:

1. чтение файловых данных;
2. определение правил преобразования данных;
3. интерпретацию данных на основе построенных заранее шаблонов;
4. передачу данных в формат внутреннего представления данных.

Модуль работы с БД

БД используются для хранения информации, полученной из входного файла, для ее обработки и последующего анализа. Основная идея разработанного авторским коллективом соответствующего программного продукта заключается в обработке данных, другими словами организация их оптимального хранения и доступа является в данном случае основополагающим моментом, на котором была осуществлена дальнейшая реализация программного продукта.

Функциональность данного модуля включает в себя:

1. создание структуры таблиц БД;
2. заполнение соответствующих таблиц исходными данными;

3. выполнение запросов к данным и передача результатов оценки для их последующей визуализации.

Модуль управления запросами

Для извлечения требуемых сведений из БД в данном случае был использован алгоритм запросов на языке SQL, соответственно данный модуль выполняет функции по организации работы с ними. SQL-запросы являются действенным инструментом обработки данных, представленных в форме так называемых реляционных таблиц, однако для их эффективной работы в рамках соответствующего программного продукта необходимо было реализовать в свою очередь эффективные средства работы с рассмотренным ранее алгоритмом.

Функциональность данного модуля включает в себя:

1. хранение текстов запросов;
2. использование предопределенных типовых запросов;
3. формирование нестандартных (сформированных произвольно) запросов.

Модуль визуализации результатов

Визуализация результатов оценки привлекательности тех или иных объектов исследования в виде отраслей экономики, предприятий, а также соответствующих проектов являлась в процессе разработки одним из основных требований к программному продукту. Данный модуль реализует различные виды интерпретации результатов выполнения запросов к хранимой информации, а именно, табличный и графический форматы. Помимо этого, в рамках соответствующего модуля возможно также расширение способов визуализации, например, за счет реализации картографического формата изображения результатов комплексной оценки привлекательности рассматриваемых объектов исследования.

Функциональность данного модуля включает в себя:

1. визуализацию результатов оценки в табличном формате;
2. визуализацию результатов оценки в графическом формате.

На основе описанных модулей с использованием рассмотренных инструментальных средств разработки авторским коллективом, как следствие, были реализованы соответствующие функциональные возможности программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики».

Для работы с данным программным продуктом требуется установка на ВАР пользователей следующих элементов ПО:

1. операционная система MS Windows;
2. офисный пакет MS Office;
3. SQL-сервер (опциональная установка).

Требования к самой ВАР дополнительно не обозначаются, поскольку конфигурация, функционирующая под управлением указанной операционной системы, достаточно производительна для работы данного программного продукта.

Разработка программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики», предназначенная для объективной оценки (оценки текущего состояния и потенциала развития соответствующих отраслей), является частью исследования, проводимого авторским коллективом в рамках проекта «Разработка методологии оценки привлекательности отраслей с использованием методов ключевых показателей и кластеризации в целях управления экономическими системами» при поддержке РФФИ (13-32-01058a1).



Рисунок 2 – Структурная модель программного продукта «Модель комплексной оценки привлекательности отраслей экономики»

Библиографический список

1. Ковылкин Д.Ю. Оценка привлекательности видов экономической деятельности: Автореферат диссертации Оценка привлекательности видов экономической деятельности на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Ковылкин Дмитрий Юрьевич; НГТУ. – М. Новгород, 2011. – 24 с.
2. Ковылкин Д.Ю. Обоснование актуальности оценки привлекательности отраслей экономики / Д.Ю. Ковылкин, А.А. Иванов, Н.Д. Иванова, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова // Научное обозрение. – № 18. – М., Изд. Издательский дом «Наука образования», 2015.
3. Ковылкин Д.Ю. Система показателей оценки уровня привлекательности отраслей экономики / Д.Ю. Ковылкин, А.А. Иванов, Н.Д. Иванова, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова // Научное обозрение. – № 19. – М., Изд. Издательский дом «Наука образования», 2015.

References

1. Kovytkin D.YU. Ocenka privlekatel'nosti vidov ehkonomicheskoy deyatel'nosti: Av-toreferat dissertatsii Ocenka privlekatel'nosti vidov ehkonomicheskoy deyatel'nosti na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk: 08.00.05 / Kovytkin Dmitriy YU'evich; NGTU. – N. Novgorod, 2011. – 24 s.
2. Kovytkin D.YU. Obosnovanie aktual'nosti ocenki privlekatel'nosti otraslej ehko-nomiki / D.YU. Kovytkin, A.A. Ivanov, N.D. Ivanova, K.I. Kolesov, A.F. Plekhanova // Nauchnoe obozrenie. – № 18. – M., Izd. Izdatel'skiy dom «Nauka obrazovaniya», 2015.
3. Kovytkin D.YU. Sistema pokazatelej ocenki urovnya privlekatel'nosti otraslej ehkonomiki / D.YU. Kovytkin, A.A. Ivanov, N.D. Ivanova, K.I. Kolesov, A.F. Plekhanova // Nauchnoe obozrenie. – № 19. – M., Izd. Izdatel'skiy dom «Nauka obrazovaniya», 2015.

ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА

Коноплева Ю.А., к.э.н., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет
Панина Д.Д., Северо-Кавказский федеральный университет
Запичченко Д.В., Северо-Кавказский федеральный университет

Аннотация: В статье рассматривается понятие лизинга как антикризисного инструмента финансовой системы. Анализируется лизинговая деятельность в России на современном этапе. С учетом данных Росстата за 2014-2016 гг. рассматривается динамика общей стоимости договоров финансового лизинга, объемов нового бизнеса, а также рассматривается список ведущих лизинговых компаний. Сделаны выводы об изменениях на рынке лизинга за последние несколько лет, выявлены проблемы и недостатки лизинговой деятельности в стране.

Ключевые слова: лизинг, инвестиционная деятельность, антикризисный механизм, лизинговый портфель.

Abstract: The article discusses the concept of leasing as a tool of anti-crisis financial system. Analyzed leasing activity in Russia at the present stage. Based on the data of Rosstat 2014-2016 deals with the dynamics of total value of contracts of financial leasing, the volume of new business, as well as a list of the leading leasing companies. Conclusions about changes in the leasing market over the past few years, identified problems and disadvantages of leasing activity in the country.

Keywords: leasing, investment, anti-crisis mechanism, the leasing portfolio.

Современная Россия нуждается в глубоком развитии экономики. С 2014 года и по сегодняшний день она терпит экономический кризис, в связи с санкциями, обостренной политической ситуацией, снижением курса рубля.

На сегодняшний день главной задачей государства является развитие инвестиционной деятельности в стране. Приток финансовых ресурсов, по данным на сентябрь 2017 года, в страну сократился на 34%, так как политические конфликты снизили доверие зарубежных инвесторов. Инвестиционная деятельность сократилась также и внутри страны на 10, 3% по данным на начало 2017 года. Причиной этому послужило ограничение российских корпораций к внешнему кредитованию, в связи с экономическими санкциями. Российские компании потеряли возможность иметь начальный ресурс для финансирования крупных долгосрочных проектов и это повлияло на приток инвестиционной деятельности в будущем. То есть, экономические санкции привели к изоляции государства на международных рынках. [5]

Для поддержания стабильного развития экономики необходимо использовать такие финансовые инструменты, которые будут способствовать притоку капитала в Россию.

Для развития экономики и стабилизации инвестиционной деятельности в России наибольшее вни-

мание уделяется такому антикризисному инструменту как лизинг.

В данное время одним из самых прогрессивных методов финансирования предприятий, является лизинг, с помощью него у предприятий появляется возможность доступа к передовым технологиям. Препятствием экономического роста промышленных предприятий, является истощенность их основных фондов, обновление которых производится за счет нераспределенной прибыли предприятий, а также сдерживается недостатком заемного капитала. [3]

Лизинг – это аренда на длительный срок (от 6 месяцев и больше) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором. По своей экономической природе лизинг схож с кредитными отношениями и инвестициями. [5]

Лизинг является решением данной стратегической задачи в переснащении основных фондов промышленных предприятий, так как имеет альтернативный механизм финансирования. По данным 2014 года объемы лизинга в России в структуре инвестиций в основной капитал составляли 7,2%. На сегодняшний день данные значительно изменились. Объем лизинговых операций в России в 2016 году вырос на 33% по сравнению с 2015 годом и составил 743 481 млн. руб. (таблица 1). [12]

Таблица 1 – Общая стоимость договоров финансового лизинга 2014-2016 гг., млн. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Динамика
Общая стоимость договоров финансового лизинга	1 028 180	502 453	743 481	-284 699
в том числе:				
зданий (кроме жилых) и сооружений	26 888	15 496	7 543	-19 345
машин и оборудования	257 812	155 518	217 565	-40 247
из них компьютерные и компьютерные сети	7 288	2 282	2 989	-4 299
транспортных средств	741 401	329 974	517 627	-223 774
из них:				
автомобилей(включая автобусы и троллейбусы)	299 284	211 639	270 738	-28 546
судов	10 733	9 937	47 209	36 456
железнодорожных транспортных средств	348 861	49 000	150 338	-198 523
аппаратов летательных воздушных	75 002	32 479	38 295	-36 707
рабочего, продуктивного и племенного стада	2 077	1 464	744	-1 333

По данным таблицы 1, показатели 2016 года не достигли уровня 2014 с отставанием на 284,9 млрд. руб., но заметно увеличились по сравнению с 2015 годом по всем показателям. Такой прирост в 2016 году произошел за счет крупных финансовых сделок в 4 квартале, на который пришлось, по данным Эксперт РА, 39% нового бизнеса за 2016 год. Прослеживая динамику за 2014-2016 год, мы видим

замечное отклонение показателей 2016 года по сравнению с 2014, что не скажешь о данных по лизинговым сделкам с морскими и речными судами (на 36 456 млн. руб.). Несмотря на отрицательную динамику, рынок лизинга в 2016 году вырос на 71%, а в 2017 году планируется увеличение показателей в 2 раза, в связи с благоприятными политическими отношениями между стран и введением новой ре-

формы рынка финансового лизинга. Анализируя данные таблицы 1, можно прийти к выводу, что увеличился спрос в 2016 году на железнодорожные транспортные средства, а также машины и прочие транспортные средства. Прирост автолизинга составил 40%, а железнодорожный сегмент после 4 лет сокращения вновь стабилизировался и показал прирост в 205% (таблица 1). [12]

Современное состояние российского экономического рынка оказалось благоприятным для использования лизинга на развитие малого, среднего и крупного бизнеса. Поскольку в России дефицит инструментов финансирования малого бизнеса, а также высокий уровень вноса фондов в экономике, наблюдается высокий спрос на лизинг малого и среднего предпринимательства. Также по прогнозам на 2017-2019 гг. продолжит рост показателей новый бизнес (в 2017 г. вырастет на 15% и составит около 850 млрд. руб.), ж/д сегмент покажет рост около 10% из-за достижения баланса парка полувагонов.

На авиализинг позитивно повлияет господдержка лизинга российских самолетов, в том числе воздушных судов «Сухой Суперджет – 100». По данным результатов объем авиализинга увеличится на 10%.

На сегодняшний день производители и официальные дилеры для поддержания объема реализации автомобилей стали активнее работать с лизинговыми компаниями, это и послужило росту сегмента автолизинга в 2016 году с 3 до 10% (таблица 1). Также еще одной причиной увеличения показателей этого сегмента служит государственная программа льготного автолизинга. Именно средства госпрограммы позволили передать в лизинг более 63 тысяч автомобилей за последние 2 года. Возобновление госпрограммы по льготному автолизингу и частичная реализация отложенного спроса поддержат автолизинг, объем нового бизнеса в котором возрастет на 20%. Наглядно рассмотрим ранжирование (рейтинг) лизинговых компаний РФ по объему нового бизнеса на 2016 год (таблица 2).

Таблица 2 – Ранжирование лизинговых компаний России по объему нового бизнеса на 2016 год

№	Компания	Объем нового бизнеса в 2016 г., млрд. руб.	Сумма новых договоров финансового и операционного лизинга в 2016 г., млрд. руб.	Объем полученных лизинговых платежей в 2016 г., млрд. руб.
1	Государственная транспортная лизинговая компания	122,8	186,3	19,7
2	Сбербанк Лизинг	82,9	123,7	60,1
3	ВТБ Лизинг	76,7	114,7	102,8
4	Европлан	36,0	-	-
5	ВЭБ-лизинг	33,6	49,3	116,7
6	Сименс Финанс	27,2	43,0	-
7	Балтийский Лизинг	23,9	35,8	26,9
8	МКБ-лизинг	22,9	31,5	5,0
9	Газпромбанк Лизинг	20,3	52,0	21,4
10	ТрансФин-М	16,9	46,3	16,9

По данным таблицы 2, наблюдаем лидерские позиции у таких компаний как «Государственная лизинговая компания», «Сбербанк Лизинг», «ВТБ Лизинг» с наибольшим объемом нового бизнеса по итогам на конец 2016 года. По анализу многих специалистов, в 2016 году наблюдается наибольший прирост нового бизнеса в РФ по сравнению с предыдущими годами в 2 раза. Главный фактор роста стала госпрограмма Мипромоторга РФ по субсидированию лизинга. В 2016 году в топ-10 лидеров по объему нового бизнеса впервые вошли компании «Балтийский лизинг» и «ТрансФин-М». Причиной этому послужил спрос на строительный сегмент, а также наибольшая популярность лизинга, в связи с господдержкой. По данным на первое полугодие 2017 года объем нового бизнеса по России показал прирост в 35% по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует об эффективности данного финансового механизма для экономики страны в целом.[15]

Лизинг рассматривается как эффективный способ поддержки и стимула развития российских орга-

низаций, который будет приводить к ускорению инновационных процессов в промышленной сфере и увеличивать конкурентоспособность малого, среднего и крупного бизнеса. [3]

По данным рейтингового агентства Эксперт РА, на текущий момент рынок лизинга характеризуется с помощью трех показателей:

- объем нового бизнеса лизинга в измерении по стоимости договоров лизинга с НДС, прирост которого за 2016 год составил около 36%;
- объем нового бизнеса лизинга в измерении по договору купли-продажи без НДС (ДКП) в 2016 году составил 36%, а его номинальный объем по оценке Эксперт РА достиг оценки 742 млрд. руб.
- совокупный лизинговый портфель, который в свою очередь, прекратил стагнировать и составил 3,2 трлн. руб.

Согласно данным Эксперт РА, за 2016 год подсчет объема лизингового портфеля крупных компаний представлен в таблице 3. [12]

Таблица 3 – Топ 10 лизинговых компаний по объему лизингового портфеля, млн. руб.

место	Наименование лизинговых компаний	портфель на 01.01.2017, млрд. руб.
1	ВЭБ-лизинг	324,7
2	ВТБ Лизинг	380,4
3	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ (ГК)	375,1
4	Государственная транспортная лизинговая компания	337,6
5	ТрансФин-М	277,4
6	Газпромбанк Лизинг (ГК)	114,2
7	Росагролизинг	80,6
8	Альфа Лизинг (ГК)	58,2
9	Европлан	44,2
10	Сименс Финанс	34,6

Исходя из таблицы 3, можно сделать вывод о том, что стоимость имущества в компаниях БЗБ-лизинг и БТБ-лизинг высокая, инвестиционный портфель которых составляет 324,7 и 380,4 млрд руб. соответственно. Новый рынок бизнеса представлен такими ведущими компаниями как БТБ-лизинг, БЗБ-лизинг, Сбербанк лизинг, Государственная транспортная лизинговая компания и прочие перечисленные в таблице 3. Объем нового бизнеса лизинга учитывает реальный спрос на лизинг в отчетном периоде за вычетом задолженности по лизинговым платежам, что делает его более показательным с точки зрения оценки рынка лизинга и его объема. [2]

Касаясь России в целом, за последние два года лизинговый портфель показал положительную динамику и увеличился в 7,8 раз, а то время как, увеличение объема нового бизнеса по стоимости договоров лизинга с НДС произошло только в 4 раза. Причиной этому послужила высокая доля капиталоемких сегментов – ж/д и авиатехники в структуре портфеля по видам имущества, а также значительная продолжительность договоров лизинга с учетом сложившейся его структуры. [9] Следовательно, использование такого показателя, как лизинговый портфель, в качестве основного, представляется нецелесообразным при оценке и прогнозировании динамики рынка лизинга.

Таким образом, лизинг – это современный, высокоэффективный инвестиционный инструмент антикризисного механизма, который необходим для совершенствования рыночных отношений в сфере бизнеса. [2]

Несмотря на непрерывное развитие лизинга в России, существует ряд проблем, которые не только затрудняют его развитие, но и снижают доступность для широкого круга российских предприятий. Некоторые из этих трудностей связаны с организацией финансирования лизинговых компаний, а также

низким инвестиционным спросом со стороны крупнейших клиентов, сворачиванием ряда инвестиционных проектов на фоне удорожания заемных средств, роста долговой нагрузки предприятий. [1]

Но на фоне проблем рынок лизинга в России за последние несколько лет носит восстановительный характер и претерпевает ряд изменений, а именно положительная динамика в 2016 и 2017 годах связана со стабилизацией процентных ставок и курса рубля, реализацией отложенного спроса и активного маркетинга со стороны лизингодателей, сокращение портфеля которых стимулировало работу по поиску новых сделок. Опорой для рынка станет авиализинг, на котором отразится позитивное влияние государственной поддержки аренды и лизинга российских самолетов. [4] В итоге объем нового бизнеса в 2017-2018 гг. по негативному прогнозу вырастет на 10% и составит 700 миллиардов рублей, а согласно позитивному – на 20 и достигнет 770 миллиардов. В 2017 году популярностью пользуется строительный сегмент. А именно наибольший объем нового бизнеса в компаниях составляет объем сделок по строительству. Благодаря развитию нового бизнеса и популяризации лизинга из-за госпрограмм, растут объемы сделок и пополняются лизинговые портфели компаний. Также в 2018 году по данным Эксперт РА в силу вступит новая редакция регулирования финансового лизинга, которая начнет оказывать влияние на новый бизнес, его динамику и структуру. [6]

Следовательно, лизинг как основной инструмент антикризисной меры выступает инвестиционной составляющей экономики страны. То есть лизинг позволяет целенаправленно доставлять необходимые финансовые ресурсы в производственную деятельность, без каких-либо посредников, осуществляя непрерывное развитие, модернизацию данного сектора экономики.

Библиографический список

- Алиева К.Р., Коноплева Ю.А. Лизинг в России: проблемы и перспективы развития / Азбука. 2017. «Проблемы внедрения результатов инновационных разработок», 3ч., с. 16-19
- Берегатнова Е.В. Рынок лизинга РФ: состояние, перспективы / ВШЭ, 2016
- Владимирова А.В. Развитие лизинга отечественной техники в России в условиях санкций / Вестник Донского государственного аграрного университета. 2015. № 1-2(15), с. 65-70.
- Жолобов П., Коршунов Р. Лизинг пошел в рост / Бизнес-журнал. 2017.
- Котова Е.А. Роль лизинга в условиях макроэкономической нестабильности / Инновационная наука. 2017.
- Кузнецова Е.С. Развитие лизинга в промышленности России. [Электронный ресурс]: <http://leasingrussia.info/lexicp/autoref/kuznchinaevgenijalevevna/razvitielizingavpromyshlennostirossii.htm>
- Лещенко Е.В., Талалаева Н.С. Лизинг как эффективный инструмент инвестирования: проблемы развития и пути решения в современных экономических условиях России / Апробация. 2015. № 3(30) с. 29-31.
- Михеева А. Лизинг на подъеме [Электронный ресурс]: https://www.dp.ru/a/2017/09/27/Lizing_na_podeme
- Нагапетян З.Х., Коноплева Ю.А. Развитие лизинга в Российской Федерации / Наука и Просвещение. 2017. с. 167-169
- Рейтинг лизинговых компаний России. [Электронный ресурс]: <http://www.banki.ru/products/leasing/companies/>
- Рейтинговое агентство Эксперт РА. Официальный сайт [Электронный ресурс]: <https://raexpert.ru/>
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: <http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2002/part6/>
- Романова О. Лизинг в зоне риска. Журнал «Эксперт» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2015/07/lizingvzoneriska/>
- Русавская О. В. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы / Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. т. 11.
- Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>

References

- Aliyeva K.R., Konopleva YU.A. Lizing v Rossii: problemy i perspektivy razvitiya / Azbuka. 2017. «Problemy vnedreniya rezul'tatov innovatsionnykh razrabotok», 3ch., s. 16-19
- Beregatnova E.V. Rynok lizinga RF: sostoyaniye, perspektivy / VSHEN, 2016

3. Vladimirova A.V. Razvitiye lizinga otechestvennoj tekhniki v Rossii v usloviyah sankcij / Vestnik Donskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2015. № 1-2(15), s. 65-70.
4. Zholobov P., Korshunov R. Lizing poshel v rost / Biznes-zhurnal. 2017.
5. Kotova E.A. Rol' lizinga v usloviyah makroekonomicheskoy nestabil'nosti / Innovatsionnaya nauka. 2017.
6. Kuvshinova E.S. Razvitiye lizinga v promyshlennosti Rossii. [Elektronnyy resurs]: <http://leasingrussia.info/science/autoref/kuvshinovaevgenijasergeevnarazvitielizingavpromyshlennosti.html>
7. Lyashenko E.V., Talalaeva N.S. Lizing kak effektivnyy instrument investirovaniya: problemy razvitiya i puti resheniya v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh Rossii / Aprobatsiya. 2015. № 3(30) s. 29-31.
8. Miheeva A. Lizing na pod'yome [Elektronnyy resurs]: https://www.dp.ru/a/2017/09/27/Lizing_na_podeme
9. Nagapetyan Z.H., Konopleva YU.A. Razvitiye lizinga v Rossijskoj Federacii / Nauka i Prosvetshenie. 2017. s. 167-169
10. Rejting lizingovykh kompanij Rossii. [Elektronnyy resurs]: <http://www.banki.ru/products/leasing/companies/>
11. Rejtingovoe agentstvo EHkspert RA. Oficial'nyy sayt [Elektronnyy resurs]: <https://raexpert.ru/>
12. Rejtingovoe agentstvo «EHkspert RA» [Elektronnyy resurs]: <http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2002/part6/>
13. Romanova O. Lizing v zone riska. Zhurnal «EHkspert» [Elektronnyy resurs] Rezhim dostupa: <http://expert.ru/northwest/2015/07/lizingvzoneriska/>
14. Rusavskaya O. V. Razvitiye lizinga v Rossii: problemy i perspektivy / Nauchno-metodicheskij elektronnyy zhurnal «Koncept». 2016. t. 11.
15. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Oficial'nyy sayt [Elektronnyy resurs]: <http://www.gks.ru>

МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Краев Ю.В., к.п.н., Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Солдатова Г.В., доцент, Санкт-Петербургская академия постдипломного образования

Аннотация: В результате исследования профессиональной мотивации у преподавателей вузов физической культуры было установлено, что наиболее значимыми для них являются мотивы:

- наличия хорошей материальной базы деятельности,
 - организации труда,
 - хороших отношений со студентами,
 - достижения высокого уровня профессионализма;
- наименее значимыми:

- большие профессиональные льготы и привилегии,
- возможности для проявления творчества,
- удачное месторасположение работы.

При этом общая профессиональная мотивация в наибольшей степени определяется мотивами прагматической направленности (возможностью построения профессиональной карьеры и получения профессиональных льгот).

Ключевые слова: мотивы, профессиональная деятельность, преподаватели физической культуры, мотивация.

Abstract: As a result of a research of professional motivation at teachers of higher education institutions of physical culture it has been established that for them motives are the most significant:

- existence of good material resources of activity,
- organizations of work,
- good relations with students,
- achievements of high level of professionalism;

the least significant:

- big professional privileges and privileges,
- opportunities for creativity manifestation,
- successful location of work.

At the same time the general professional motivation most is defined by motives of pragmatical orientation (a possibility of creation of professional career and receiving professional privileges).

Keywords: motives, professional activity, teachers of physical culture, motivation.

Введение

Мотивация профессиональной деятельности является одним из наиболее важных факторов ее эффективности. Снижение трудовой мотивации является одной из достаточно часто встречающихся разновидностей профессиональной деформации личности преподавателя физической культуры [1]. Профессиональная мотивация преподавателей физической культуры вузов не относится к числу хорошо изученных проблем, тогда как ее решение посредством анализа эмпирических данных позволит осуществлять эффективное управление процессом их профессионального роста.

Методика

В исследовании профессиональной мотивации принимали участие 26 преподавателей физической культуры разного пола, возраста и стажа работы, работающих в Московском авиационном институте (национальном исследовательском университете) «МАИ».

Применялась «Методика изучения мотивации и удовлетворенности профессиональной деятельностью» Г.В. Лоховой [2]. Она представляет собой анкету шкального типа, в которой перечислены аспекты трудовой деятельности, разделенные на инвекционные отношение к самой деятельности и к виду профессии как таковой.

Полученные данные обрабатывались методами вариационной (определение средних арифметических и стандартных отклонений) и математической (корреляционный анализ) статистики.

Результаты и их обсуждение

Полученные результаты свидетельствуют, что преподаватели физической культуры обладают пограничным между средним и высоким уровнем профессиональной мотивации (таблица 1).

Наиболее высокие оценки получили показатели значимости аспектов деятельности. Иерархия ее мотивов выглядит следующим образом:

- высоко значимыми являются мотивы: наличие хорошей материальной базы деятельности, организации труда и благоприятных отношений с участниками

образовательного процесса (в наибольшей степени – со студентами, в наименьшей – с руководством);

- средне-значимые мотивы: привлекательность содержания деятельности и процесса ее осуществления, а также хорошие санитарно-гигиенические условия;

- низко значимыми мотивами являются: достижение высоких результатов в деятельности, ее высокая общественная значимость и удачное месторасположение работы.

Корреляционный анализ показал, что интегральный показатель мотивационных аспектов деятельности оказался достоверно связанным лишь со значимостью удачного месторасположения работы ($p \leq 0,01$) и с мотивами достижения высоких результатов в деятельности и высокой общественной значимости деятельности ($p \leq 0,05$).

Иерархия мотивов, связанных с оценкой значимости различных аспектов профессии у преподавателей физической культуры выглядит следующим образом:

- наиболее значимыми являются мотивы достижения высокого уровня собственного профессионализма, наличия высокой профессиональной подготовки, возможностей для самосовершенствования и соответствия профессии характеру (мотивация профессиональной самореализации);

- в средней степени имеют значение мотивы получения высоких материальных доходов, возможностей для широкого общения и достижения высокого статуса в профессиональной среде;

- невысокая степень значимости характерна для мотивов высокой престижности профессии, возможностей для проявления творчества, профессиональные льготы и привилегии, а также перспективы профессионального роста.

На интегральный показатель оценки значимости аспектов профессии преподавателя физической культуры наибольшее влияние оказывает возможность построения профессиональной карьеры, большие профессиональные льготы и привилегии ($p \leq 0,01$), а также достижения высокого профессионализма, собствен-

венной профессиональной подготовки, проявления творчества и получения высокого заработка ($p \leq 0,05$).

Таблица 1 - Показатели профессиональной мотивации преподавателей физической культуры

Показатели трудовой мотивации	$\bar{X} \pm \sigma$
Аспекты деятельности	4,08±0,53
1. Привлекательное содержание самой деятельности	4,14±0,41
2. Увлекательный процесс выполнения деятельности	4,14±0,39
3. Высокие результаты в деятельности	3,71±0,38
4. Высокая общественная значимость деятельности	3,43±0,36
5. Хорошая организация труда	4,57±0,35
6. Удачное месторасположение работы	3,0±0,34
7. Хорошая материальная база	4,71±0,33
8. Хорошие санитарно-гигиенические условия	3,86±0,32
9. Хорошие отношения с коллегами	4,43±0,32
10. Хорошие отношения со студентами	4,57±0,31
11. Хорошие отношения с руководством	4,29±0,3
Аспекты профессии	3,73±0,88
1. Высокая престижность профессии	3,57±0,3
2. Высокий личный профессиональный статус	3,86±0,29
3. Хорошие перспективы карьеры	3,14±0,28
4. Высокая профессиональная подготовка	4,0±0,26
5. Высокий уровень профессионализма	4,43±0,27
6. Соответствие профессии характеру	4,0±0,27
7. Большие возможности для самосовершенствования	4,0±0,27
8. Большие возможности для проявления творчества	3,29±0,26
9. Большие возможности для широкого общения	3,86±0,26
10. Высокие материальные доходы от профессии	3,86±0,26
11. Большие профессиональные льготы и привилегии	3,29±0,25
Интегральный показатель профессиональной мотивации	3,92±0,74

Как показал корреляционный анализ, интегральный показатель мотивации профессиональной деятельности преподавателей физической культуры оказывают достоверное влияние мотивы: достижения высоких результатов деятельности, хорошие перспективы карьеры ($p \leq 0,01$), а также возможности для самосовершенствования и проявления творчества, получения высоких профессиональных льгот и привилегий ($p \leq 0,05$).

Выводы

Для преподавателей физической культуры вузов характерен пограничный между средним и высоким уровнем мотивации профессиональной деятельности.

В отношении оценки различных аспектов деятельности для преподавателей наиболее значимы

мотивы организационного и коммуникативного свойства; в отношении оценки профессии – мотивация профессиональной самореализации.

Несмотря на более высокую оценку аспектов деятельности, интегральный показатель профессиональной мотивации преподавателей физической культуры определяется оценками аспектов профессии, в особенности – возможностью построения профессиональной карьеры, и получения профессиональных льгот и привилегий. Таким образом, наибольший вклад в профессиональную мотивацию вносит мотивы прагматической направленности.

Библиографический список

1. Зинovieв Н.А., Зинovieв А.А., Солдатова Г.В. Особенности профессиональных деформаций преподавателей физической культуры // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2016. – № 3(133). – С. 283-286.
2. Лозова Г.В. Методика изучения мотивации и удовлетворенности профессиональной деятельностью / Психологические основы педагогической деятельности: Материалы межвузовской научной конференции. – СПб.: ГАФК, 2001. – С. 115-118.
3. Краев Ю.В., Семина А.П. Обзор видов агрессии в управлении персоналом // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 71.
4. Краев В.М., Тихонов А.И. Противодействие обману в кадровой работе. Учебно-методическое пособие. – Ставрополь: Логос, 2017. – 29с.
5. Краев В.М., Тихонов А.И. Риск-менеджмент в управлении кадрами // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8-2 (21). С. 22-25.
6. Семина А.П., Федотова М.А., Тихонов А.И. Обучение персонала в современных компаниях: проблемы и новые направления // Московский экономический журнал. 2016. № 3. С. 33.

References

1. Zinov'ev N.A., Zinov'ev A.A., Soldatova G.V. Osobennosti professional'nykh deformatsiy prepodavatelej fizicheskoy kul'tury // Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta. – 2016. – № 3(133). – S. 283-286.
2. Lozova G.V. Metodika izucheniya motivatsii i udovletvorennosti professional'noy deyatel'nost'yu / Psichologicheskie osnovy pedagogicheskoy deyatel'nosti: Materialy mezhvuzovskoy nauchnoy konferentsii. – SPb.: GAFK, 2001. – S. 115-118.
3. Kraev YU.V., Semina A.P. Obzor vidov agressii v upravlenii personalom // Moskovskij ehkonomicheskij zhurnal. – 2017. – № 4. – S. 71.
4. Kraev V.M., Tihonov A.I. Protivodejstvie obmanu v kadrovoj rabote. Uchebno-metodicheskoe posobie. – Stavropol': Logos, 2017. – 29s.
5. Kraev V.M., Tihonov A.I. Risk-menedzhment v upravlenii kadrami // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 8-2 (21). S. 22-25.
6. Semina A.P., Fedotova M.A., Tihonov A.I. Obuchenie personala v sovremennykh kompaniyah: problemy i novyye napravleniya // Moskovskij ehkonomicheskij zhurnal. 2016. № 3. S. 33.

РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Москалева Е.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
Никитина О.М., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: специфические особенности хозяйственного механизма функционирования некоммерческих организаций требуют применения отдельных (специальных) показателей для оценки эффективности их деятельности. Помимо экономической оценки, большое значение придается анализу социальных результатов, которые показывают степень выполнения миссии и достижения основных целей функционирования некоммерческой организации. Поэтому применительно к некоммерческим организациям мы предложили использовать схему структуры экономического анализа с выделением блоков управленческого и финансового анализа. Данная методика апробирована на данных некоммерческой организации.

Ключевые слова: некоммерческая организация, анализ, эффективность, результативность.

Abstract: specificity of the economic mechanism of non-profit organizations requires the use of special indicators to assess the effectiveness of their activities. In addition to economic evaluation, great importance is attached to the analysis of social results, which reflect the degree of achievement of the main objectives of the non-profit organization. Therefore, in relation to non-profit organizations, we proposed to use the scheme of the structure of economic analysis with the allocation of blocks of managerial and financial analysis. This method has been tested on the basis of non-profit organization.

Keywords: non-profit organization, analysis, efficiency, effectiveness.

Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками (п. 1 ст. 50 ГК РФ, ст. 2 Федерального закона «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996). Цели организаций некоммерческого сектора носят социальный, благотворительный, просветительский, культурный, образовательный, научный характер.

Как и в коммерческом секторе, в некоммерческих организациях привлеченные средства должны привести к достижению определенного результата за счет эффективного управления. Управление в современной некоммерческой организации, это процесс который ориентирован на достижение важной, социально-значимой для общества цели. Исходя из этого, менеджмент в некоммерческой организации, как и в любой коммерческой, должен обеспечить реализацию функций управления с целью эффективного достижения поставленных целей.

Неотъемлемой частью процесса принятия решений в системе управления некоммерческой организацией является экономический анализ. Анализ на основе плановой и фактической информации дает количественную и качественную оценку изменений, происходящих в некоммерческой организации относительно заданной программы развития.

Экономический анализ деятельности некоммерческих организаций проводится с целью установить, насколько эффективно используются средства, направленные на финансирование проекта или программы и на осуществление хозяйственной деятельности конкретной некоммерческой организации.

Экономический анализ исследует процесс формирования и факторы (причины), обуславливающие изменение (динамику) результатов деятельности некоммерческих организаций с целью выявления неиспользованных возможностей (резервов) повышения эффективности работы. Предметом экономического анализа деятельности некоммерческих организаций являются причинно-следственные связи, составляющие основу экономических отношений, возникающих и складывающихся на уровне отдельных некоммерческих организаций в ходе выполнения ими своих функций [2, с. 18–19].

В качестве объекта экономического анализа выступают результаты хозяйственной деятельности некоммерческой организации, складывающиеся под

воздействием различных факторов и зависящие от полноты, рациональности и эффективности использования ресурсов.

Анализ позволяет дать оценку результатов деятельности некоммерческих организаций, выявить влияние факторов их изменения и наличие [2].

В настоящее время не существует единой общепринятой методики оценки результативности деятельности некоммерческих организаций. Специфические особенности хозяйственного механизма функционирования некоммерческих организаций требуют применения отдельных (специальных) показателей для оценки эффективности их деятельности. В отличие от коммерческих предприятий анализ эффективности работы некоммерческих организаций носит двойственный характер. Помимо экономической оценки, большое значение придается анализу социальных результатов, которые показывают степень выполнения миссии и достижения основных целей функционирования некоммерческой организации. Поэтому применительно к некоммерческим организациям можно предложить использовать следующую схему структуры экономического анализа (рисунок 1).

Вопросы финансового и управленческого анализа взаимосвязаны и могут быть учтены при обосновании бизнес-планов, смет, бюджетов, при контроле за реализацией целевых проектов, в системе менеджмента и маркетинга некоммерческой организации.

В рамках управленческого анализа могут быть рассмотрены любые экономические ресурсы некоммерческих организаций. Экономические ресурсы некоммерческих организаций – это факторы, которые применяются при создании экономических благ и услуг. В некоммерческих организациях основными факторами являются объемы целевого финансирования, труд работников и основные средства организации [2]. Рассмотрим их подробнее.

Основными источниками целевого финансирования в Республиканском фонде «Созидание» являются добровольные инициативные взносы и пожертвования юридических и физических лиц и прибыль от осуществления предпринимательской деятельности организации. Динамика и структура основных источников целевого финансирования по данным Республиканского фонда поддержки социально-экономических программ «Созидание» представлены в таблице 1.

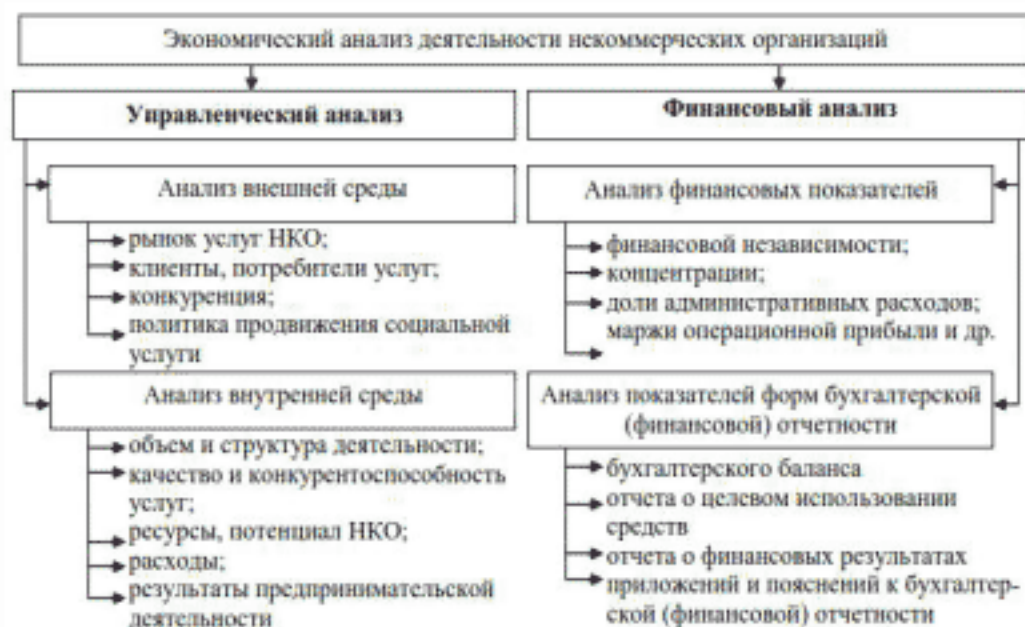


Рисунок 1 – Структура экономического анализа деятельности некоммерческой организации

Таблица 1 – Динамика основных источников целевого финансирования деятельности Республиканского фонда «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Добровольные имущественные взносы и пожертвования юридических и физических лиц, тыс. р.	–	100	–	–	–
То же в процентах к общей сумме источников средств, %	–	7,04	–	–	–
Прибыль от предпринимательской деятельности организации, тыс. р.	1128	1320	1437	1338	1361
То же в процентах к общей сумме источников средств, %	100,00	92,96	100,00	100,00	100,00
Всего источников средств, тыс. р.	1128	1420	1437	1338	1361

Из данных таблицы видно, что основным источником средств для выполнения уставной деятельности фонда является прибыль от предпринимательской деятельности. За 2012–2016 гг. прибыль от предпринимательской деятельности увеличилась на 233 тыс. р. или на 20,66% (233 тыс. р. / 1128 тыс. р.

× 100%). Полученные средства целевого финансирования были направлены на благотворительную помощь и финансирование текущих расходов фонда (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика и структура основных направлений использования средств в Республиканском фонде «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Социальная и благотворительная помощь, тыс. р.	482	885	512	51	223
То же в процентах к общей сумме использованных средств, %	50,37	53,64	35,64	3,50	19,34
Расходы на содержание аппарата управления, тыс. р.	475	765	813	549	930
То же в процентах к общей сумме использованных средств, %	49,63	46,36	61,36	91,50	80,66
Всего использовано средств, тыс. р.	957	1650	1325	600	1153

По данным таблицы видно, что опережающим темпом растут расходы, связанные с содержанием аппарата управления фондом. В динамике их сумма увеличилась на 455 тыс. р. за 2012–2016 гг. или на 93,79% (455 тыс. р. / 475 тыс. р. × 100%). Суммы средств, направленных на оказание социальной и благотворительной помощи, сократились в динамике на 259 тыс. р. или на 53,73% (259 тыс. р. / 482 тыс. р. × 100%).

Структура основных направлений использования средств в Республиканском фонде «Созидание» представлена на рисунке 2.

Основные средства организации предназначены для ведения уставной и предпринимательской деятельности. Динамика первоначальной стоимости основных средств, предназначенных для ведения уставной деятельности, представлена в таблице 3. По данным таблицы видно, что обновления основных средств практически не происходит. Были только куплены копировальная и офисная техника в 2012–2013 гг. и в 2015 г.



Рисунок 2 – Структура основных направлений использования средств в Республиканском фонде «Созидание» в 2012–2016 гг.

Таблица 3 – Динамика первоначальной стоимости основных средств, предназначенных для ведения уставной деятельности Республиканским фондом «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Стоимость основных средств на начало года, тыс. р.	633	698	752	752	871
Поступило основных средств, тыс. р.	65	54	–	119	–
Выбыло основных средств, тыс. р.	–	–	–	–	–
Стоимость основных средств на конец года, тыс. р.	698	752	752	871	871
Коэффициент обновления основных средств	0,093	0,072	–	0,137	–
Коэффициент выбытия основных средств	–	–	–	–	–
Коэффициент прироста основных средств	0,103	0,077	–	0,158	–

В собственности Республиканского фонда поддержки социально-экономических программ «Созидание» есть основные средства, предназначенные для ведения предпринимательской деятельности (сдача имущества в аренду). Динамика остаточной стоимости основных средств, предназначенных для

ведения предпринимательской деятельности, представлена в таблице 4. Арендная плата составляет 1560 тыс. р. в 2012 году, 1800 тыс. р. в 2013 году, 2346 тыс. р. в 2014 году, 2397 тыс. р. в 2015 году, 2372 тыс. р. в 2016 году.

Таблица 4 – Динамика остаточной стоимости основных средств, предназначенных для ведения предпринимательской деятельности Республиканским фондом «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Стоимость доходных вложений в материальные ценности на конец года, тыс. р.	14850	14350	14000	13700	13450
Темп роста стоимости доходных вложений в материальные ценности, %	–	97,98	96,22	97,86	98,18

В рамках ведения предпринимательской деятельности Республиканским фондом поддержки социально-экономических программ «Созидание» стоятся здания гостиницы и административно-офисного центра. Источником финансирования строительства выступают займы, т.е. тратить средства целевого финансирования на эти цели нельзя.

Для оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций применяются особые пока-

затели социальной эффективности. К таким показателям можно отнести социальный индекс Байсброда.

Социальный индекс (PI – publicness index) предложен американским ученым Бартоном Байсбродом (Burton A. Weisbrod [8]) для определения уровня производства социальных эффектов в некоммерческих организациях. Индекс отражает «взаимосвязь между объемом финансовых поступлений организации и характером предоставляемых ею услуг или производимой продукции», формула (1):

$$PI = \frac{\text{Доходы от выпуска общественных благ}}{\text{Доходы от выпуска частных благ}} \quad (1)$$

Социальный индекс определяется как отношение доходов (финансовых поступлений) от создания

общественных благ к доходам от выпуска частных благ. Доходы от создания общественных благ в не-

коммерческих организациях выступают в форме благотворительных вкладов, грантов, государственных дотаций и т.п. К выпуску частных благ относятся реализация товаров, услуг и работ; а также членские и спонсорские взносы. Членские и спонсорские взносы являются своеобразной формой реализации товаров, услуг, работ в некоммерческих организациях. В ответ на спонсорский вклад некоммерческая организация предлагает рекламу, PR-мероприятия и др., тогда как в обмен на членские взносы – набор своих товаров и услуг [6].

Социальный индекс может принимать значения от 0 до бесконечности. Социальный индекс равен нулю в некоммерческих организациях, которые

полностью существуют за счет либо взносов своих членов, либо за счет доходов от осуществления предпринимательской деятельности. Если значение индекса большое, значит некоммерческая организация финансируется в основном за счет благотворительных вкладов, пожертвований, грантов, субсидий [6].

Социальный индекс можно использовать для оценки уровня самофинансирования некоммерческих организаций. Если индекс равен нулю, то некоммерческая организация находится на полном самофинансировании. Чем выше значение социального индекса, тем ниже уровень самофинансирования некоммерческой организации (таблица 3).

Таблица 3 – Социальный индекс, рассчитанный по данным Республиканского фонда «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Финансовые поступления от производства общественных благ (добровольные имущественные взносы и пожертвования), тыс. р.	–	100	–	–	–
Доходы от выпуска частных благ (прибыль от предпринимательской деятельности), тыс. р.	1128	1320	1437	1338	1361
Социальный индекс	0,000	0,076	0,000	0,000	0,000

Таким образом, в Республиканском фонде «Созидание» социальный индекс в 2012 году и 2014–2016 гг. равен нулю, т.е. организация находится на полном самофинансировании. В 2013 г. 7,04% всех поступлений составили благотворительные взносы, пожертвования, а 92,96% – доходы от предпринимательской деятельности. Таким образом, 7,04% бюджета образовали финансовые поступления от производства общественных благ, а 92,96% – доходы от выпуска частных благ. Социальный индекс Республиканского фонда поддержки социально-экономических программ «Созидание» в этом случае равен 0,076. Напомним, что чем ниже значение социального индекса, тем выше уровень самофинансирования.

Анализ внешней среды и внутренних возможностей и перспектив некоммерческой организации

может быть также проведен в рамках SWOT-анализа, который является стержнем стратегического планирования. Необходимость проведения SWOT-анализа обусловлена как минимум тремя причинами: необходимостью разработки стратегии развития некоммерческой организации, необходимостью оценки деятельности некоммерческой организации стороны социума, возможностью выявления резервов.

Любая организация вне зависимости от своей деятельности меняется под действием внешних и внутренних факторов, и руководитель всегда стремится предвидеть эти изменения с целью предотвращения негативных последствий. Основой научного подхода такого прогнозирования является системный анализ сочетания факторов внешней и внутренней среды – SWOT-анализ (таблица 6).

Таблица 6 – Модель проведения системного анализа факторов внутренней и внешней среды

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Стратегия использования сильных сторон некоммерческой организации для реализации возможностей	Стратегия преодоления имеющихся слабых сторон за счет реализации имеющихся возможностей
Угрозы	Стратегия использования сильных сторон для минимизации или преодоления угроз	Стратегия избавления от слабых сторон для преодоления нависших угроз

Именно комплексное сочетание всех факторов, баланс между ними позволит корректно оценить текущую ситуацию и сформулировать цели на будущее [5].

Анализ сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз можно проводить в сравнении с другими организациями, которые занимают аналогичную деятельность. Анализ внутренней и внешней среды рекомендуется проводить по следующим ключевым направлениям: кадровое обеспечение, ресурсное обеспечение, выполнение заявленной миссии, результат (качество). По данным Республиканского фонда «Созидание» результаты SWOT-анализа представлены в таблицах 7 и 8.

Сочетание сильных сторон и возможностей. Возможна активизация деятельности фонда в связи с получением финансирования в условиях подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года, увеличение временного периода целевого финансирования.

Сочетание сильных сторон и угроз. Гибкая структура управления фондом, профессионализм

учредителей и управляющих, оперативность принятия управленческих решений дают возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, изменение политического климата, законодательства.

Сочетание слабых сторон и возможностей. Штат некоммерческой организации может не справиться с возрастающей нагрузкой. Расширение применения различных моделей аутсорсинга позволяет предложить фонду активнее проводить совместные мероприятия с другими некоммерческими организациями, использовать их ресурсную базу.

Сочетание слабых сторон и угроз. Отсутствие на постоянной основе мониторинга результатов деятельности фонда может привести к угрозе потери финансовой стабильности, к пропуску переломного момента в деятельности, принятию управленческих решений без их предварительного аналитического обоснования, без экономической оценки последствий.

Если рассматривать финансовые показатели в рамках проведения финансового анализа по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности [2], то можно сделать вывод, что фонд «Созидание» – дос-

точно финансово устойчивая некоммерческая организация, но наблюдается некоторое снижение финансовой стабильности в динамике (таблица 9).

Таблица 7 – Сильные и слабые стороны Республиканского фонда «Созидание»

S (Strengths) – сильные стороны , генерирующие успех организации	W (Weaknesses) – слабые стороны , которые не только тормозят успешное позиционирование, но, в конечном счете, могут привести к банкротству
Фонд был создан в 2000 году и имеет положительную историю и хорошую репутацию. Деятельность фонда финансируется главным образом за счет пожертвований юридических и физических лиц, и прибыли, полученной от осуществления предпринимательской деятельности. Сотрудники фонда имеют высокую квалификацию и высокий уровень компетентности. Штат стабилен. Повышенная восприимчивость системы менеджмента к изменениям условий хозяйствования; возможность более гибких и оперативных решений. Упрощена структура принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения. Главный бухгалтер организации имеет диплом профессионального бухгалтера, постоянно повышает свою квалификацию. Ежегодно проводится обязательный внешний аудит	Отсутствие проработанной системы оценки деятельности персонала; трудности в определении условий финансовой стабильности функционирования; высокая задолженность перед кредиторами по краткосрочным и долгосрочным заемным средствам; ограниченность источников финансирования; из-за нестабильности финансирования нет возможности расширять штат, в периоды временного отсутствия финансирования штатные сотрудники работают по добровольческим договорам; сложности в применении существующих методов анализа финансовой деятельности; отсутствие адекватного упрощенного финансового анализа внутренних и внешних воздействий системой менеджмента организации.

Таблица 8 – Влияние факторов внешней среды на деятельность Республиканского фонда «Созидание»

O (Opportunities) – возможности , т. е. условия, помогающие организации успешно реализовывать свою стратегию	T (Threats) – угрозы , т. е. условия, препятствующие усилиям организации успешно реализовывать свою стратегию
Возможно получение финансирования в условиях подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года, увеличение временного периода целевого финансирования	Несовершенство нормативно-правовых основ администрирования со стороны государства. Изменение законодательства. Изменение политического климата. Проблемы материально-ресурсного обеспечения.

Таблица 9 – Финансовые показатели деятельности Республиканского фонда «Созидание» за 2012–2016 гг.

Показатель	Формула расчета	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой независимости (K_{fin})	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	0,376	0,268	0,218	0,195	0,197
Коэффициент концентрации (K_{conc})	$\sum \left(\frac{\text{Поступление из } n\text{-го источника}}{\text{Совокупные поступления}} \right)^2$	1,000	0,869	1,000	1,000	1,000
Доля административных расходов (K_{adm})	$\frac{\text{Административные расходы}}{\text{Совокупные поступления}}$	0,421	0,539	0,566	0,410	0,683
Маржа операционной прибыли (K_{op})	$\frac{\text{Совокупные поступления} - \text{Совокупные расходы}}{\text{Совокупные поступления}}$	0,152	-0,162	0,078	0,552	0,133

Коэффициент финансовой независимости, рассчитанный по данным бухгалтерского баланса Республиканского фонда «Созидание», составил 0,376 в 2012 году, 0,268 в 2013 году, 0,218 в 2014 году, 0,195 в 2015 году, 0,197 в 2016 году, т. е. в динамике снижился на 0,18. Это связано с получением долгосрочных и краткосрочных займов, суммы которых существенны. Чем больше значение коэффициента, тем более устойчивой считается некоммерческая

организация, поскольку в большей степени зависит от собственных средств.

Коэффициент концентрации показывает из одного или нескольких источников некоммерческая организация финансирует свою деятельность. Коэффициент концентрации, рассчитанный по данным бухгалтерского баланса Республиканского фонда поддержки социально-экономических программ «Созидание», составил 0,869 в 2013 году, 1,0 в 2012 году и в 2014–2016 гг., что свидетельствует о

том, что в 2012 году и в 2014–2016 гг. фонд финансировался из одного источника.

Доля административных расходов в совокупных поступлениях составила 42,1% в 2012 году, 53,9% в 2013 году, 36,6% в 2014 году, 41,0% в 2015 году, 66,3% в 2016 году. Как видно из расчетов доля административных расходов в совокупных поступлениях увеличилась на 26,2% или в 1,5 раза. На наш взгляд, некоммерческие организации с высокой долей административных расходов в совокупных поступлениях более склонны к финансовой нестабильности и финансовым трудностям.

Маржа операционной прибыли составила 15,2% в 2012 году, -16,2% в 2013 году, 7,8% в 2014 году, 55,2% в 2015 году, 15,3% в 2016 году. Часть поступлений некоммерческой организации, которые не используются для покрытия расходов, можно интерпретировать как излишек. Чем он выше, тем быстрее будет компенсирована возможная финансовая неустойчивость некоммерческой организации.

Таким образом, по результатам анализа итогов работы фонда за 2012–2016 гг., можно сделать вы-

вод, что Республиканский фонд «Социдание» управляется на эффективной финансовой основе, возмещает все свои совокупные экономические затраты и осуществляет инвестирование в свою инфраструктуру, поддерживает потенциал, необходимый для реализации его текущих и стратегических задач, а также удовлетворения потребностей общества в социально значимых услугах.

Для увеличения сумм благотворительной помощи и усиления социального эффекта фонд должен активнее аккумулировать дополнительные финансовые ресурсы: проводить специальные акции по сбору средств для помощи нуждающимся, привлекать общественность к деятельности фонда, открыто информировать (в том числе в СМИ) общество о результатах своей работы, формировать высокий уровень доверия у меценатов и благотворителей, создавать собственный сайт, на котором бы в доступной и понятной форме раскрывались финансовые итоги деятельности и планы будущей работы.

Библиографический список

1. Ахинов Г. А., Жильцов Е. Н. Экономика общественного сектора : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М. 2016. 345 с.
2. Белова Ю. И. Основы управления результативностью некоммерческих организаций : монография. М. : РУСАЙНС, 2017. 140 с.
3. Борисова Е. И., Полищук Л. И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения // Экономический журнал ВШЭ. 2009. №1. С. 80–100.
4. Гусарова Л. В. Анализ деятельности некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет. 2013. №1. С. 104–107.
5. Тарханова Е. Г. Методы оценки деятельности некоммерческих организаций // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. №4. С. 110–114.
6. Шекова Е. Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций : учеб. пособие. СПб : Питер, 2016. 154 с.
7. Herman R. Methodological issues in studying the effectiveness of nongovernmental and nonprofit organizations // Nonprofit and voluntary sector quarterly. 1990. Vol. 19. №3. P. 293– 06.
8. Weisbrod B. A. The nonprofit economy. Cambridge : Harvard University Press, 1988. 138 p.

References

1. Ahinov G. A., Zhiltsov E. N. Ekonomika obshchestvennogo sektora : ucheb. posobie. M. : INFRA-M. 2016. 345 s.
2. Belova YU. I. Osnovy upravleniya rezul'tativnost'yu nekommercheskikh organizacij : monografiya. M. : RUSAINS, 2017. 140 s.
3. Borisova E. I., Polishchuk L. I. Analiz effektivnosti v nekommercheskom sektore: problemy i resheniya // Ekonomicheskij zhurnal VSEHE. 2009. №1. S. 80–100.
4. Gusarova L. V. Analiz deyatel'nosti nekommercheskikh organizacij // Buhgalterskiy uchët. 2013. №1. S. 104–107.
5. Tarhanova E. G. Metody ocenki deyatel'nosti nekommercheskikh organizacij // Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoy ehkonomicheskoy akademii. 2011. №4. S. 110–114.
6. Shekova E. L. Ekonomika i menedzhment nekommercheskikh organizacij : ucheb. posobie. SPb : Peter, 2016. 154 s.
7. Herman R. Methodological issues in studying the effectiveness of nongovernmental and nonprofit organizations // Nonprofit and voluntary sector quarterly. 1990. Vol. 19. №3. P. 293– 06.
8. Weisbrod B. A. The nonprofit economy. Cambridge : Harvard University Press, 1988. 138 p.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕ- И ГАЗОДОБЫЧИ НА АРКТИЧЕСКОМ ШЕЛЬФЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Мукин М.А., Финансовый университет при Правительстве РФ
Шимкус Н.А., Финансовый университет при Правительстве РФ
Шамбазов Р.С., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье рассмотрены перспективы освоения и добычи углеводородных ресурсов в арктических шельфах на территории Российской Федерации. Проведен анализ текущего состояния отрасли нефте- и газодобычи в регионе с экономической, экологической и политической точек зрения. Рассмотрены основные проблемы, выявлены ключевые тенденции развития территории в ближайшем будущем, а также сформулированы рекомендации по успешному освоению российскими компаниями арктических шельфов для добычи углеводородов. **Ключевые слова:** нефте-газодобыча, арктический шельф

Abstract: The article considers prospects of development and extraction of hydrocarbon resources in the Arctic shelf in the Russian Federation. The analysis of the current state of the oil and gas industry in the region from the economic, environmental and political points of view was carried out. The main problems are highlighted, key trends of the territory development in the near future are defined, and recommendations are made for the successful extraction of hydrocarbon resources from the Arctic shelves by the Russian companies.

Keywords: oil and gas production, the Arctic Shelf

До недавнего времени Арктика, включая Северный Ледовитый океан, упоминалась только в контексте глобального потепления. Однако изменение климата привело к оттаиванию льда, который открыл большие ранее неразведанные запасы ресурсов. Арктика в данный момент находится в центре быстрых экономических, геополитических и экологических преобразований. Российская Федерация всегда была в числе лидеров по освоению региона. Так, российскими исследователями в 2007 году на дне Северного Ледовитого океана был установлен российский флаг, что привлекло пристальное внимание к региону со стороны стран, также претендующих на богатства его недр. В течение короткого времени все государства, имеющие непосредственную связь с арктическим регионом – США, Канада, Дания (Гренландия), Исландия, Норвегия, Швеция, Финляндия и Россия – разработали собственную стратегию экономической и политической экспансии в Арктике, а страны, не имеющие выхода к северным шельфам, выразили заинтересованность в освоении региона. В 1987 году Генеральный секретарь ЦК КПСС Михаил Горбачев призвал к неагрессивному сотрудничеству в Арктике. Это заявление было обусловлено несколькими факторами: во-первых, весь Север был частью важной кампании по модернизации во времена советской эпохи из-за своего стратегического положения. Во-вторых, в Арктике сосредоточено огромное число бесценных природных ресурсов, минералов и углеводородов, – важнейший резерв для всей страны [1, С.2].

После распада Советского Союза многие программы освоения Севера перестали функционировать в полном объеме или были приостановлены из-за кризиса и нехватки бюджетных средств [2, С.139]. В 2008 году Президент Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев подписывает стратегически важный документ "Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу", определяющий будущую стратегию российской экспансии в Арктике. Планируется превратить Арктику в ресурсную базу Российской Федерации и добиться приоритета на ее использование, обеспечить экологическую стабильность и сохранность края, активно развивать международное сотрудничество [3].

Проанализировав события в ретроспективе, поделим российскую арктическую политику на три этапа: до введения санкций 2014 года, введение санкций в 2014 году в связи с присоединением Республики Крым, и после 2014 года. Ограничения,

выдвинутые международным сообществом три года назад против России, являются ключевыми факторами, определившими настоящие и будущее развитие отрасли добычи нефтяных и газовых ресурсов на севере. До 2014 года Россия проводила политику неконфронтации, активно сотрудничая с зарубежными партнерами. Была замечена тенденция демилитаризации арктического региона, демонтаж многих объектов и инфраструктуры, еще со времен Холодной войны связанных с развертыванием войск и мобилизацией сил на Севере [4, С.31]. Даже несмотря на введение некоторых ограничений для иностранных агентов, занимающихся работой в отрасли нефте- и газодобычи, в 2008 году (запрет на разработку континентальных месторождений, ограничение размера месторождений для иностранных компаний), Россия все равно продолжила взаимовыгодное партнерство и экспансию на север [3].

В Российской Федерации имеются четыре крупные нефтедобывающие компании, обладающей лицензией на добычу нефти на арктическом шельфе: ПАО «НК Роснефть», ПАО «Газпром», ООО «Газпром нефть шельф» и ПАО «Лукойл» [6].

Компания «Роснефть» является крупнейшей компанией по добыче углеводородных ресурсов в Арктике: по состоянию на 2017 год она владеет 73% зарегистрированных месторождений (55 лицензионных участков), и имеет богатый опыт кооперации с зарубежными партнерами.

Стратегическое партнерство «Роснефти» на шельфовых участках Охотского моря началось в рамках проекта «Сахалин-1» вместе с компаниями «ExxonMobil», «Oil and Natural Gas Corporation» и «Sodeco». Оно было продолжено в рамках программы «Сахалин-2», были заключены договоры с «Sinopec» и «Korean National Oil Corporation». В результате были открыты многие месторождения, в числе которых Северо-Веннинское, нефтегазоконденсатные Кайганско-Васюжанское море и Ново-Веннинское. Сотрудничество было продолжено: в 2011 году «ExxonMobil» выразил готовность к разработке лицензионных участков Корского моря, в 2012 подписан договор о бережном освоении арктического шельфа, в 2013 году соглашение было расширено, дополнительно включив семь лицензионных участков в Арктике общей площадью около 600 тыс. кв. км в Чукотском море, море Лаптевых и Карском море. Сотрудничество с зарубежными партнерами позволило России привлечь на Север крупных иностранных инвесторов, получить доступ к современным технологиям добычи нефти и газа на шель-

фах Северного Ледовитого океана, а также заложить основы уверенного развития в будущем [7].

Ситуация менялась с введением антироссийских санкций Европейским союзом и США в 2014 году. Украинский кризис сильно повлиял на мировую геополитику и экономику, российская нефтедобывающая отрасль также оказалась под давлением. Были установлены два вида ограничений: на финансовые операции и на поставку оборудования. Следует отметить, что в последние десятилетия западные санкции имеют «точечный» характер и являются секторальными. Это означает, что они не затрагивают страну в целом, но касаются отдельной компании, ее филиала, или даже физического лица. Такое изменение характера применения санкций можно объяснить глобализацией и тесной интеграцией стран в мировую экономику, так что полная экономическая и политическая изоляция отдельного государства может иметь негативные последствия для многих ее партнеров и всего мира в целом. Поэтому в текущих условиях гораздо эффективнее ограничивать отдельные элементы экономики страны, минимизируя потери для общества и максимизируя ущерб для страны-объекта санкций. Российские нефтегазовые доходы являются основой экономического развития и стабильности страны, составляя около 40% консолидированного бюджета. Очевидно, что наибольшие экономические потери Российской Федерации понесет из-за санкций против нефтегазовой отрасли. Компании, попавшие под санкции и ранее обладавшие потенциальной возможностью разработки глубоководных шельфовых месторождений, были сильно ограничены в своих возможностях. В первую очередь невозможность продолжения работы на глубоководных месторождениях связана с отсутствием у России технологического обеспечения. В настоящий момент у российских компаний нет возможности импортозамещения, при этом доля иностранного оборудования в программах нефтегазодобычи достигает 60-80% [8]. В условиях изоляции российских компаний невозможно получить необходимое оборудование у иностранных партнеров и продолжить добычу нефти в краткосрочной перспективе. Более того, значительные бюджеты проектов были представлены инвестициями таких зарубежных компаний, как «British Petroleum», «Shell», «ExxonMobil» и др. [9].

На основании имеющихся данных можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день разработка глубоководных залежей и добыча сланцевой нефти являются основными трендами в мировом нефтега-

зовом секторе, однако российским нефтедобывающим компаниям затруднительно делать это в одиночку. Несмотря на тенденции постепенного расширения российского бурового флота, антироссийские санкции обостряют зависимость отечественных компаний от иностранного денежного и технологического капитала. Ограничив или полностью сократив каналы финансирования и инвестиций в нефтедобывающую отрасль, Запад существенно замедлил деятельность российских нефтегазовых компаний в Арктическом регионе. Для продолжения стабильного функционирования и потенциального расширения программ освоения северных шельфов существует необходимость повышения уровня технологического оснащения подсанкционных компаний, занимающихся добычей нефти в Арктике. Тем не менее, несмотря на тот факт, что из шести крупнейших иностранных игроков ограниченного сотрудничества сохраняется лишь с двумя из них («BP» и «StatOil»), многие зарубежные компании отрасли заинтересованы в сотрудничестве с крупнейшими российскими игроками нефте- и газодобычи в связи с высокой перспективностью и относительной неосвоенностью северных шельфов.

Стоит отметить, что отмена продления антироссийских санкций ограничит ущерб получаемый нефтедобывающей отраслью России, а также ее партнерами по международному взаимодействию. Однако сегодня нельзя с уверенностью утверждать, что в ближайшем будущем может произойти смягчение экономических санкций и полное возобновление потока зарубежных инвестиций в российскую экономику, таким образом, российским нефтедобывающим компаниям необходимо приспосабливаться к сложившейся новой нормальности. Несомненно, российские компании могут и должны сделать необходимые выводы из сложившейся за последние годы ситуации: она позволила выявить и осознать слабые места, которые могут стать препятствием бесперебойной деятельности ведущих корпораций нефтегазовой отрасли России в случае, если те продолжат чрезмерно полагаться на иностранные технологии. Таким образом, при возобновлении доступа к зарубежному инновационному капиталу первоочередной задачей следует сделать обновление необходимого для добычи нефти и газа на Севере оборудования и налаживание его производства внутри государства, чтобы обеспечить экономическую безопасность не только компаний-игроков отрасли, но и всей страны.

Библиографический список

1. Ly Kieu Le Nguyen, *Selling Energy to China: Chinese Energy Politics in the Arctic* / Department of Culture Studies and Oriental Languages (IKOS) University of Oslo. 2015. С.2
2. Наунов Ю.А., Дальневосточные порты в системе Северного морского пути: история освоения, современное состояние и перспективы их развития / Ойкумена. 2017. №3. С.139
3. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://rg.ru/2009/03/30/arktika-osnovy-dok.html>
4. Kjartan Tveitnes Pedersen, *The Arctic Shortcut: A study of Russian political commitment to a revitalization of the Northern Sea Route* / University of Tromsø UiT. 2013. С.31
5. «Есть шанс превратиться в аналог Северной Кореи» [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.znak.com/2017-07-03/ekspert_neftegazovoy_otrasli_o_novykh_sankciyakh_kak_prigovore_dlya_ekonomiki_rossii
6. Добыча нефти на арктическом шельфе РФ к 2030 г. может вырасти в 3,6 раза [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4135363> <http://tass.ru/ekonomika/4135363>
7. Шельфовые проекты [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/business/Upstream/offshore/>
8. Влияние санкций на нефтегазовый сектор РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktail.html
9. Anni Yulievna Nikulina, Marina Nikolaevna Kruk, *Impact of Sanctions of European Union and United States of America on the Development of Russian Oil and Gas Complex* / International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. С.1-4

References

1. Ly Kieu Le Nguyen, *Selling Energy to China: Chinese Energy Politics in the Arctic* / Department of Culture Studies and Oriental Languages (IKOS) University of Oslo. 2015, S.2
2. Naumov YU.A., *Dal'nevostochnye porty v sisteme Severnogo morskogo puti: istoriya osvoeniya, sovremennoe sostoyaniye i perspektivy ih razvitiya* / Otkrytiya. 2017. № 3, S.139
3. *Osnovy gosudarstvennoy politiki Rossijskoj Federacii v Arktike na period do 2020 goda i dal'nejshuyu perspektivu* [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://rg.ru/2009/03/30/arktika-osnovy-dok.html>
4. Kjartan Tveitnes Pedersen, *The Arctic Shortcut: A study of Russian political commitment to a revitalization of the Northern Sea Route* / University of Tromsø UiT. 2013, S.31
5. «Est' shansa prevratit'sya v analog Severnoj Korei» [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: https://www.znak.com/2017-07-03/ekspert_neftegazovoy_otrasli_o_novykh_sankciyah_kak_prigovore_dlya_ekonomiki_rossii
6. *Dобыча нефти на арктическом шельфе РФ к 2030 г. может вырасти в 3,6 раза* [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://tass.ru/ekonomika/4135363><http://tass.ru/ekonomika/4135363>
7. *Shelfovye proekty* [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://www.rosneft.ru/business/Upstream/offshore/>
8. *Vliyaniye sankcij na neftegazovyy sektor RF* [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktsii.html
9. Anni Yulievna Nikulina, Marina Nikolaevna Kruk, *Impact of Sanctions of European Union and United States of America on the Development of Russian Oil and Gas Complex* / International Journal of Economics and Financial Issues. 2016, S.1-4

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ GTL - ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "ГАЗПРОМ")

Новиков Н.И., д.э.н., профессор, Кемеровский государственный университет, Новокузнецкий институт (филиал)

Цой Е.В., Кемеровский государственный университет, Новокузнецкий институт (филиал)

Столярова В.А., Кемеровский государственный университет, Новокузнецкий институт (филиал)

Аннотация: В статье изложены результаты внедрения GTL - технологий на предприятиях Российской Федерации. Охарактеризованы причины необходимости создания и использования в производстве GTL - технологий, обеспечивающих позитивное влияние на экологическую ситуацию в стране и сохранение нефти на основе замены использования данного ресурса субститутом. На примере ПАО "Газпром" рассмотрены внедрения СПГ проектов на российском рынке. Представлены предпосылки малого освоения России данного сектора технологий. В исследовании выявлены перспективы развития GTL - технологий в Российской Федерации: раскрыты плюсы и минусы данных преобразований, а также рассмотрены вероятные риски и сопутствующие возможности от применения предложенной инновации.

Ключевые слова: синтезированный газ, предприятие, производство, GTL - технологии, СПГ, газ.

Abstract: The article describes the results of GTL technology in enterprises of the Russian Federation. Described the reasons for the need to create and use in the production of GTL technology to ensure a positive impact on the environmental situation in the country and the persistence of oil based on the replacement of the use of this resource, substitute. For example, PJSC Gazprom considered the introduction of LNG projects in the Russian market. Presents background small Russian development of the sector of technology. The study identified the development prospects of GTL technology in the Russian Federation: disclosed the pros and cons of data transformations, and also considered the likely risks and passing ability from the application of proposed innovations.

Keywords: synthesized gas, Enterprise, manufacturing, technology, LNG and GTL, gas.

Развитие и использование в экономике инновационных технологий является актуальным вопросом, требующим постоянного внимания и заботы. Исходя из наличия проблем, влияющих на экономическое развитие государства (природные катаклизмы и стихийные бедствия, истощаемость природных ресурсов и неравномерное распределение полезных ископаемых, инфляция), экономике страны требуется поддержка как государственного, так и частного сектора.

В Российской Федерации экономическая ситуация особенно обострилась с 2014 года в связи с наложением санкций. Стратегия развития экономики Российской Федерации, разработанная в стране для выхода из кризисной ситуации: импортозамещение (превалирование отечественного производства по всему спектру хозяйствования) и экспортоориентирование (установка на продажу товара за пределами государства). В связи с этим крайне важно совершенствование производственных процессов на основе внедрения новых технологий. Для реализации разработанной стратегии необходимо создание нового конкурентоспособного продукта, который будет доминировать на мировом рынке. Российская экономика способна создать нечто нетрадиционное, реорганизовав всю систему бизнес - ландшафта [1].

В исследовании нами выявлены перспективы, внедрения GTL - технологий, предложены варианты их внедрения на предприятиях России.

В связи с ограниченностью углеводородных ресурсов, в последние годы исследователи, менеджеры и собственники предприятий, фирм и компаний, стали активно заниматься внедрением GTL - технологий. Технологии GTL, предусматривающая синтез жидких углеводородов из природного и попутного газа, может рассматриваться как альтернатива строительству системы газопроводов, так как транспортировка синтез-газа (СПГ) безопаснее и дешевле. GTL - продукт экологически чистый (низкое содержание серы и ароматических соединений). Сохраняется исчерпаемый природный ресурс - нефть, так как синтетический газ является субститутом данного топлива. Утилизация попутных продуктов, без затрат на "факельное" сжигание.

Представителями финансово-промышленной корпорации "Космос-Нефть-Газ" и Воронежского государственного университета проведены исследования, в результате которых выявлено, что за рубежом производство жидких углеводородов основано, преимущественно, по варианту конверсии метана. В России аналогичного производства нет, а ведущиеся разработки базируются, в основном, на использовании варианта синтеза газа (синтез Фишера - Тропша) [2].

Центром стратегических исследований топливно-энергетического комплекса Дальнего Востока предлагаются шаги в сокращении инвестиционных затрат и снижении рисков в результате стабилизации цены на нефть и нефтепродукты на низком уровне [3].

По нашей оценке синтез Фишера - Тропша на основе GTL - технологий будет являться вариантом диверсификации природных возможностей для минерализации газа. Подобной точки зрения по этому вопросу придерживается Крейг Браун в своей работе [4].

На наш взгляд, индивидуальность исследования приспособленности GTL - сектора объединяет в себе точки зрения авторов, систематизирует уже готовые выводы, конкретизирует возможности производства для России в форме SWOT анализа.

По нашей оценке, в экономике прослеживается прямая связь между совершенствованием технологий и получением прибыли на предприятии, где эти технологии используются. Но для того, чтобы отследить результативность вектора новых веяний, требуются различные факторы и их интеграция в производственный процесс: спрос товара, выпущенного предприятием на рынок; конкурентоспособность продукции среди других объектов рыночных отношений; оснащенность производства (его технологический уровень развития); передовое начало и неординарный подход; квалификация персонала как в теоретическом, так и в практическом, творческом значении. Одним словом, требуется развитие старой или приобретение новой формы структуры производства (применение новых технологий и их компетентное регулирование).

Интерес освоения новых технологий в сфере энергетики возник в 20 веке в связи с резким увеличением объема производства легковых автомобилей, потребляющих невозобновляемый ресурс – углеводороды. На протяжении всего прошлого века нефть была и до сих пор остается основным источником сырья для получения моторных топлив и продуктов основного органического синтеза [2]. В это время возникает теория Кинга Хаббертона "Пик нефти". Она гласит, что максимальный объем добычи нефти будет достигнут в первой половине 21-ого века, после которого наступит необратимый спад запасов добываемого ресурса.

Эта ситуация побудила потребность в создании и освоении альтернативных видов топлива.

Задачей GTL – технологий является синтезирование моторных топлив из природного газа, которые в будущем (в период около десяти лет) будут требовать меньших затрат на добычу, обработку и переработку ресурсов, чем получения жидкого топлива из нефти.

Положительной стороной этого вида инноваций является то, что предприятию не требуется глобальных преобразований в деформации двигателя или механизмов, следовательно, оптимизация производства не приведет к увеличению затрат. Остаются без изменений условия транспортировки и хранения топлива.

Предприятия по производству синтетического жидкого топлива основаны на различных технологических схемах. Однако все они включают следующие стадии: очистку природного газа (в основном от серы), получение синтеза – газа, синтеза углеводородов из CO и H₂, выделение продуктов [2].

Впервые развитием синтеза Фишера – Тропша заинтересовалась Германия после Первой Мировой войны. С начала 20-ого столетия страна стремилась

стать энергетически независимой, поэтому в 1936 году был введен четырехлетний план производства [4].

В Российской Федерации GTL – процессы развиваются с 90-х годов прошлого столетия: завод в городе Новочеркасске был введен в эксплуатацию, работавший вплоть до 1993 года, где производились катализаторы, необходимые для процесса Фишера – Тропша. В 2000-ом году в Российской Федерации были сделаны первые "рациональные" шаги в реализации проектов по синтезированию продуктов. Этому предшествовало создание одноименной компании ОАО "GTL", осуществляющей переработку любого газа с получением готового продукта.

ПАО "Газпром" – компания в сфере энергетики, главной целью которой является добыча и реализация энергоносителей. Стратегически-удобное расположение к потенциальным покупателям позволяет России стать связующим звеном между азиатскими и европейскими странами, что становится преимуществом в экспорте, из-за близости расположения относительно конкурентов, отсюда в транспортной политике по передаче ресурсов.

18 февраля 2009 года был реализован проект "Сахалин 2", который рассматривал создания первого в России завода, осуществляющего производство синтетического газа (СПГ, сжиженный газ). По плановой мощности проект должен был осуществлять пять процентов мирового производства СПГ.

После запуска первого завода, наблюдается рост производства СПГ с 2009 по 2016 год, но в 2014 году наблюдается небольшой спад, в связи с санкциями и ограничениями на экспорт в Российской Федерации. На рисунке 1 наблюдается увеличение показателей производства СПГ от начала периода в размере 5,4 %.

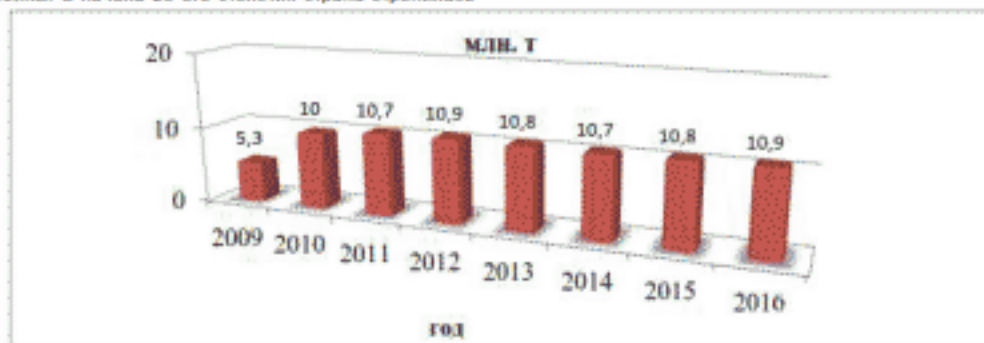


Рисунок 1 – Производство СПГ в РФ

Россия является исключительно экспортером сжиженного газа. Общий объем мирового экспорта СПГ России составил 8,1% по данным на 2016 год. Объем реализации СПГ "Газпромом" вырос на 4,1% по сравнению с 2015 годом и составил 3,71 млн. т (4,94 млрд. куб. м).

5 октября 2017 года были сделаны первые шаги во внедрении синтетического топлива в Российской Федерации. В Санкт-Петербурге проходил VII Международный газовый форум, где состоялся автопробег техники на природном газе. Впервые СПГ служил топливом для грузового транспорта ("КАМАЗ"), прошедший все этапы пробега. По предварительным данным, с 2017 года в дочерних предприятиях ПАО "Газпром" начнется экспериментально-практическое внедрение в производство данного вида транспорта при использовании сжиженного газа. Успех данной практики сократит использование нефтепродукта как топлива, тем самым сократит темпы потребле-

ния продукта. По доказанным данным "Газпрома" добычи нефти с 2015 по 2016 год сократилась на 3,17 млн. т., вместе с этим увеличился экспорт нефти на 13,5 млн. т.

20 ноября 2017 года "Газпромом" и "Shell" были рассмотрены новые стратегии по внедрению третьего завода СПГ и проект "Балтийский СПГ", меморандум по которому был подписан в 2015 году. Проект "Балтийский СПГ" предполагает строительство завода по производству СПГ мощностью 10 млн. тонн в год в порту Усть-Луга Ленинградской области [5].

Однако в России все еще не реализовано в большом масштабе производство синтетической продукции, основанное на данных технологиях, хотя, по нашей оценке, страна имеет для этого высокий потенциал. Например, компания ОАО "Норильский никель" обеспечивает около 95% добычи кобальта в России, а 25% – в мире, который, в свою очередь, является основным материалом при произ-

водстве катализаторов, предназначенных для процесса Фишера - Тропша; при создании синтетического нефтепродукта используется природный газ, что позволило бы вывести его на новый коммерческий уровень; утилизация побочных продуктов при использовании GTL - технологий, тем самым избавление от факельного сжигания, а следовательно - уничтожения продукта.

По нашей оценке, это связано с некоторыми факторами, ограничивающими развитие данного сектора инновационных технологий, среди которых:

многоступенчатое производство продукта, снижающее удельную производительность; низкие цены на нефтепродукты внутри страны и вместе с тем рост цен газа на экспорт.

Проанализировав уровень внедрения GTL - технологий на предприятиях в Российской Федерации следует подчеркнуть, что работы в этой области ведутся активно. Теоретическое рассмотрение, обосновало плюсы и минусы проекта GTL для Российской Федерации, которые показаны в SWOT анализе.

Таблица 1 – SWOT анализ приспособленности GTL - технологий на предприятиях в Российской Федерации (Составлено авторами)

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	- Россия находится на втором месте в мире по запасам газа, который является сырьем для создания синтета - газа; - Более дешевая себестоимость продукции по сравнению с нефтью; - Наименьший уровень содержания примесей, более чистый продукт, чем нефть; - Синтезированный жидкий газ доступен для транспортировки;	- Дополнительные инвестиционные затраты на построение установок при некоторых типах производства жидкого газа; - Разведенные месторождения газа находятся на большом расстоянии от конечного потребителя;
Внешняя среда	- Замена нефтепродукта, следовательно, сокращение потребления нефти; - Некоторые установки GTL - технологий способны полностью утилизировать побочный продукт.	Зависимость от цен на нефть снижает инвестиционную привлекательность GTL - технологий.

В связи с преобладанием положительных критериев при оценке условий создания GTL - технологий, рационально использовать эту инновацию для развития страны. Но отрицательное влияние, представленное в таблице 1, ограничивает предпринимательскую активность у компаний и государства. Финансовые затраты, которые требуются для первоначального этапа развития технологий, не позволя-

ют малым, но перспективным предприятиям освоить данную отрасль.

Таким образом, внедрение GTL-технологий имеет высокую экономическую и социальную эффективность. Использование данного метода производства синтетических продуктов влечёт снижение объёмов добычи нефти, сохранение энергетического баланса, и увеличение рабочих мест.

Библиографический список

1. Craig Brown. Gas to Liquid: A viable alternative to Oil - Derived transport fuels? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2013/05/WPM-50.pdf>.
2. Ed Catmull. Creativity, Inc. [Текст] / Ed Catmull with Amy Catmull // Утраченное и приобретенное вновь. 2015 – 12 с.
3. Краткий обзор технологий GTL и CTL [Электронный ресурс] / Центр стратегических исследований топливно-энергетического комплекса Дальнего Востока / Режим доступа: <http://fecrfec.ru/upload/iblock/533/533588651c8e7fb27d69397e28d2e569.pdf>.
4. Лачугин И. Г., Шевцов А. П., Маринченко А. Г. GTL-производство: основы и перспективы. Обзор [Электронный ресурс] / И. Г. Лачугин, А. П. Шевцов, А. Г. Маринченко, И. В. Аристов, Д. А. Ендовицкий, В. Н. Попов, В. Ю. Хохлов, О. Н. Хохлова, В. Ф. Селемнев / Режим доступа: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/chembio/2011/02/2011-02-04.pdf>.
5. ПАО Газпром [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/press/news/2017/november/article381237/>

References

1. Craig Brown. Gas to Liquid: A viable alternative to Oil - Derived transport fuels? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2013/05/WPM-50.pdf>.
2. Ed Catmull. Creativity, Inc. [Text] / Ed Catmull with Amy Catmull // Utrachennoe i pribretennoe vnov'. 2015 – 12 s.
3. Kratkij obzor tekhnologij GTL i CTL [Elektronnyj resurs] / Centr strategicheskikh issledovanij toplivno-energeticheskogo kompleksa Dal'nego Vostoka / Rezhim dostupa: <http://fecrfec.ru/upload/iblock/533/533588651c8e7fb27d69397e28d2e569.pdf>.
4. Lachugin I. G., Shevtsov A. P., Marinchenko A. G. GTL-proizvodstvo: osnovy i perspektivy. Obzor [Elektronnyj resurs] / I. G. Lachugin, A. P. Shevtsov, A. G. Marinchenko, I. V. Aristov, D. A. Endovickij, V. N. Popov, V. YU. Hohlov, O. N. Hohlova, V. F. Selemenev / Rezhim dostupa: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/chembio/2011/02/2011-02-04.pdf>.
5. PAO Gazprom [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.gazprom.ru/press/news/2017/november/article381237/>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

Пайтаева К.Т., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрено понятие конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности продукции. Обоснована необходимость индивидуального подхода к стратегии развития конкретного предприятия. Определена взаимосвязь стратегического управления с конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, стратегия, рыночные отношения, управление.

Abstract: the article considers the concept of competitiveness of enterprises and competitiveness of products. The necessity of individual approach to the development strategy of a particular company. Defined the relationship of strategic management competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, enterprise, strategy, market relations, management.

Современная экономика отличается неопределенностью. В условиях структурных преобразований и развития рыночных отношений возникает необходимость пересмотра экономическими субъектами стратегии развития и поиска новых методов и механизмов управления, направленных на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ.

Стремительное распространение свободной торговли вынуждает предприятия проводить тщательный мониторинг ситуации на рынках, приобретать новые знания и применять новые технологии развития бизнеса, адаптированные к нестабильным условиям развития рынка. В результате усиления конкуренции между товаропроизводителями возрастает требование к информационно-аналитическому обеспечению системы управления. Конкуренция выступает своеобразным катализатором рыночных отношений. В этих условиях традиционные приемы, инструменты, методы и принципы экономического анализа требуют качественного обновления и дополнения, эффективность управленческой деятельности выражается в форме предпринятых изменений, а не запаздывающих действий. Как отмечает д.э.н., профессор Бариленко В. И., понимание требований изменчивой среды приводит к переосмыслению концепции анализа: вместо исторического, итогового анализа необходимо создание информационно-аналитической системы в реальном времени [2, с. 46].

Грамотное управление предприятием предполагает не только сбор, обработку и обобщение информации. Важнейшим элементом системы управления является принятие оперативных и эффективных решений по различным направлениям деятельности. Предприятие любого масштаба может позволить себе проведение полноценного маркетингового исследования, размер и характер которого определяются в первую очередь, конечно же, располагаемым бюджетом маркетинга [4, с. 131]. Нередко встречаются ситуации, когда предприятие не может самостоятельно выполнить комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности и вынуждено обращаться к консалтинговым компаниям для проведения профессиональных исследований.

Стремление предприятий занять лидирующие позиции на рынке невозможно без детального изучения рыночной инфраструктуры, что способствует развитию маркетингового консалтинга. В этой связи одним из актуальных направлений исследований, заказываемых экономическими субъектами в консалтинговых фирмах, становится диагностика конкурентоспособности продукции.

По мнению д.э.н., профессора Казаковой Н. А., главное отличие и преимущество российского подхода от зарубежного к оценке эффективности функционирования предприятий заключается в использовании системного подхода к рассмотрению и оценке деятельности хозяйствующего субъекта в единстве его производственного и финансового потенциала [3, с. 47]. Менеджеры компаний должны четко осознавать, что в общем

случае удовлетворительные финансовые результаты, а значит, и конкурентоспособность можно обеспечить только при сочетании высокой результативности и экономичности [3, с. 49]. Решение проблемы повышения конкурентоспособности производных товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг) необходимо для выхода на новые сегменты рынка, завоевания и удержания лидерства в конкурентной борьбе, увеличения суммы прибыли, достижения определенного уровня рентабельности, улучшения деловой репутации среди потребителей и конкурентов. Являясь естественным фактором развития рынка, конкуренция характеризует степень восприимчивости товаропроизводителей к техническим нововведениям. Приоритетом экономической политики предприятия становится деятельность, направленная на повышение конкурентоспособности продукции.

В глобальном масштабе анализ конкурентоспособности продукции представляет важность не только для конкретного товаропроизводителя, но и для всей экономики в целом, так как уровень ее развития определяется ростом конкурентоспособности предприятий в отдельных регионах. Конкурентоспособность субъекта хозяйствования определяется наличием качественных характеристик, значительно отличающих его от конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия является критерием, отражающим эффективность его деятельности. Безусловно, конкурентоспособность выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг) выступает основным фактором, формирующим позитивный образ предприятия. В этой связи товаропроизводители стараются проводить определенную маркетинговую политику, ключевой целью которой является систематический сбор, обобщение, трансляция положительной информации о преимуществах своих товаров и своей деятельности. Использование таких механизмов играет ключевую роль в освоении новых рынков и удержании лидерских позиций.

Чем детальнее предприятие анализирует и прогнозирует условия своего функционирования, тем выше его конкурентоспособность. При этом должны учитываться изменения макросреды, связанные с непредсказуемым ходом современной жизни и не зависящие от применяемых методов управления.

В процессе разработки конкурентной стратегии отдельного предприятия следует четко сформулировать приоритеты и определить инструменты достижения поставленных целей. В условиях рыночных отношений уровень цены и качества продукции определяет устойчивость и конкурентоспособность предприятия. Уровень качества продукции имеет первостепенное значение, поскольку высокое качество продукции может обеспечить предприятию-производителю конкурентные преимущества на рынке. Качество продукции, товаров, работ, услуг выступает важнейшим инструментом конкурентной борьбы. Предпочтения потребителей формируют как направления развития производства, так и

товарный ассортимент с набором потребительских свойств. При этом высокое качество продукции можно обеспечить не только путем контроля качества уже произведенной продукции, а созданием бездефектного производства, цель которого состоит в том, чтобы не допустить появления бракованной продукции в процессе производства и комплектования. Реализация превентивных мер по устранению брака в производстве должна выступать условием обеспечения безукоризненного качества изделий и их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия выражается в его способности успешно соперничать на рынке и получать относительно конкурентов экономические выгоды. Обычно анализ конкурентоспособности предприятия проводят определенными приемами: путем составления рейтинга предприятий; по величине рыночной доли; на основе комплекса организационных, маркетинговых, управленческих и технологических решений; на основе теории эффективной конкуренции.

Пытаясь освоить одновременно несколько рынков, произвести большее количество разнообразной продукции, удовлетворить потребности различных групп покупателей, отдельные предприятия не удается достичь оптимальных результатов в бизнесе. Данное обстоятельство характеризует отсутствие у хозяйствующего субъекта конкретной стратегии развития. Современная действительность предполагает использование новых подходов к изучению организации как системы, состоящей из различных элементов управления. В настоящее время складывается необходимость разработки и практической реализации качественно новой системы управления конкурентоспособностью предприятий, отличающей специфику и практические нужды национальной экономики, а также особенностям ее развития на уровне регионов [1, с. 93].

Понятие стратегии неоднозначно и дать ему четкое определение сложно. Большинство авторов определяет стратегию как планы высшего руководства для достижения долгосрочных результатов, соответствующих целям и задачам организации. Другая часть считает, что стратегия – это выбор оптимального направления развития предприятия в перспективе. По мнению третьей группы авторов, стратегия является совокупностью предмыслимых двух понятий и представляет собой комплекс запланированных действий и тех действий, которые будут предприняты в связи с изменением условий конкурентной среды. При этом следует понимать, что предсказать, как именно реализуются эти будущие действия, какие именно аспекты в развитии предстоящих событий привлекут пристальное внимание аналитиков, крайне затруднительно даже с малой долей вероятности [4, с. 41].

Умение продуктивно использовать и преобразовывать существующие ресурсы в высококачественные товары (работы, услуги), пользующиеся повышенным спросом на рынке, выступает важнейшим источником конкурентных преимуществ предприятия. В свою очередь, несоответствие стратегии управления происходящим во внешней среде изменениям приводит к нарушению платежеспособности и ослаблению финансовой устойчивости предприятия. Использование технологий

современного менеджмента позволяет предприятиям развивать свои конкурентные преимущества.

Современная система управления нацелена на достижение и поддержание конкурентных преимуществ на основе стратегий постоянного совершенствования. Стратегия заслуженно считается эффективным инструментом научного исследования и прикладного изучения процессов функционирования и развития предприятий. Стратегия указывает организации курс развития в существующих условиях, координирует деятельность, устраняет неопределенность и обеспечивает порядок, позволяет более четко реагировать на появляющиеся перемены, новые возможности и угрозы [1, с. 110].

Существует большое количество разнообразных стратегий, стратегических парадигм, перечень которых регулярно расширяется. Следует подчеркнуть, что не все стратегические подходы могут быть эффективными для отдельного предприятия. Необходимо тщательно осуществлять выбор и разработку стратегии предприятия, учитывая индивидуальные особенности и конкретные условия. Стратегия изначально должна согласовываться с экономическим потенциалом предприятия, быть адекватной потребностям покупателей, учитывать позиции конкурентов на рынке, быть ориентированной на информационное взаимодействие, а алгоритм реализации стратегии должен быть детально проработан. Иначе будет складываться ситуация, когда причину неудач в бизнесе начнут искать в неэффективной стратегической работе менеджмента предприятия.

В динамичном и конкурентном деловом мире XXI века проблемы появляются систематически, поэтому следует научиться их предвидеть, а если возникли – срочно решать и не допускать их возникновения в будущем. Появление проблем обнаруживает и новые возможности в виде современных управленческих концепций и технологий, способных оказать помощь руководителю. В условиях острой рыночной конкуренции эффективность управления направлена на разработку и реализацию решений, связанных с преобразованием бизнеса, потребности рынка, состоянием конкурентной борьбы, запросами общества. Как отмечалось выше, приоритетным направлением для товаропроизводителей в стремительно изменяющихся рыночных условиях является не только сбыт продукции, но и реализация грантовой маркетинговой стратегии, способной убедить потенциальных потребителей в преимуществах своей продукции. Следует учитывать, что с развитием информационно-коммуникационных технологий возрастают требования потребителей, и оказывать влияние на них обычной рекламой становится труднее. Изучая характер современных подходов к управлению, можно наблюдать тенденцию изменения парадигмы бизнеса. Традиционные методы определения успеха предприятия на рынке исходя из суммы полученной прибыли и уровня рентабельности претерпевают изменения. Современный бизнес диктует новые правила, адаптированные к стремительным и аналогичным переменам. Основной задачей руководителей хозяйствующих субъектов в таких условиях становится способность своевременно переосмыслить и актуализировать концепцию стратегического развития.

Библиографический список

1. Анопоченко Т. Ю., Анисимов А. В., Пайтаева К. Т. и др. Технологии современного менеджмента: теория и практика. – Ростов н/Д: АкадемЛит, 2010. – 352 с.
2. Бариленко В. И. Основы бизнес-анализа. – М.: КноРус, 2014. – 270 с.
3. Казакова Н. А. Финансовый анализ. – М.: Юрайт, 2016. – 470 с.
4. Цацулин А. Н. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2014. – 704 с.

References

1. Anopchenko T. YU., Anisimov A. V., Pajtaeva K. T. i dr. Tekhnologii sovremennogo menedzhmenta: teoriya i praktika. – Rostov n/D: AkademLit, 2010. – 352 s.
2. Barilenko V. I. Osnovy biznes-analiza. – M.: KnoRus, 2014. – 270 s.
3. Kazakova N. A. Finansovyy analiz. – M.: Yurajt, 2016. – 470 s.
4. Cacculin A. N. Ekonomicheskiy analiz. – SPb.: Peter, 2014. – 704 s.

РОССИЙСКИЕ И МИРОВЫЕ БРЕНДЫ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БРЕНДОВОЙ ПОЛИТИКИ

Пахомова Е.В., Курский государственный университет

Аннотация: работа посвящена исследованию динамики мировых и российских брендов, их стоимости и влияния брендовой политики на выпускаемую продукцию.

Ключевые слова: нематериальные активы, бренд, брендовая политика.

Abstract: this study examines the dynamics of global and Russian brands, their value and influence of brand policy for the products.

Keywords: intangible assets, brand, brand policy.

Нематериальные активы – активы предприятий, не имеющие физической формы, но играющие важную роль в развитии организаций [1, с. 73]. Они носят юридический характер, так как защищают индивидуальные, коллективные права, а также права целой организации на результат своей интеллектуальной, творческой деятельности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке [3, с. 87]. Кроме законодательной формы, нематериальные активы носят и экономический характер, который выражается в их стоимости, что приносит гарантирующую прибыль предприятию.

На сегодняшний день выделяют более 100 крупных брендов. Все они имеют определенную стоимость и популярность. Из таблицы 1 можно сделать вывод, что на мировом рынке такой бренд как Apple является лидером продаж. За год его стоимость возросла на 6%, но фирма столкнулась с проблемами, главной из которых является сокращение выручки. Это связано, в первую очередь, с низким спросом на последнюю модель Apple 7, которая стоит более 70 000 рублей. Возможно, эта сумма не играет принципиальную роль в описании качества бренда, но для многих бюджетов населения она является определенным якорем в принятии решения.

Таблица 1 – Рейтинг самых дорогих мировых брендов в 2014 – 2016 гг.

№ п/п	2014 год	Стоимость, млрд. долл.	2015 год	Стоимость, млрд. долл.	2016 год	Стоимость, млрд. долл.
1	Google	158,843	Apple Inc.	145,3	Apple Inc.	154,1
2	Apple Inc.	147,880	Microsoft	69,3	Google	82,5
3	IBM	107,541	Google	65,6	Microsoft	75,2
4	Microsoft	90,185	Coca-Cola	56	Coca-Cola	58,5
5	McDonald's	85,706	IBM	49,8	Facebook	52,6
6	Coca-Cola	80,683	McDonald's	39,5	Toyota	42,1
7	Visa	79,197	Samsung	37,9	IBM	41,4
8	AT&T	77,883	Toyota	37,8	Disney	39,5
9	Marlboro	67,341	General Electric	37,5	McDonald's	39,1
10	Amazon	64,255	Facebook	36,5	General Electric	36,7

В рейтинге второе почетное место занимает Google, который играет особую роль в поисковых системах США и многих других стран. В нашей стране данный бренд теряет свою популярность из-за заявления Яндекса за нарушение антимонопольных мер. Причиной конфликта было вмешательство поисковой системы в инициативу производителей мобильных устройств на базе Android. ФАС России после многочисленных проверок подтвердила винов-

ность Google и потребовала устранить нарушения. За год стоимость Google возросла на 26%, что говорит о том, что многофункциональность поисковой системы является главным ориентиром у потребителей. Однако за год изменилась прибыль на 6 %, но расходы на рекламу также имеют тенденцию к увеличению, что говорит о заинтересованности компаний в повышении роли маркетинговой политики.

Таблица 2 – Структурные изменения в брендах

№ п/п	Название бренда	Стоимость, млрд. долл.	Годовые изменения прибыли, в %	Расходы на рекламу
1	Apple Inc.	154,1	+6	1,8 млрд.долл.
2	Google	82,5	+26	3,2 млрд.долл.
3	Microsoft	75,2	+9	1,9 млрд.долл.
4	Coca-Cola	58,5	+4	4 млрд.долл.
5	Facebook	52,6	+44	281 млн. долл.
6	Toyota	42,1	+11	3,6 млрд.долл.
7	IBM	41,4	-17	1,3 млрд.долл.
8	Disney	39,5	+14	2,6 млрд.долл.
9	McDonald's	39,1	-1	719 млн.долл.
10	General Electric	36,7	-2	х

Интересно положение компаний «Facebook», у которой самый высокий показатель в изменении годовой прибыли +44%. Это достаточно прогрессивный шаг в рейтинге, потому что в 2015 году дан-

ный бренд занимал 10 место, а в 2016 году он поднялся на 5 место. Также необходимо отметить, что данная компания имеет наименьшие расходы на рекламу. Из этого можно сделать вывод, что компа-

них увеличивает предложение и снижает цены, тем самым увеличивает спрос, что в конечном итоге повышает прибыль.

Каждый из нас знаком с этими брендами, и многие понимают – почему они являются самыми популярными товарными знаками. Во – первых, сам бренд является эталоном качества и, соответственно, ему доверяют. Во – вторых, брендовая политика направлена на то, чтобы покупатель, не задумываясь, приобрел товар, то есть гарантируется узнаваемость товара. В – третьих, что самое важное – бренд выступает инвестицией в самого себя, то есть товар обеспечивается значительным спросом и долгосрочным присутствием на рынке.

Во многих случаях компаниям, решившим сделать свой товар брендом, необходимо определить сущность, ценность и сформировать атрибутику его узнаваемости. Главной характеристикой является сущность отличительного знака. В нее входит все категории того, как будет происходить привлечение потенциальных и реальных клиентов. Маркетинговая политика, определение будущего стратегического плана развития – все это определяет и формирует клиентскую базу. Но не каждая реклама воздействует на потребителя. При формировании ценностей бренда основополагающим является качество, надежность, удобство и многие другие факторы, которые замыкают в круг один простой факт человеческой жизни – это потребность. Никому не будет интересен тот продукт, который не входит в образ жизни покупателя, в котором не нуждаются. Соответственно, чтобы быть конкурентно способным на рынке нужно оценить совокупность происходя-

щих экономических отношений, что больше всего продается и покупается.

Таким образом, мировые бренды имеют обширную базу своего влияния, что увеличивает их стоимость, обеспечивает качество выпускаемой продукции, а также удовлетворении потребностей.

Для более углубленного изучения нематериальных активов необходимо рассмотреть также рейтинг самых дорогих брендов России (таб.3). Все эти бренды характеризуют различные отрасли. Из таблицы можно заметить тот факт, что такая отрасль, как нефтеперерабатывающая, занимает лидирующее положение. Да, действительно, нефть и ее продукты образуют основу нашей экономики, а также в этих товарах заинтересован не только национальный рынок, а также международный. Однако негативное влияние для более эффективной работы данной отрасли оказывают антироссийские санкции и доступ дешевой сланцевой нефти на мировой рынок. Это играет важную роль для развития бренда, но данные, представленные в таблице 3, позволяют сделать вывод о том, что негативный фактор не имеет прямого воздействия на спрос и предложение нефтяных продуктов. От ней не отстает телекоммуникационная отрасль, которую представляют Билайн, Мегафон, МТС. Эти компании отличаются как по цвету оформления своего бренда, также различными товарами, что формирует немалое количество потребителей мобильной связи и многих других услуг. Мобильная связь – это самая главная потребность сегодняшнего мира. Здесь напрямую дается ответ, что действительно удовлетворение нужды – первый ключ успеха правильно представленного бренда.

Таблица 3 – Рейтинг самых дорогих российских брендов

№ п/п	2010 год			2012 год			2013 год		
	Название	Отрасль	Стоимость (в млн.руб.)	Название	Отрасль	Стоимость (в млн.руб.)	Название	Отрасль	Стоимость (в млн.руб.)
1	МТС	Теле- ком	213 198	Сбер- банк	Финансы	10,77	Газпром	Много- про- фильный	1 261 617
2	Билайн	Теле- ком	173 883	Газпром	Много- профильный	4,67	МТС	Теле- ком	192 107
3	Балтика	Алко- голь	62 806	Билайн	Теле- ком	4,18	Билайн	Теле- ком	155 473
4	Лукойл	Нефть	32 252	МТС	Теле- ком	10,95 млрд.	Мегафон	Теле- ком	114 156
5	Мега- фон	Теле- ком	17 439	Лукойл	Нефть	Нет данных	Нориль- ский Никель	Метал- лургия	111 530
6	Сбер- банк	Финан- сы	16 244	Рос- нефть	Нефть	Нет данных	Сбер- банк	Финан- сы	106 697
7	Пятёроч- ка	Ритейл	10 421	Магнит	Ритейл	Нет данных	ТНК	Нефть	98 973
8	ТНК	Нефть	10 249	МегаФон	Теле- ком	Нет данных	Лукойл	Нефть	75 191
9	Рос- нефть	Нефть	10 161	Север- сталь	Метал- лургия	Нет данных	Балтика	Алко- голь	56 240
10	Домик в деревне	Про- дукты	8 490	ВТБ	Финансы	1,8	Тат- нефть	Нефть	53 828

В целом можно сказать, что российские бренды достаточно прочны, надежны и в какой-то мере даже качественны. Они имеют такую стоимость, которая оправдывает их торговую политику, а также маркетинговую. Здесь необходимо отметить тот факт, что некоторые российские бренды вошли в сотню самых

дорогих брендов мира, такие как Сбербанк и МТС. В 2010 году, по версии Brand Finance, Сбербанк России занял 13 место. Однако в 2011 году его стоимость упала, и, соответственно, он занял 19 место. Это довольно хорошие показатели для деятельности как Сбербанка, так и для положения России в мире.

Таблица 4 - Рейтинг самых «любимых» брендов россиян

№ п/п	Название бренда	Страна производитель	Отрасль
1.	Samsung	Республика Корея	Электроника, бытовая техника
2.	Sony	Япония	Электроника, мультимедиа, финансы
3.	Nokia	Финляндия	Потребительская электроника
4.	Adidas	Германия	Производство спортивных товаров
5.	Panasonic	Япония	Электроника, бытовая техника
6.	Bosch	Германия	Инженерное дело, электроника
7.	Philips	Нидерланды	Бытовая техника
8.	Apple	США	Электроника, информационные технологии
9.	Nike	США	Производство спортивных товаров
10.	LG	Республика Корея	Электроника, бытовая техника

Однако россияне не считают представленные бренды в таблице 3 одними из любимых и популярных. Из таблицы 4 можно сделать вывод, что для российского населения интересны зарубежные бренды. Компания Samsung занимает лидирующее положение и является ведущим производителем цифровых телевизоров, мобильных телефонов, мониторов, бытовой техники, карт памяти. Занимает десятку лидеров компания LG, известная россиянам благодаря широкому спектру производимой электроники и бытовой техники. Также компании «Apple» всестороннее вошла в жизнь россиян и добилась безграничной любви к своим товарам.

Рассмотрим такой известный бренд как ПАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), который прочно вошел в жизнь жителей России. Его дочерние компании предоставляют услуги мобильной связи в Армении, Белоруссии, Украине, а также Туркменистане. Более 100 миллионов абонентов составляет в странах мобильного бизнеса, а России – 79 миллионов абонентов. Компания располагает крупнейшей в России непродовольственной розничной базой, в которой насчитывается более 5 900 салонов связи и

более чем с 20 000 базовых станций. МТС расширяет своё влияние за счет различных услуг в телекоммуникационных решениях в бизнесе, также с помощью финансовых и банковских услуг, услуг спутникового ТВ, сервисы электронной коммерции, межмашинного взаимодействия, мониторинга, навигации, системного объединения, обработки данных и электронного документооборота. Акции ПАО «Мобильные ТелеСистемы» котируются на Нью – Йоркской фондовой бирже под кодом MBT. С 2003 года ценные бумаги МТС обращаются на Московской бирже под кодом MTSS.

Таким образом, брендовая политика остается одной из самых важных инструментов по привлечению всего большего количества потребителей к определенной продукции. Ведь наше современное общество все больше стремится покупать тот товар или пользоваться теми услугами, которым доверяют, которые имеют огромное влияние на рынок в конкретной отрасли. Да, этот товар будет достаточно дорогим, но качество и узнаваемость не останутся незамеченными.

Библиографический список

1. Гребнева М.Е., Овчинникова О.А. Оценка и переоценка нематериальных активов в соответствии с МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 3(33). С. 73-76;
2. Карпова С.В., Захаренко И.К. Брендинг. Учебник и практикум. М., 2014, с. 440;
3. Новоселский С.О., Разумова А.С. Перспективы оценки и учета интеллектуального капитала на предприятии // Auditorium. 2014. Т. 3(3). С.87-95.

References

1. Grebneva M.E., Ovchinnikova O.A. Ocenka i pereocenska nematerial'nykh aktivov v sootvetstvii s MSFO // Vestnik OrelGIEHT. 2015. № 3(33). S. 73-76;
2. Karpova S.V., Zaharenko I.K. Branding. Uchebnik i praktikum. M., 2014, s. 440;
3. Novosel'skiy S.O., Razumova A.S. Perspektivy ocenki i ucheta intellektual'nogo kapitala na predpriyatii // Auditorium. 2014. T. 3(3). S.87-95.

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА (НА ПРИМЕРЕ СТРАН ГРУППЫ БРИКС)

Прикладова А.А., старший преподаватель, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования индекса правового ограничения прямых иностранных инвестиций, тенденции изменения отраслевых ограничений в отношении ПИИ в странах БРИКС. Автор проводит оценку влияния индекса правового ограничения на состояние бизнес-среды посредством регрессионного анализа с использованием показателей индекса правового ограничения ПИИ и объема накопленных прямых иностранных инвестиций (в % к ВВП).

Ключевые слова: индекс правового ограничения ПИИ, инвестиционный климат, бизнес-среда, правовые барьеры, ограничения ПИИ, прямые инвестиции, БРИКС.

Abstract: The article is devoted to considering FDI Regulatory Restrictiveness Index and the trends in change of the sectoral barriers to inward foreign direct investments in BRICS countries. The author evaluates the influence of FDI Index on the business environment by making regression analysis with the indicators of FDI Regulatory Restrictiveness Index and foreign direct investments stock (as % of GDP).

Keywords: FDI Regulatory Restrictiveness Index, investment climate, business environment, regulatory barriers, FDI restrictiveness, direct investment, BRICS.

Введение

Качественный рост национальной экономики напрямую зависит от объема инвестиций со стороны как государственных, так и бизнес-структур. В случае наличия современной технологической базы, возможно создание новых промышленных предприятий за счет внутренних ресурсов. Однако ввиду технологического отставания в отдельных отраслях или направлениях, государству необходимо создать благоприятные условия для притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с целью получения доступа к новым технологиям, что позволит сократить отставание от ведущих стран.

Инвестиционный климат включает в себя различные аспекты, которые в той или иной степени оказывают влияние на осуществление коммерческой деятельности. В рамках международного инвестиционного сотрудничества большое значение имеет участие страны в интеграционных объединениях и наличие межгосударственных соглашений [1]; развитие финансового и кредитного рынков [4, с. 84-85]; вопросы налогообложения, в том числе в отношении сделок с участием офшорных территорий [2, с. 44-47]; развитие транспортной инфраструктуры, обеспеченность трудовыми ресурсами и др.

В данной статье предполагается более подробно рассмотреть отраслевые ограничения экономики отдельных стран в отношении прямых иностранных инвестиций, как один из факторов внешней среды, формирующий деловой климат. Целью работы является анализ степени влияния отраслевых ограничений на приток прямых иностранных инвестиций на примере стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, ЮАР). Для достижения поставленной цели проводится оценка показателей индекса правового ограничения ПИИ в динамике и в отраслевом разрезе для каждого из пяти государств; осуществляется регрессионный анализ взаимосвязи объема накопленных прямых иностранных инвестиций и значения индекса правового ограничения ПИИ; на основе полученных данных формулируются выводы о степени влияния отраслевых ограничений на инвестиционный климат страны.

Индекс правового ограничения ПИИ: особенности и тенденции

Индекс правового ограничения ПИИ (FDI Regulatory Restrictiveness Index) отражает степень открытости экономики для иностранных инвесторов через наличие (отсутствие) законодательных ограничений в отношении входящих ПИИ. В рамках исследования данного показателя рассматривается 4

основных вида барьеров в отношении прямых иностранных инвестиций:

- 1) ограничения на владение собственностью (equity restriction);
- 2) механизмы проверки и утверждения инвестиционного проекта со стороны государственных органов (screening and approval);
- 3) ограничения на привлечение иностранных работников на ключевые должности (key foreign personnel);
- 4) другие ограничения (other restrictions), например, на открытие филиалов, репатриацию прибыли, владение земельными участками и др.

Особенностью расчета индекса ограничения ПИИ является оценка нормативно-правовой среды для иностранных инвесторов в конкретной стране, при этом показатель не учитывает правоприменительную практику. По утверждению экспертов ОЭСР, по этой причине индекс не в полной мере отражает состояние инвестиционного климата [3]. Так, при оценке деловой среды также учитываются размер рынка, уровень конкуренции, доля государственных компаний в отдельных секторах экономики, наличие устойчивых кооперационных связей внутри страны и с другими государствами и иные факторы [3, с. 106]. Тем не менее, правовое регулирование иностранных инвестиций является важным аспектом с точки зрения привлекательности экономики для зарубежных предприятий.

Обобщенная тенденция заключается в наличии барьеров преимущественно в первичном секторе экономики (добыча полезных ископаемых, рыболовство и сельское хозяйство), а также в некоторых отраслях третичного сектора (транспортной и медиа-сфере).

В целом показатели стран БРИКС соответствуют современным трендам, отражая более либеральную политику государств в отношении ПИИ, направленных в обрабатывающие отрасли экономики. Такой подход объясняется заинтересованностью государств в привлечении новых технологий, поставщиками которых являются преимущественно развитые страны, а также высоким уровнем капиталоемкости инвестиционных проектов в промышленной сфере.

По индексу правового ограничения ПИИ более благоприятные условия для иностранных инвесторов созданы в ЮАР и Бразилии, которые существенно опережают другие страны БРИКС по данному показателю (табл. 1). В период с 1997 по 2016 гг. наблюдается снижение правовых барьеров и сокращение отставания между государствами, что свидетельствует о выравнивании условий для иностран-

ных инвесторов. Наиболее значимые изменения правовой среды произошли в Индии и Китае, экономика которых стала более открытой для притока ПИИ. При этом в этих государствах продолжается либерализация законодательства в отношении зарубежных инвесторов, в отличие от остальных государств БРИКС. Но если в ЮАР и Бразилии сохраня-

ется благоприятная правовая среда ведения бизнеса зарубежными компаниями, то в России были введены дополнительные барьеры в 2016 г. Тем не менее нельзя говорить о проведении политики протекционизма в РФ, поскольку изменения носят точечный характер, поскольку в течение года индекс повысился лишь на 0,006 пункта.

Таблица 1 – Показатели индекса правового ограничения ПИИ в странах БРИКС в период 1997-2016 гг.

Страна	1997	2003	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бразилия	0,121	0,093	0,093	0,107	0,101	0,101	0,101	0,101	0,101	0,101
Россия	0,338	0,338	0,294	0,180	0,180	0,180	0,181	0,181	0,181	0,187
Индия	0,480	0,418	0,282	0,283	0,284	0,269	0,253	0,252	0,237	0,212
Китай	0,627	0,562	0,449	0,422	0,422	0,419	0,419	0,419	0,386	0,327
ЮАР	0,103	0,103	0,102	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055

Источник: составлено автором по данным [5].

Примечание: значение индекса = 0 (нет правовых ограничений), значение индекса = 1 (отрасль закрыта для ПИИ)

Особенности правовых ограничений в отношении прямых иностранных инвестиций в странах БРИКС

В целом по группе БРИКС основную долю в структуре правовых барьеров занимают ограничения на владение собственностью: в России их удельный вес в 2016 г. составил 36%, в ЮАР – 65%, в Китае – 67%, в Индии – 79%. Исключением является Бразилия, для которой характерно преобладание прочих видов ограничений, доля которых составила 49%.

Что касается отраслевых ограничений ПИИ в каждой из стран БРИКС, то общей чертой является наличие более высоких барьеров в отраслях третьего сектора экономики. Отчасти это связано с обеспечением национальной безопасности страны, в том числе в финансовой сфере (через защиту сектора банковских услуг, страхования), социальной (через контроль СМИ) и др.

В Бразилии наиболее высокие барьеры в отношении ПИИ установлены в области медиа (0,550), в том числе телерадиовещания (0,425) и другие СМИ (0,675), в сфере воздушных (0,525) и морских перевозок (0,275). Ввиду высокого значения сельского и лесного, а также рыбного хозяйства для бразильской экономики, в данных секторах также установлены ограничения для доступа иностранного капитала (0,225-0,275).

В России также существуют ограничения в отношении ПИИ в области воздушных (0,650) и морских перевозок (0,350), медиа-сфере (0,483), в том числе телерадиовещания (0,550) и другие СМИ (0,417), при этом самые высокие барьеры установлены в области страхования (0,693) и банковских услуг (0,500). При условии выполнения обязательств, принятых РФ при вступлении в ВТО, к 2019 г. ожидается снижение ограничительных мер в отношении иностранных страховых компаний и зарубежных кредитных организаций. С учётом исключительной роли добывающей промышленности в экономике России, установлены относительно высокие правовые барьеры в отношении ПИИ в области добычи полезных ископаемых (0,432).

Некоторые отрасли экономики Индии полностью закрыты для иностранных инвесторов, в частности, юридические услуги (1,000), аудиторские и бухгалтерские услуги (1,000), операции с недвижимостью (1,000). Кроме того, относительно высокие правовые ограничения ПИИ установлены в сельском хозяйстве (0,442), как одной из ключевых отраслей индийской экономики, розничной торговле (0,583), в сфере банковских (0,413) и бизнес-услуг (0,563).

В Китае иностранным инвесторам закрыт доступ в медиа-сферу (1,000) и рыбное хозяйство (1,000).

Также существенные правовые ограничения ПИИ установлены в области коммуникаций (0,750), юридических услуг (0,750), морских (0,683) и воздушных перевозок (0,653), страхования (0,625) и банковских услуг (0,500). Тем самым, КНР сохраняет контроль над инфраструктурой связи, финансовой и транспортной инфраструктурой.

В ЮАР большинство отраслей имеет минимальные барьеры для иностранных инвесторов, однако для некоторых направлений принят ряд ограничений, в частности, в области телерадиовещания (0,585), воздушных перевозок (0,310), юридических (0,510), аудиторских и бухгалтерских услуг (0,510).

Влияние индекса правового ограничения ПИИ на размер накопленных прямых иностранных инвестиций

Регрессионный анализ взаимосвязи между значением индекса ПИИ и объемом накопленных ПИИ в % к ВВП в странах БРИКС в 2016 г. показал, что существует обратная зависимость между показателями (рис. 1). Соответственно, чем ниже уровень правового ограничения в отношении иностранных инвестиций, тем больше размер накопленных ПИИ в % к ВВП страны, и наоборот.

Так, в Китае наблюдалось самое высокое значение индекса ПИИ среди стран БРИКС (0,327), а объем накопленных ПИИ составил 11,9% к ВВП. В свою очередь, в ЮАР показатель ограничения ПИИ оказался самым низким по сравнению с другими государствами БРИКС (0,055), при этом размер накопленных иностранных инвестиций составил 46,89% к ВВП.

Однако анализ взаимосвязи между показателями в динамике выявил, что значение индекса правового ограничения прямых иностранных инвестиций не является определяющим фактором для зарубежных инвесторов при выходе на новые рынки посредством ПИИ (рис. 2). В целом изменения объемов накопленных прямых иностранных инвестиций в странах БРИКС в незначительной степени зависят от наличия барьеров и ограничений в отдельных отраслях экономики. Исключением является Индия, для которой индекс ПИИ является существенным фактором, влияющим на размер накопленных прямых инвестиций из других стран. В то же время в отношении КНР наблюдается парадокс, который заключается в прямой взаимосвязи размера накопленных ПИИ (в % к ВВП) и наличия правовых ограничений. Данный факт можно объяснить опережающими темпами роста китайской экономики относительно объема накопленных ПИИ, что стало причиной снижения процентного соотношения двух величин, несмотря на постепенное устранение правовых барьеров.

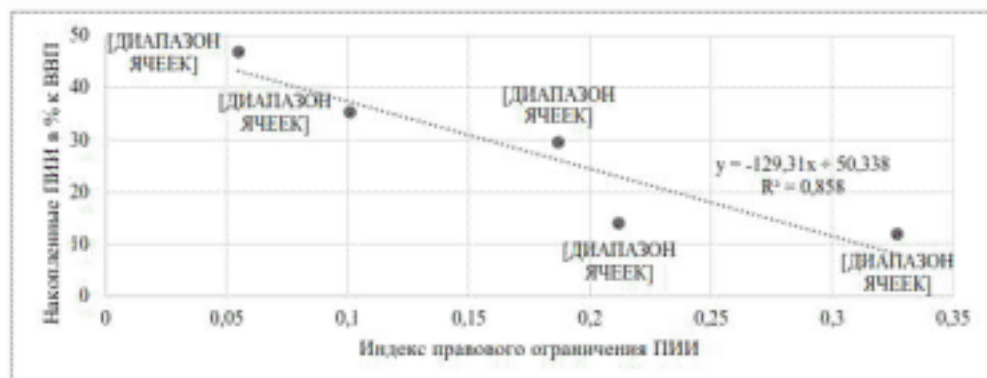


Рисунок 1 – Соотношение накопленных ПИИ (в % к ВВП) и индекса правового ограничения ПИИ в странах БРИКС в 2016 г.

Источник: составлено автором по данным [5], [6].

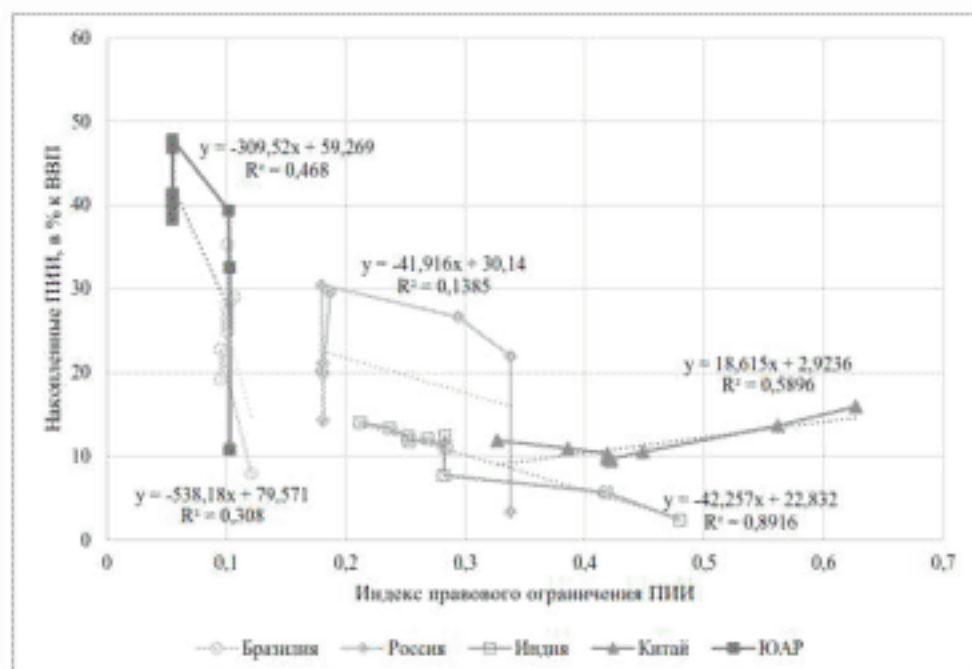


Рисунок 2 – Соотношение накопленных ПИИ (в % к ВВП) и индекса ПИИ в странах БРИКС в 1997, 2003, 2006, 2010-2016 гг.

Источник: составлено автором по данным [5], [6].

При оценке взаимосвязи между двумя показателями в последние годы прослеживается несколько иная тенденция. В частности, для стран с наиболее либеральным законодательством в отношении ПИИ (значение индекса ЮАР – 0,055, Бразилии – от 0,107 до 0,101) на объем накопленных прямых иностранных инвестиций (в % к ВВП) влияют иные факторы внешней среды. В то же время в государствах с более закрытой экономикой для зарубежных инвесторов наблюдается более сильная взаимосвязь между наличием правовых ограничений и размером накопленных ПИИ. Так, для Китая величина достоверности аппроксимации (R^2) составила 0,9019 (наибольшее значение среди стран БРИКС), для Индии – 0,6951.

Заключение

На основе анализа взаимосвязи между объемом накопленных ПИИ и значением индекса правового ограничения прямых иностранных инвестиций были сделаны следующие выводы:

1. Чем ниже уровень правовых ограничений ПИИ в стране, тем слабее эффект от последующего снижения барьеров. Это видно на примере ЮАР и Бразилии, экономика которых является более открытой для иностранных инвесторов, исходя из значений индекса ПИИ.

2. В странах с высокими правовыми барьерами в отношении ПИИ устранение ограничений оказывает положительное влияние на инвестиционный климат страны, что находит отражение в увеличении размера накопленных прямых иностранных инвестиций (в % к ВВП). Так, после снижения значения

индекса правового ограничения ПИИ вдвое, размер накопленных ПИИ в Индии увеличился более чем в 5 раз.

3. Наличие тенденции к устранению отраслевых барьеров в отношении иностранных инвесторов в совокупности с иными благоприятными факторами внешней среды может привести к опережающим

темпам роста экономики по сравнению с объемом накопленных ПИИ. В результате, наблюдается парадокс, который заключается в прямой взаимосвязи между индексом правового ограничения ПИИ и отношением накопленных ПИИ к ВВП страны, как например, в Китае.

Библиографический список

1. Валова М.Д., Рожанская Е.А., Колчина Е.А. Основные тренды развития Евразийского экономического союза в условиях формирования интеграционных мегапроектов // Научный бюллетень Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. М.: Изд-во Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2017. С. 35-42.
2. Иванов О.С. Пути совершенствования налогообложения участников внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Актуальные научные исследования: экономика, управление, инновации, инвестиции, финансы : материалы Второй Международной научно-практической конференции. 28 ноября 2014 г. М.: Издательский дом «Научное обозрение», 2014. С. 34-48.
3. Милонова М.В., Арбатов Д.К. Электронная коммерция в России: некоторые проблемы и пути их решения. Международная торговля и торговая политика. 2015. № 3 (3). С. 100-111.
4. Суркова Н.П., Рожанская Е.А. К вопросу оценки международной конкурентоспособности рынков капитала // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. М.: Изд-во Российская Академия предпринимательства, 2017. Т. 16. № 3. С. 81-88.
5. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX> – OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index (дата обращения: 17.11.2017).
6. <http://unctadat.unctad.org/EN/> – UNCTADat (дата обращения: 17.11.2017).

References

1. Vallova M.D., Rozhanskaya E.A., Kolchina E.A. Osnovnye trendy razvitiya Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza v usloviyah formirovaniya integratsionnykh megaproektov // Nauchnyy byulleten' Rossijskogo ehkonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova. M.: Izd-vo Rossijskij ehkonomicheskij universitet imeni G.V. Plekhanova, 2017. S. 35-42.
2. Ivanov O.S. Puti sovershenstvovaniya nalogoblozheniya uchastnikov vnesnetorgovoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii // Aktual'nye nauchnye issledovaniya: ehkonomika, upravlenie, innovacii, investicii, finansy : materialy Vtoroj Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 28 noyabrya 2014 g. M.: Izdatel'skij dom «Nauchnoe obozrenie», 2014. S. 34-48.
3. Milonova M.V., Arbatov D.K. Elektronnaya kommerciya v Rosii: nekotorye problemy i puti ih resheniya. Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika. 2015. № 3 (3). S. 100-111.
4. Surkova N.P., Rozhanskaya E.A. K voprosu ocenki mezhdunarodnoj konkurentosposobnosti rynkov kapitala // Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. M.: Izd-vo Rossijskaya Akademiya predprinimatel'stva, 2017. T. 16. № 3. S. 81-88.
5. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX> – OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index (дата обращения: 17.11.2017).
6. <http://unctadat.unctad.org/EN/> – UNCTADat (дата обращения: 17.11.2017).

ФИНАНСОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Рогов В.С., Волгоградский государственный университет

Евдокимова С.С., к.э.н., доцент, Волгоградский государственный университет

Аннотация: В статье рассматривается история формирования кооперативного движения, причины и значение появления кооперативных обществ. Существует огромная конкуренция во всех сферах осуществления хозяйственной деятельности, в связи с чем производственные и потребительские кооперативы могут стать эффективной формой образования коммерческих и некоммерческих организаций. В статье рассматриваются практические и теоретические возможности финансовой составляющей деятельности кооперативов.

Ключевые слова: потребительский кооператив, производственный кооператив, кооперация, пай, фонд, дивиденды.

Abstract: The article deals with the history of the formation of the cooperative movement, the causes and significance of the emergence of cooperative societies. There is a huge competition in all spheres of economic activity, in connection with which production and consumer cooperatives can become an effective form of education for commercial and non-profit organizations. The article examines the practical and theoretical possibilities of the financial component of cooperative activities.

Keywords: consumer cooperative, production cooperative, cooperation, share, fund, dividends.

На протяжении всей истории человечества люди в той или иной форме объединяли свои знания, труд, капитал с целью достижения целей и удовлетворения своих потребностей. При этом, объединенные усилия позволяли извлекать больший экономический эффект из хозяйственной деятельности, добиваясь больших результатов, чем аналогичная работа с использованием только собственных факторов производства. В XVIII веке такой вид сотрудничества приобрел название – кооперация.

Исследованиями развития кооперативного движения занимались такие теоретики и практики, как С.Д. Чепман, Ричард Л. Хиллс, Р. Оуэн, Ш. Фурье, У. Кинг, А. Чаянов, заложившие и исследовавшие основные составляющие функционирования кооперативных обществ.

Цель представленного исследования заключается в определении основных этапов развития кооперативных обществ, принципов и целей их создания, основных экономических и финансовых преимуществ кооперативных обществ по отношению к другим формам организации хозяйственной деятельности, возможности их практического использования в Российской Федерации.

Возникновению кооперативного движения способствовала Британская промышленная революция XVIII века, характеризовавшаяся производством и внедрением таких изобретений, как паровые двига-

тели, хлопкопрядильные станки, оборудование для плавления чугуна на каменном угле и коксе. Промышленная революция положила начало цепочке дальнейших экономических инноваций, изменивших весь мир. Безусловно, причиной бурного экономического роста стал внедрявшийся технологический прогресс. [1, 11-12] Например, в текстильной промышленности Англии XVIII века основными макроразобретениями стали прядильня «Дженни», ветер-машинка Р. Аркрайта и жоло-машинка С. Кромптона, практически полностью заменившие ручные прядильные станки. С.Д. Чепманом, на основании данных из сохранившихся документов архива г. Ноттингема (Великобритания) и архива фабрики в Казерри Банк, цитируемого Ричардом Л. Хиллсом, было проведено исследование экономических результатов внедрения в хлопковое производство механизированных станков на примере фабрики Аркрайта, [9, 254-260] Результаты данного исследования, приведенные в работе Роберта С. Аллена, свидетельствуют о том, что по сравнению с ручным производством 1760 года, в 1836 году фабричное производство снизило издержки производства пряжи в два раза, и также удвоилась общая производительность. Добавленная стоимость на один фунт хлопковой нити снизилась с 15,12 пенса при ручном труде до 1,52 пенса благодаря механизации.



Рисунок 1 – Распределение добавленной стоимости в производстве одного фунта хлопка текстильной фабрики Аркрайта, пенса

Как видно из представленного распределения добавленной стоимости одного фунта хлопка, нововведения в Британской промышленности были в большей степени нацелены на экономии затрат на оплату труда: дефицитного и дорогого фактора про-

изводства. Значительно уменьшилась себестоимость выпускаемой продукции, рыночная цена, доля рынка крупных промышленных производств была близка к 100 %. С другой стороны, мелкие и средние предприятия, не имеющие капитала для внедрения

результатов технологического прогресса в свою деятельность, больше не могли конкурировать с крупными производителями, в связи с чем многие из них обанкротились.

В результате, несмотря на неоспоримое значение промышленной революции в экономическом росте Англии XVIII-XIX веков, ее недостатки проявились в жизни работников и мелких товаропроизводителей: низкие заработные платы, безработица, отсутствие спроса. Кроме того, для них отсутствовали какие-либо социальные привилегии: не было страхования здоровья, пенсий от их работодателей или от государства. Данные условия стали одной из основных причин формирования нового социального института, способного в некоторой степени защитить своих членов из малосредственных слоев общества – кооператива.

«Кооперация» происходит от латинского «cooperatio»: «со» – заодно, совместно и «орис» – работа, труд. Следовательно, слово «кооперация» можно в самом общем виде перевести как сотрудничество, совместную деятельность, объединенное действие. [2, 3]

Происхождение кооперативов неразрывно связано с именем Роберта Оуэна (1771-1858 гг.), являвшегося убежденным реформатором, сторонником мирного преобразования общества путем создания образцовых общин кооперативного типа, которые руководствовались принципами равенства, всеобщности труда и общности имущества. [2, 24-25] Такие принципы, как распределение дохода в соответствии не только с суммой паа, но и с личным трудом члена кооператива были заложены Шарлем Фурье (1772-1837 гг.). Доход «фаланги» Ш. Фурье, т.е. производственно-потребительской ассоциации, аналогичной общине Р. Оуэна, должен распределяться соответственно капиталу (4/12 дохода), труду (5/12 дохода) и таланту (3/12 дохода). [2, 25-26] Еще одним важным теоретиком и последователем Роберта Оуэна – Уильям Кинг (1786-1855 гг.). У. Кинг стремился развивать кооперацию, так как видел в ней средство сокращения бедности на основе взаимопомощи и вовлеченности в достижение общих целей трудящихся.

В Англии, в городе Рочдейл, был образован один из первых и самых известных кооперативов «Rochdale Society of Equitable Pioneers». Одним из крупнейших производств города была текстильная фабрика, благодаря которой Рочдейл оставался центром производства фланели на протяжении нескольких веков. В связи с невозможностью конкуренции с механическими ткацкими станками и потерей рынка США, куда поставлялись ткани, из-за введённой на территории США непосильной тарифной политики импорта товаров, текстильная фабрика г. Рочдейла обанкротилась. За банкротством фабрики последовали обширная безработица, бедность населения. В последующем это спровоцировало социальную напряжённость и жестокие забастовки в 1809 г. и 1829 г. (в результате чего около города до 1846 г. правительство Англии располагало войсковую часть с целью контроля населения). В связи со столкновением с социальными и экономическими проблемами, в городе Рочдейл активно развивались Чартизм (идеи социал-демократии) и Оуэнизм (идеи о кооперации Р. Оуэна). Фактически попытки создать кооперацию среди населения города предпринимались с 1830 года. Окончательный вариант «Rochdale Society of Equitable Pioneers», вдохновленный идеями Р. Оуэна, Ш. Фурье, был образован 15 августа 1844 года тридцатью участниками, десять из которых были бывшими работниками текстильной фабрики, а остальные активные представители Чартизма и Оуэнизма. Несмотря на популярное мнение

во многих источниках, что Рочдейльские пионеры были собранием никому не известных ткачей, построивших на общий капитал сеть лавок по продаже производимой продукции, существуют доказательства, что работа Рочдейльских пионеров была основана на качественном построении целей и постановлении задач. Кроме того, большинство участников не были рабочим классом, а были образованными в области экономики, политики и социологии и обладающими большим капиталом участниками. Основной целью Рочдейльских пионеров было построение идеального общества, управляющегося методами демократии, в результате способного самообеспечивать любые потребности своих участников. Конечно, наравне с социальными целями были и экономические, заключающиеся в материальном обеспечении участников и дальнейшем развитии кооператива. [5, 1-40] Была сформулирована стратегия развития, предполагающая всестороннее развитие общества, начиная от розничных продаж, заканчивая промышленным производством и страхованием. На сегодняшний день «Rochdale Society of Equitable Pioneers» является кооперативной организацией «The Co-operative Group», являющейся ведущим бизнесом в Великобритании, включающим в себя торговлю продуктами питания, поставками электричества, страховкой, финансовой, юридической, похоронной деятельностью. [6]

Методы осуществления хозяйственной деятельности «The Co-operative Group» во многом являются инновационными в сфере финансов и маркетинга. Революционной идеей организации стала дивидендная политика (дивиденды «The Co-operative Group» также известны как «divi», «divi number»). В данном случае дивиденды представляют собой вознаграждение членов кооператива, основанное на объемах приобретения продукции кооператива. Таким образом, распределение прибыли основано на объеме выручки от определенного покупателя-участника кооператива, а не на объеме вложенного капитала. Существующая схема распределения дивидендов обозначается как «3+1%», что обозначает возврат 3% от общей суммы приобретения товаров кооператива в денежной форме участнику и направление 1% от затраченных средств на благотворительность в согласованный фонд.

В России началом непрерывного развития кооперативного движения в шестидесятых годах XIX века стали отмена крепостного права в 1861 году и возникновение земского самоуправления. Такие причины, как формировавшаяся нужда в покупных продуктах питания, растущие цены, выдача заработной платы работникам в натуральной форме – товарами, реализуемыми заводскими лавками, стали непосредственным толчком к созданию кооперативов. Российская кооперация во многом переняла опыт западноевропейского кооперативного движения. К девяностым годам XIX века из всех созданных кооперативов сохранилось не более ста. Причинами данной рецессии послужил запрет правительства, напуганного размахом стачечного движения, на выдачу зарплат в натуральной форме, в результате чего заводские лавки предпринимателей стали перестраиваться в потребительские кооперативы с целью легализации своей деятельности, что ассоциировалось кооперативное движение как способ обмена рабочего класса. Кроме того, большинство созданных кооперативов управлялись крайне неэффективно, большинство из них просуществовало не более полутора.

Последнее десятилетие XIX века в России ознаменовалось экономическим подъемом, характеризовавшимся бурным ростом промышленности, быстрыми темпами развивались железнодорожное строительство, торговля, банковское дело. В таких усло-

в них произошло ускорение развития кооперативного движения: стали появляться земледельческие и наслодельные артели, росла сеть кредитных и потребительских кооперативов.

После революции 1917 года роль кооперативов стала определяться не через взаимодействие с частным капиталом, а через работу на крупные государственные предприятия в качестве поставщиков сырья и материалов для производства. В период коллективизации сельского хозяйства в СССР колхозы изображались как «вершина» развития кооперации. Такие кооперативы продолжали существовать до конца 1950-х годов, и в некоторой степени компенсировали постоянный дефицит товаров народного потребления. 14 апреля 1956 года появилось постановление ЦК КПСС и СМ СССР «О реорганизации промысловой кооперации», в соответствии с которым к середине 1960 года промысловую кооперацию полностью ликвидировали, а её предприятия передали в ведение государственных органов.

В конце 1980-х годов производственные кооперативы стали основной организационно-правовой формой легализованной предпринимательской деятельности в СССР. Усилившийся в этот период дефицит товаров и продуктов, вызванный, прежде всего, резким ростом номинальных доходов и накоплений населения и спадом производства, вызвал принятие 19 ноября 1986 года закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», затем 5 февраля 1987 года Советом Министров СССР - ло-

становление «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления».

26 мая 1988 года был принят Закон СССР «О кооперации в СССР», разрешивший кооперативам заниматься любыми не запрещёнными законом видами деятельности, в том числе и торговлей (ранее был принят закон «О предприятиях СССР»).

На сегодняшний день, согласно закону РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», кооператив определен как «объединение физических и юридических лиц, созданное для достижения общих экономических или социальных целей». [3] В свою очередь кооператив, согласно федеральному закону от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах», основанный на личном трудовом участии и объединении инициативных плавых взносов своих участников, является производственным кооперативом или артелью. [7] Деятельность кооператива связана с удовлетворением материальных или иных потребностей членов кооператива, внесших определенную долю капитала (пай) в сформированный для этого фонд. Таким образом, кооператив является одной из форм осуществления хозяйственной деятельности физическими и юридическими лицами с элементами социальной направленности.

Согласно данным информационного ресурса «Спарк-интерфакс», за период 2013-2017 гг. динамика числа производственных и потребительских кооперативов была представлена следующим образом. [4]

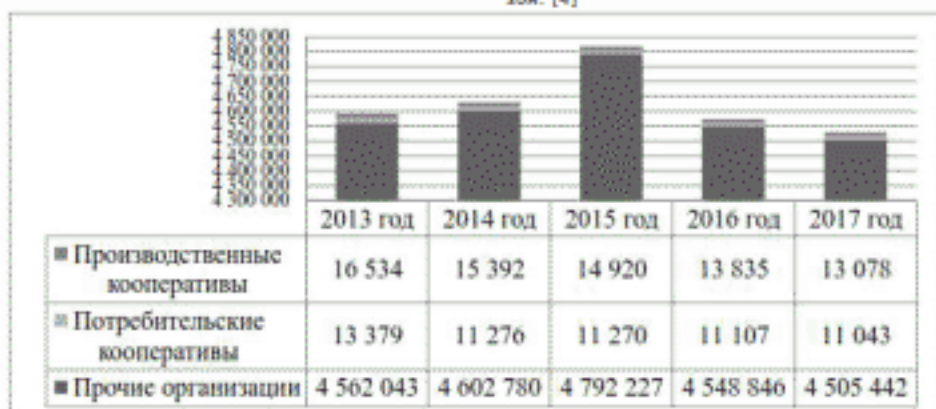


Рисунок 2 – Численность производственных и потребителей в Российской Федерации за период 2013-2017 гг., шт.

По состоянию на 2017 год, структура производственных кооперативов характеризуется распространённостью в сельскохозяйственной деятельности, что обусловлено принципом их образования: объединение труда участников. В свою очередь, потребительские кооперативы образуются с целью некоммерческого взаимодействия между его участниками в достижении общих целей (сельскохозяйственные, животноводческие, торговые и т.д.).

Несмотря на тот факт, что ведение хозяйственной деятельности посредством образования потребительских и производственных кооперативов мало распространено в Российской Федерации, они обладают рядом значительных преимуществ в области формирования капитала предприятия и оптимизации денежных потоков.

1. Фонды кооперативной организации.

Одним из источников формирования имущества кооператива являются плавые взносы его членов. В процессе хозяйственной деятельности часть дохода

кооператива распределяется между пайщиками пропорционально их плавым взносам и (или) участию в деятельности кооператива. Таким образом, плавый взнос сопоставим с покупкой акций организации, которые также являются источником формирования имущества акционерного общества. При этом финансовые и временные затраты на привлечение плавых взносов значительно ниже стоимости процедуры первичного публичного размещения акций (IPO).

Стоимость IPO складывается из нескольких составляющих:

- Долгосрочная предварительная подготовка: критическая оценка практики корпоративного управления, показателей финансово-хозяйственной деятельности, структуры активов, информационной прозрачности;

- Привлечение команды участников IPO: инвестиционных консультантов, брокеров, андеррай-

теров, аудиторов с целью согласования плана и конфигурации IPO;

★ Разработка проспекта эмиссии, инвестиционного меморандума;

★ «Road-Show» (встреча с инвесторами, рекламная деятельность);

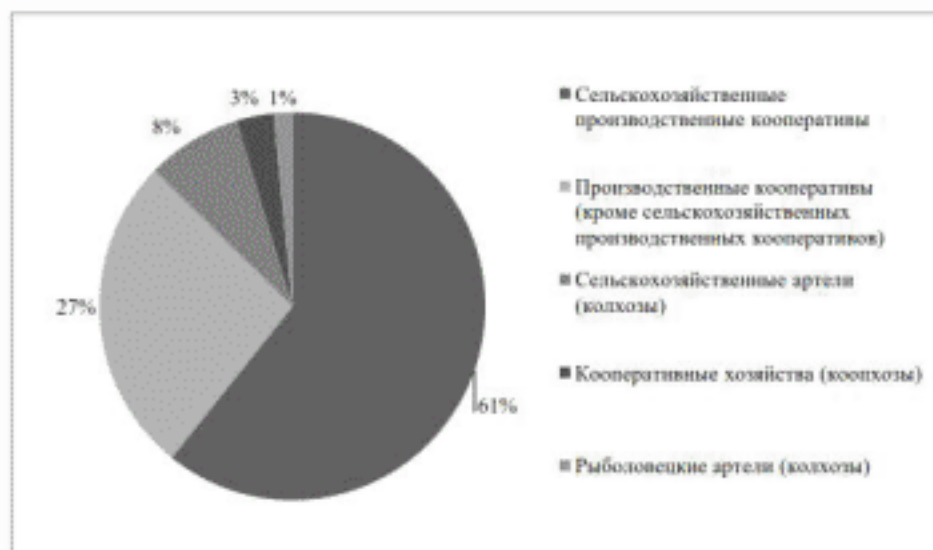


Рисунок 3 – Структура по видам производственных кооперативов по состоянию на 2017 год



Рисунок 4 – Структура по видам потребительских кооперативов по состоянию на 2017 год

Для привлечения паевых взносов кооперативом не требуется привлечение инвестиционного банкира, андеррайтера, аудитора. Кроме того, деятельность кооператива не предполагает выполнения большого количества дополнительных требований, предъявляемых к деятельности акционерного общества. Основная статья затрат в привлечении паевых взносов кооператива – разработка аналога инвестиционного меморандума в свободной форме, «Road-Show». Таким образом, значительно снижаются трансакционные издержки, возникающие в необходимости привлечения участников IPO: брокеры, андеррайтеры, аудиторы.

С точки зрения налогового законодательства, паевые взносы участников кооператива являются целевыми поступлениями для осуществления уставной деятельности кооператива, в связи с чем не подлежат налогообложению на прибыль организации. При этом паевой взнос является возвратным и облагается дивидендами согласно уставу кооператива и требованиям законодательства. [3]

Согласно ст. 1 закона РФ от 19 июня 1992 г. № 3083-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» и ст. 11 Федерального закона от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах»,

уставом кооператива может быть предусмотрена возможность создания неделимого фонда, как части паявого фонда. При этом на неделимый фонд не распространяются требования кредиторов, он не подлежит отчуждению, распределению между пайщиками. Таким образом, образование неделимого фонда является защитным механизмом сохранения активов и пассивов кооперативного общества с целью бесперебойного осуществления уставной деятельности. [3; 7]

С другой стороны, неделимый фонд может использоваться с целью предотвращения возврата паявых взносов участникам, что не соответствует принципам функционирования кооперации, заключающимся в добровольности участия в кооперативном обществе. В связи с этим, ст. 23 закона РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 и ст. 8 федерального закона от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ предусмотрено, что размеры, порядок формирования фондов кооператива, в том числе и неделимого, устанавливаются общим собранием его участников, что обуславливает демократичность при принятии решений о переводе части паявого фонда в неделимые фонды. Размер неделимого фонда относительно других фондов кооператива законом не регламентируется.

2. Налогообложение кооперативных обществ. Потребительское общество, согласно п.2 ст. 123.1 ГК РФ, является некоммерческой организацией. Согласно ст. 3 закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», потребительский кооператив осуществляет деятельность, направленную на удовлетворение потребностей пайщиков. В свою очередь, данным законом предусмотрено, что потребительский кооператив является юридическим лицом и может осуществлять любую хозяйственную деятельность, не противоречащую действующему законодательству и уставу общества, в том числе относящуюся к коммерческой. Данный факт предоставляет возможность использования потребительским кооперативом специальных налоговых режимов: ЕНВД, УСН. При этом для системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, согласно п.п. 2, п. 2.2 ст. 346.26 НК РФ, на потребительские кооперативы не распространяются условия об ограничении доли участия других организаций в размере более 25%, что является дополнительным преимуществом в оптимизации налоговых платежей потребительского кооператива. [5] Производственный кооператив является коммерческой организацией, следовательно в его деятельности также возможно применение специальных налоговых режимов.

3. Распределение прибыли кооперативных обществ. Уставом потребительского кооператива может быть предусмотрено распределение его прибыли в виде кооперативных выплат. Согласно ст. 24 закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», размер кооперативных выплат не должен превышать 20 % от доходов потребительского общества, после уплаты обязательных государственных платежей - налогов. При этом дополнительных указаний о моменте и форме распределения кооперативных выплат не указаны. [3] Таким образом, повышается заинтересованность пайщиков в

участии в потребительском кооперативе, так как для других организационно-правовых форм базой для выплаты дивидендов является чистая прибыль, что значительно меньше выручки, уменьшенной на налоги. Кроме того, распределение кооперативных выплат относится к дивидендным выплатам, что не предполагает необходимости уплаты обязательных социальных взносов.

В случае производственного кооператива, распределению подлежит чистая прибыль организации, при этом распределение прибыли по паявым взносам не должно быть более 50 % от общего фонда распределения. Данный принцип направлен на вовлечение в деятельность производственного кооператива своих участников в виде трудового участия. Члены кооператива, принимающие личное трудовое участие в деятельности кооператива, согласно п. 3, ст. 19 федерального закона от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах», подлежат социальному и обязательному медицинскому страхованию наравне с наемными работниками. [7]

С другой стороны, рассмотренные преимущества экономической и финансовой составляющей деятельности производственных и потребительских кооперативов зачастую используются с целью незаконной оптимизации налоговых и социальных отчислений в государственные фонды. Например, производственный кооператив, целью которого является вовлечение участников в трудовую деятельность, используется для сокращения затрат на отчисления в фонды социального и медицинского страхования. В данном случае происходит создание производственного кооператива, участниками которого являются сотрудники, часть фонда оплаты труда (в размере 50%) переводится на паявые выплаты. Также существуют примеры и в других областях хозяйственной деятельности: корпоративное кредитование, торговля, аренда.

Попытки использования преимуществ кооперативного законодательства в незаконных целях привели к тому, что на данный момент отношение физических и юридических лиц к их созданию в большинстве случаев негативное. Кроме того, существуют значительные налоговые риски, так как в связи с вышеперечисленными фактами, кооперативные общества вызывают интерес государственных регулирующих органов, в т.ч. налоговой службы. Принципы функционирования кооперативных обществ направлены на недопущение использования кооперативов в незаконной предпринимательской деятельности. Кооперативы должны удовлетворять потребности всех своих участников, с целью которых и существуют законные корпоративные экономические преимущества, а не отдельные организации, оптимизирующие свои финансовые потоки. Потребительские и производственные кооперативы оказывают историческое сложившийся значимый социальный эффект, заключающийся в защите прав и интересов своих членов, достижении общих материальных и нематериальных целей, взаимопомощи. С точки зрения финансов, кооперативные общества могут пользоваться значительными экономическими возможностями и преимуществами с целью сокращения своих затрат, налогов, что значительно способствует их развитию.

Библиографический список

1. Аллен, Р.С. Британская промышленная революция в глобальной картине мира / Р.С. Аллен; пер. с англ. Н.В. Антоновой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 448 с.
2. Вахитов, К.И. История потребительской кооперации России: учебное пособие. Часть 1 / К.И. Вахитов. – М., 1998. – 64 с.
3. Закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». Режим доступа : URL : <http://www.aero.garant.ru/>

4. Информационный ресурс «Спарк-интерфакс». Режим доступа : URL : <http://www.spark-interfax.ru/>
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Режим доступа : URL : <http://www.consultant.ru/>
6. Официальный сайт «The Co-operative Group Limited». Режим доступа : URL : <https://www.coop.co.uk/>
7. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». Режим доступа : URL : <http://www.aero.garant.ru/>
8. Fairbrain, B. Meaning of Rochdale: the Rochdale pioneers and the co-operative principles / Brett Fairbrain. – Canada : Occasional Paper Series ; #94.02, 1994. – 59 p. – На англ. яз. – ISBN 978-0-88880-317-7.
9. Hills, Richard L. Sir Richard Arkwright and His Patent Granted in 1769 / Richard L. Hills. – UK : The Royal Society, 1970. – P. 254-260. – На англ. яз.

References

1. Allen, R.S. Britanskaya promyshlennaya revolyuciya v global'noj kartine mira / R.S. Allen; per. s angl. N.V. Avtonomovoj. – M. : Izd-vo Instituta Gajdara, 2014. – 446 s.
2. Vahitov, K.I. Istoriya potrebitel'skoj kooperacii Rossii: uchebnoe posobie. Chast' 1 / K.I. Vahitov. – M., 1998. – 64 s.
3. Zakon RF ot 19 iyunya 1992 g. № 3085-1 «O potrebitel'skoj kooperacii (potrebitel'skikh obshchestvah, ih so-yuzah) v Rossijskoj Federacii». Rezhim dostupa : URL : <http://www.aero.garant.ru/>
4. Informacionnyj resurs «Spark-interfaks». Rezhim dostupa : URL : <http://www.spark-interfax.ru/>
5. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Rezhim dostupa : URL : <http://www.consultant.ru/>
6. Oficial'nyj sajt «The Co-operative Group Limited». Rezhim dostupa : URL : <https://www.coop.co.uk/>
7. Federal'nyj zakon ot 8 maya 1996 g. № 41-FZ «O proizvodstvennyh kooperativah». Rezhim dostupa : URL : <http://www.aero.garant.ru/>
8. Fairbrain, B. Meaning of Rochdale: the Rochdale pioneers and the co-operative principles / Brett Fairbrain. – Canada : Occasional Paper Series ; #94.02, 1994. – 59 p. – Na angl. yaz. – ISBN 978-0-88880-317-7.
9. Hills, Richard L. Sir Richard Arkwright and His Patent Granted in 1769 / Richard L. Hills. – UK : The Royal Society, 1970. – P. 254-260. – Na angl. yaz.

МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ РЫБОПРОМЫСЛОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**Скотаренко О.В., к.э.н., доцент, Мурманский арктический государственный университет**

Аннотация: в данной статье исследована проблема увеличения прибыли и повышения рентабельности рыбопромышленного предприятия, разработаны антикризисные мероприятия. Обосновано, что благодаря проведенным на предприятии мероприятиям, таким как, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, модернизация судов с использованием оборудования фирмы BAADER для переработки рыбной продукции может в дальнейшем обеспечить увеличение прибыли и рентабельности.

Ключевые слова: финансовый результат, выручка от реализации, себестоимость, цена, доходы и расходы, прибыль, рентабельность.

Abstract: this paper investigated the problem of increased profits and greater profitability of fishing enterprises developed anti-crisis measures. It is proved that thanks to the company events, such as, acceleration of accounts receivable turnover, modernization of ships, using equipment from BAADER for the processing of fish products can increase profit and profitability.

Keywords: financial result, revenue from sales, cost, price, income and expenditures, profit, profitability.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что модернизация и развитие экономики России приводит к необходимости актуализации анализа финансовых результатов как одного из важных направлений в области финансово-хозяйственной деятельности рыбопромышленного предприятия. Недооценка получаемых результатов приводит к потере значительной части доходов, к недостатку финансовых ресурсов, стагнации российского предпринимательства. Поэтому для эффективного управления предприятием необходимо знать, за счет каких именно источников формируются финансовые ресурсы, а также какие именно факторы оказывают на них влияние.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования рыбопромышленного предприятия в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса.

Основной информационной базой для проведения финансового анализа являются данные внешней и внутренней отчетности предприятия [6].

Результаты технико-экономического анализа деятельности рыбопромышленного предприятия за 2015-2016 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Технико-экономические показатели деятельности рыбопромышленного предприятия

Показатели	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+/-)	Темп роста, %
1. Выловлено - всего, тонн	6 352	5 608	-744	88,3
в том числе:				
- треска-сырец	5 530,0	4 559,0	-971	82,4
- ликша-сырец	822,0	1 049,0	227	127,6
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	252 356	475 584	223 228	188,5
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	188 215	238 565	50 350	126,8
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	17 422	145 327	127 905	834,2
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	449	70 185	69 736	в 156 раз
5. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	355 457	367 712,5	12 255,5	103,4
10. Коэффициент текущей ликвидности	2,04	2,02	-0,02	99,02
12. Коэффициент финансовой независимости	0,36	0,44	0,08	122,2
13. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,02	0,31	0,29	в 15,5 раз
14. Рентабельность продаж, %	6,9	30,6	23,7	443,5
15. Экономическая рентабельность, %	0,13	19,1	18,97	в 147 раз
16. Себестоимость продаж на 1 руб. выручки	0,75	0,50	-0,25	66,7
17. Среднесписочная численность работников, чел., в том числе:	98	102	4	104,1
- плассовая	83	85	2	102,4
- АУП	15	17	2	113,3
18. Среднегодовая заработная плата на одного работника, руб.	61 300	65 000	3 700	106,04
19. Выработка в расчете на 1 работника, тыс. руб.	2 573,1	4 662,6	2 089,5	181,1

Показатели таблицы 1 имеют разнонаправленный характер. К положительным моментам можно отнести прирост по следующим показателям: выручка от продаж (на 88,3 %), прибыль от продаж (в 8,34 раза), чистая прибыль (в 156 раз), стоимость имущества (на 3,4%), коэффициент финансовой независимости (на 22,2 %), коэффициент обеспеченности собственными средствами (в 15,5 раз), выработка в расчете на 1 работника (на 81,1). Увеличение значений показателей рентабельности свидетельствует о более эффективном использовании ресурсов в 2016 г. по сравнению с прошлым год.

Также к положительным изменениям относится сокращение себестоимости продаж на 1 руб. выручки на 33,3%.

К негативным моментам следует отнести снижение вылова на 11,7%, рост себестоимости продаж (на 26,8 %), снижение коэффициента текущей ликвидности (на 0,98%).

Численность работников за анализируемые периоды изменялась незначительно (увеличилась на 4 человека). Положительным фактором является опережающие темпы прироста выработки на 1 работни-

ка (81,1%) по сравнению с темпами прироста заработной платы (6,04%).

Результаты структурно-динамического анализа доходов и расходов [1] рыбопромыслового пред-

приятия показали, что в 2016 году общая величина доходов предприятия на 79,8% больше общей величины доходов 2015 года (табл. 2).

Таблица 2 - Показатели состава, структуры и динамики доходов и расходов рыбопромыслового предприятия

Показатели	Состав доходов и расходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура доходов и расходов, %		
	2015 г.	2016 г.	изм (+,-)		2015 г.	2016 г.	изм (+,-)
1. Доходы – всего в том числе:	318 214	572 195	253981	179,8	100	100	-
1.1. Выручка	252 356	473 584	223228	188,5	79,3	83,11	3,81
1.2. Проценты к получению	-	218	218	-	-	0,04	0,04
1.3. Прочие доходы	65 858	96 393	30535	146,4	20,7	16,85	-3,85
2. Расходы – всего в том числе:	313 282	492 595	179313	157,2	100	100	-
2.1. Себестоимость продаж	188 215	238 565	50 350	126,8	60,1	48,4	-11,7
2.2. Коммерческие расходы	29 666	72 083	42 419	243,0	9,5	14,6	5,1
2.3. Управленческие расходы	17 053	19 607	2 554	115,0	5,4	4,0	-1,4
2.4. Проценты к уплате	13 405	5 665	-7 740	42,3	4,3	1,2	-3,1
2.5. Прочие расходы	64 943	156 673	91730	241,2	20,7	31,8	11,1
3. Чистая прибыль (убыток)	449	70 185	69736	в 156 раз	-	-	-
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,02	1,16	0,14	113,7	-	-	-

На рост доходов оказало влияние выручки от продаж и прочих доходов. Наибольший удельный вес в совокупных доходах занимает выручка от продаж от 79% в 2015 г. до 83% в 2016 году.

Расходы предприятия в 2016 году также возросли. Их общая величина на 57,2% больше, чем в 2015 году. Рост совокупных расходов предприятия можно признать обоснованным в условиях расширения сбыта продукции, т.е. опережающими был темп роста совокупных доходов (79,8%). В расходах предприятия наибольший удельный вес занимает статья «Себестоимость продаж» (48,4% в 2016 году, что на 11,7% меньше по сравнению с 2015 годом).

В результате совокупного влияния вышеперечисленных факторов, чистая прибыль рыбопромыслового предприятия в 2016 году составила 70 185 тыс. руб., что в 156 раз больше, чем в 2015 г. Одновременно наблюдается рост доходов и расходов, но т.к. рост доходов был выше роста расходов, то наблюдается приращение прибыли. Коэффициент соотношения доходов и расходов вырос с 1,02 до 1,16, что характеризует положительную динамику эффективности деятельности предприятия в целом.

На рис.1 представлена положительная динамика всех видов прибыли исследуемого предприятия за 2015–2016 г.

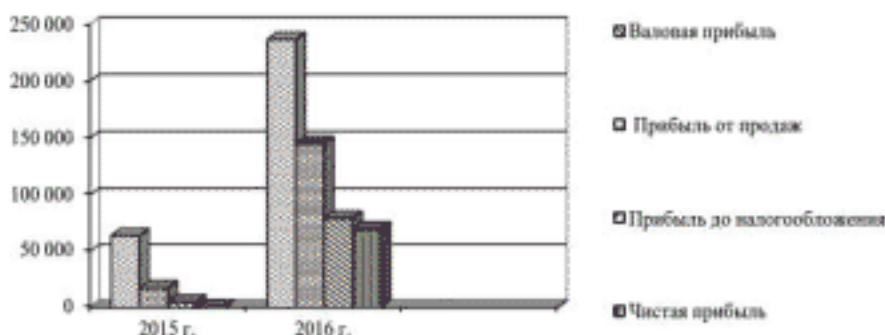


Рисунок 1 – Динамика видов прибыли рыбопромыслового предприятия

Так, прибыль от продаж, увеличилась в 8,3 раза. Ее доля в выручке составила 31% в отчетный год, что на 24% больше 2015 года. Именно этот факт стал основополагающим для роста рентабельности продаж. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль также имеют тенденцию к увеличению, их доля в выручке существенно увеличивается.

Результаты факторного анализа чистой прибыли позволяют сделать следующие выводы (табл. 3).

На чистую прибыль положительно повлиял рост выручки, процентов к получению, снижение процентов к уплате, увеличение прочих расходов. Отрицательное воздействие на чистую прибыль оказа-

ли такие факторы, как рост себестоимости продаж, увеличение коммерческих и управленческих расходов, прочих расходов [3].

Для оценки эффективности работы рыбопромыслового предприятия были рассчитаны показатели рентабельности. Поскольку нормативных значений данных коэффициентов не существует, анализ проводится с позиции их динамики за отчетный период (рис.2).

Так, в 2015 году среднеотраслевые значения по виду деятельности «Рыболовство, рыболовство» составляли: рентабельность проданной продукции – 33,2%; рентабельность активов – 6,1%.

Таблица 3 - Факторный анализ аддитивной модели чистой прибыли, тыс. руб.

Прирост показателя относительно предыдущего года	Изменение факторов в отчетном году	Влияние на прибыль отчетного года
Выручка от продажи товаров	223 228	223 228
Себестоимость проданных товаров	50 350	(50 350)
Валовая прибыль	172 878	172 878
Коммерческие расходы	42 419	(42 419)
Управленческие расходы	2 554	(2 554)
Проценты к получению	218	218
Проценты к уплате	(7 740)	7 740
Прочие доходы	30 535	30 535
Прочие расходы	91 730	(91 730)
Прочие	4 932	(4 932)
Итого изменение чистой прибыли	69 736	

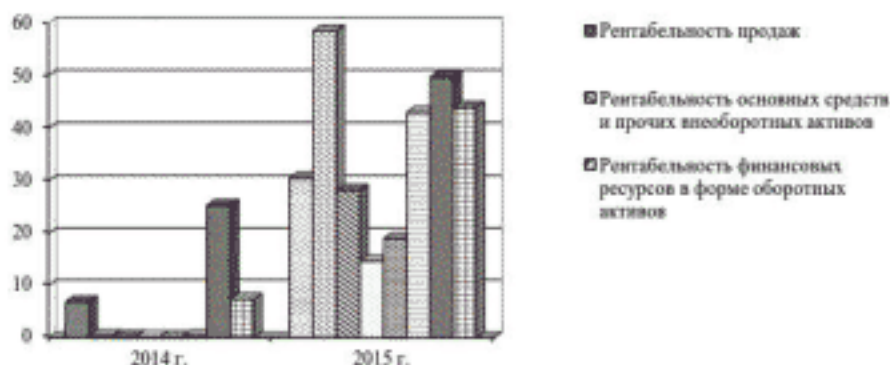


Рисунок 2 - Динамика показателей рентабельности рыбопромышленного предприятия, %

У анализируемого предприятия значения этих показателей в 2015 году значительно ниже среднеотраслевых.

Среди показателей в 2016 году наиболее высокое значение принимает показатель рентабельности

внеоборотных активов, а самое низкое – чистая рентабельность.

С целью определения основных причин изменения рентабельности был проведен факторный анализ, результаты которого представлены в табл.4.

Таблица 4 - Факторный анализ рентабельности активов (двухфакторная модель)

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. Рентабельность активов, %	0,13	19,09	+18,96
2. Чистая рентабельность, %	0,18	14,76	+14,58
3. Оборачиваемость активов, оборотов	0,71	1,29	+0,58
Результаты влияния факторов			
- влияние роста чистой рентабельности			+10,35
- влияние ускорения оборачиваемости активов			+8,61
- суммарное влияние двух факторов			+18,96

Как видно из данных таблицы 4 рентабельность активов увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 32,3%. Это произошло в результате воздействия двух факторов: изменения чистой рентабельности и оборачиваемости активов предприятия.

Для повышения эффективности финансовой деятельности рыбопромышленному предприятию, прежде всего, рекомендуется внедрить ряд мероприятий направленных на снижение рисков.

На результаты деятельности рыбопромышленного предприятия наибольшее влияние оказывают валютный и инфляционный риски, при этом размер потерь от их влияния оценивается как высокий, от инвестиционного и кредитного рисков – как средний, от риска неплатежеспособности и снижения финансовой устойчивости – как низкий.

Контроль за формированием и движением дебиторской задолженности – это существенный элемент управления предприятием, способствующий не только эффективному использованию оборотных

активов, но и своевременному получению выручки от реализации, что в свою очередь обеспечит увеличение прибыли и повышению рентабельности [3,4].

Рыбная продукция реализация оптом, причем 25 % отправляется на экспорт на условиях отсрочки оплаты 30 дней с момента поставки (от даты подписания коносамента), остальные 75 % отгружаются в России также оптом и мелким оптом (от 10 тонн). Например, цена на треску привязана к иностранной валюте, ориентиром для рыбаков является цена, за которую эту рыбу можно продать любому желающему на мировом рынке за доллары. Происходит девальвация рубля. Чтобы не нести потери из-за разницы между внутренним и внешним рынком, рыбаки повышают цены для России. Но основными покупателями, например, российской трески являются Китай и страны Евросоюза.

Большая часть задолженности числится за иностранными дебиторами, которые выполняют свои обязательства с нарушением сроков оплаты до 2-3-х

месяцев. Перейти к 100%-й продаже выловленной рыбы невозможно, так как из-за высокого валютного курса цена на рыбную продукцию в Европейских

странах на 20-30% выше, чем в России, что делает иностранный рынок более привлекательным для российских рыбаков.

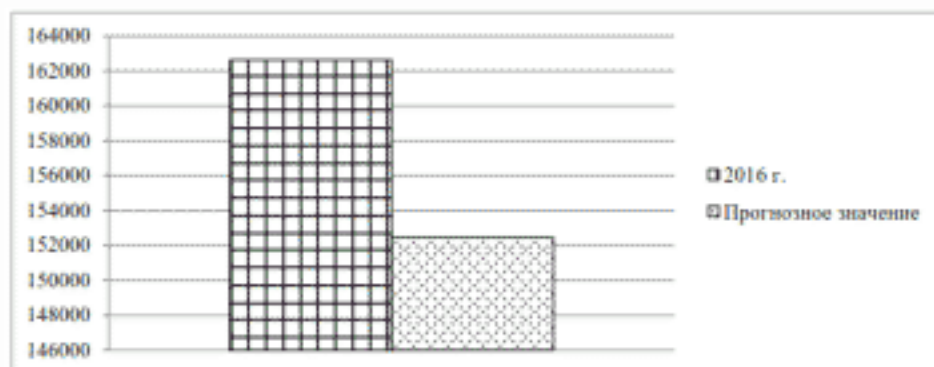


Рисунок 3 - Изменение суммы дебиторской задолженности

Для сокращения суммы дебиторской задолженности целесообразно использовать систему скидок, которая подразумевает снижение цены продажи в условиях оплаты в более раннем периоде установленного срока. Эта мера стимулирует покупателей оплачивать покупаемый в кредит товар как можно быстрее. Система скидок выгодна как покупателю, так и продавцу. Со стороны покупателя выгода заключается в более низких затратах на покупку товара, а продавцу такая система привлекательна ускорением оборачиваемости денежных средств, вложенных в выпускаемую продукцию [2,8].

Введя скидку на условиях «3/10, н/40», то есть в размере 3% за оплату товара в первые 10 дней, темп прироста коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности АО «РПО «Вариант» после применения скидок составит около 40 %, что приведет к ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,16 оборота и, как следствие, средства в расчетах будут погашаться в течение 88 дней, что быстрее на 35 дней, по сравнению с отчетным периодом (табл.5).

Таблица 5 - Прогноз оборачиваемости средств в расчетах

Показатель	2016 г.	Прогнозное значение	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	2,92	4,08	+1,16	+39,73
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	123	88	-35	-28,43

С целью осуществления более глубокой переработки водных биоресурсов в море рыбопромышленному предприятию целесообразно провести модернизацию судов на основе использования оборудования фирмы BAADER. Реализация инвестиционного проекта по модернизации оборудования по переработке рыбной продукции, требуемого первоначальных инвестиционных вложений в сумме 90 706 тыс.

рублей, обеспечит прирост выручки от реализации на 92 391 тыс. рублей, что составит 33 %. Проект окупится через 6 месяцев. Принятие предлагаемого проекта позволит увеличить прибыль с 70 185 тыс.руб. до 165 833 тыс.руб., что обеспечит темп прироста 136 %, а также обеспечит повышение рентабельности (табл.6-7).

Таблица 6 - Прогнозный отчет о финансовых результатах, тыс.руб.

Показатель	2016 г.	Прогнозные значения	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Выручка	475 584	642 008	166 424	34,99
Себестоимость продаж	(238 565)	(298 206)	-47 713	20,00
Валовая прибыль (убыток)	237 019	343 802	116 711	50,09
Коммерческие расходы	(72 085)	(72 085)	-	-
Управленческие расходы	(19 607)	(19 607)	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	145 327	252 110	116 711	81,69
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
Проценты к получению	218	230	12	5,50
Проценты к уплате	(5 665)	(2 800)	3 065	-54,10
Прочие доходы	96 393	96 393	0	0,00
Прочие расходы	(156 673)	(156 673)	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	79 600	189 460	121 788	153,00
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-
Прочее	(9 415)	(23 827)	14 212	150,95
Чистая прибыль	70 185	165 633	95 648	136,28

Таблица 7- Прогноз показателей рентабельности рыбопромышленного предприятия, %

Показатели	2016 год	Прогнозные значения	Отклонение
Рентабельность продаж	30,6	39,27	+8,67
Баловая рентабельность	49,8	53,55	+3,75
Чистая рентабельность	14,76	25,83	+11,07

В заключение следует подчеркнуть, что необходимость контроля за достоверным отражением дебиторской задолженности предприятий является актуальной проблемой. Это связано с тем, что для оценки экономического состояния предприятия используется категория быстро ликвидных активов, составной частью которых является дебиторская задолженность. Анализ и контроль за движением долгов покупателей являются одними из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков.

Кроме того, с целью осуществления более глубокой переработки водных биоресурсов в море

предприятию целесообразно провести модернизацию судна. Так, для производства предложенного ассортимента продукции предполагается использовать оборудование фирмы BAADER. Группа BAADER обладает всеобъемлющей компетентностью в технологиях переработки в пищевой промышленности. Компания предлагает широкий ассортимент оборудования и технологических линий для переработки рыбы и рыбопродукции. Реализация предлагаемого проекта обеспечит прирост выручки от реализации на 35 %, увеличение прибыли на 136 %, а также эффективность деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Скотаренко, О.В. Анализ хозяйственной деятельности коммерческой организации : учебное пособие / СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского академического университета, 2016. – 152 с.
2. Adnan, M. Aziz Predicting corporate bankruptcy: where we stand? / M. Adnan Aziz and Humayon A. Dar // Corporate governance. – Vol. 6. – No.1. – 2006. – P.33. – [Electronic resource]. – URL: https://www.mathos.unios.hr/upravljajekr/materijali/Aziz_Dar_Predicting_Corporate_Bankruptcy.pdf
3. Eugene, F. Brigham. Fundamentals of financial management / Eugene F. Brigham? Joel F. Houston. – 2009. – 755 P. – [Electronic resource]. – URL: <https://drive.google.com/file/d/0BxtxMvV5e9Vb2pNbEo0S2hNckU/view>
4. Brealey, Meyers. Principles of Corporate Finance / Brealey Meyers. – Seventh Edition. – The McGraw-Hill Companies, 2003. – 1062 p.
5. Brigham, J. Financial Management / Brigham, J. Houston. – St. Petersburg. : Peter. – 544 p.
6. O'Brien? J. Introduction to Information Systems / J. O'Brien, G. Marakas. – 16th ed. Irwin: McGraw-Hill, 2012. – 768 p.
7. Liao, Q. Financial Distress and Predicting Corporate Bankruptcy: An Index Approach / Q. Liao, S. Mehdiann // Review of Economic and Business Studies. – Vol. 9 (1). – 2016. – PP. 33–51.

References

1. Skotarenko, O.V. Analiz hoz'yajstvennoj deyatel'nosti kommercheskoj organizacii : uchebnoe posobie / SPb. : Izd-vo Sankt-Peterburgskogo akademicheskogo universiteta, 2016. – 152 s.
2. Adnan, M. Aziz Predicting corporate bankruptcy: where we stand? / M. Adnan Aziz and Humayon A. Dar // Corporate governance. – Vol. 6. – No.1. – 2006. – P.33. – [Electronic resource]. – URL: https://www.mathos.unios.hr/upravljajekr/materijali/Aziz_Dar_Predicting_Corporate_Bankruptcy.pdf
3. Eugene, F. Brigham. Fundamentals of financial management / Eugene F. Brigham? Joel F. Houston. – 2009. – 755 P. – [Electronic resource]. – URL: <https://drive.google.com/file/d/0BxtxMvV5e9Vb2pNbEo0S2hNckU/view>
4. Brealey, Meyers. Principles of Corporate Finance / Brealey Meyers. – Seventh Edition. – The McGraw-Hill Companies, 2003. – 1062 r.
5. Brigham, J. Financial Management / Brigham, J. Houston. – St. Petersburg. : Peter. – 544 p.
6. O'Brien? J. Introduction to Information Systems / J. O'Brien, G. Marakas. – 16th ed. Irwin: McGraw-Hill, 2012. – 768 p.
7. Liao, Q. Financial Distress and Predicting Corporate Bankruptcy: An Index Approach / Q. Liao, S. Mehdiann // Review of Economic and Business Studies. – Vol. 9 (1). – 2016. – RR. 33–51.

ВЫЯВЛЕНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РАДИКАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Сулунов И.О., аспирант, Чеченский государственный университет

Аннотация: Современные крупные инновационные компании зачастую терпят неудачу при создании совершенно новых для себя продуктов. Причина чаще состоит в том, что при разработке радикальных инноваций применяются методы и процессы, созданные для поддерживающих инновационных проектов. Данный подход является ошибочным, поскольку различия между этими видами инноваций слишком велики. Целью статьи является выявление ключевых различий для выработки более подходящих условий для радикальных проектов. **Ключевые слова:** радикальные инновации, инновационный процесс, независимые разработчики.

Abstract: Oftentimes, modern leaders of innovation fail when attempting to create brand new products. The main reason is that management applies approaches and processes which are more suited to incremental innovation projects than radical projects. Given significant differences between these types of innovation, our goal is to identify key differences. This will create more suitable conditions for the creation of radical innovations.

Keywords: radical innovations, disruptive innovations, innovation process, independent developers.

Введение. Известно, что тип радикальных (базисных) инноваций имеет множество принципиальных отличий от типа инкрементальных (поддерживающих), как по воздействию на рыночную среду, так и по характеру самого процесса разработок. Так, радикальные инновации направлены на создание совершенно нового продукта или процесса и формирование новых рыночных потребностей, а то время как инкрементальные нацелены на удовлетворение существующих потребностей.

Кроме того, радикальные разработки, обусловленные отличиями условиями их создания, также содержат в себе весомые различия. Такие факторы, как специфика разрабатываемого продукта, количество вовлеченных в разработки лиц и множество других факторов во многом определяют важнейшие аспекты разработок и, соответственно, требуют различных подходов к управлению проектами. Нашей задачей является исследование воздействия на радикальный инновационный процесс следующих факторов:

1. сходства и различия корпоративных проектов и проектов независимых разработчиков;
2. отличия индивидуальных радикальных проектов от коллективных.

Также нас интересуют важнейшие предпосылки и закономерности возникновения радикальных инноваций, роль научно-информационного базиса, на основе которых реализуются проекты, а также процессы появления и развития идей, заложенные в основу этих инноваций.

Нахождение соответствующих ответов облегчит задачу выработки стратегических и тактических аспектов управления радикальными инновационными проектами.

Основная часть. Автором для исследования сформирована субъективная выборка примеров разработки радикальных инноваций в следующих областях: энергетика (фотогальваника, атомная энергетика), медицина (лапароскопия, МРТ-аппаратура), виртуальные и цифровые технологии (цифровое фотографирование, социальные сети, проект Википедия).

Под независимыми разработчиками нами понимаются инициаторы инновационных разработок, действующих от своего имени, стремящихся к реализации проекта преимущественно своими силами. Обычно это объединение небольшого количества единомышленников, которые уже на первых этапах создания инновации организуются во вновь созданные компании (стартапы). Как правило, такие проекты довольно затратны и требуют привлечения значительных средств со стороны венчурных инвесторов и иных спонсоров. Учитывая данное обстоя-

тельство, степень независимости таких проектов во многом является относительной.

В силу объективных и достаточно очевидных причин, корпоративные и независимые инновационные разработки имеют существенные различия, связанные с факторами организации работ, материально-финансовым обеспечением процессов, опытом и технической компетентностью разработчиков. Таким образом, крупные организации обладают существенным преимуществом в создании технологически сложной продукции. Этим объясняется то, что основная доля новизны большинства независимых инноваций проявляется не в развитии технологий, а в открытии совершенно новых бизнес-моделей.

Тем не менее, высокосложные инновации не являются редкостью и в среде независимых новаторов. К примеру, Годфри Хаунсфилд и Аллан Корнак самостоятельно разработали компьютерную томографию, а командой Пола Лотербурга и Питера Мансфилда был изобретен метод магнитно-резонансной томографии, на основе которого работают современные МРТ-томографы [7].

Тем не менее, в контексте нашего исследования больший интерес вызывают не различия, а напротив, общие характеристики процессов разработок независимых и корпоративных инноваций. В организациях, способных к генерации радикальных инноваций, существует налаженный механизм поддержки прорывных проектов и идей. Умение отбирать революционные идеи и проекты и отсеивать малоперспективные является одной из черт данного механизма.

Аналогичным образом, в развитой инновационной среде многообещающие проекты также с высокой вероятностью находят поддержку, при котором стартап получает от инвесторов финансирование, ресурсное обеспечение. Спонсоры во многом определяют направления развития проекта, в зависимости от своих знаний и видения перспектив, что является немаловажным фактором успешности проекта, так как позволяет использовать опыт инвесторов в реализации подобного рода идей и просчитывать множественные риски, которые сопряжены с их реализацией. Так, проект Википедия был профинансирован интернет-компанией Bomis, а разработка картографического сервиса и сопутствующего набора приложений Ларса и Джона Рассмусенов финансировалась Google Inc, а затем легла в основу сервиса Google Maps. В проект Facebook на начальном этапе также вкладывались средства инвесторов [4].

Большинство известных инновационных организаций по мере увеличения масштабов теряют способности к генерации радикальных инноваций, при том что успешно ведут инкрементальную инноваци-

онную деятельность и сохраняют лидирующие позиции в отраслях. Клейтон Кристиensen в своей фундаментальной работе объясняет причины данного явления тем, что бизнес-процессы и структуры этих компаний со временем подстраиваются под потребности поддерживающих инноваций, так как данный тип инноваций генерируется значительно чаще, более того, несет в себе намного меньше затрат и рисков коммерциализации [1].

Автор книги приходит к выводу, что в таких организациях необходимо сформировать особые условия для формирования системы реализации радикальных инновационных проектов, внедрять новые процессы и методы управления. Ключевыми условиями функционирования этой системы является низкий уровень формализации рабочих процедур и предоставление членам коллектива разработчиков большой свободы в принятии решений.

Учитывая, что указанные условия весьма характерны для компаний-стартапов и небольших коллективов независимых разработчиков, мы приходим к следующему выводу: эффективность системы реализации радикальных проектов в крупных инновационных организациях во многом определяется их способностью к воссозданию условий, при которых создаются инновации, определенные автором как независимые, или, иными словами, условий стартапа. В контексте вышесказанного примечательно, что помимо классических форм венчурного инвестирования, множество инновационных компаний налаживают венчурную систему внутри организационной структуры, благодаря которой наиболее интересные идеи и проекты работников получают финансовую поддержку.

В большинстве случаев, в радикальных инновационных проектах участвует довольно широкий круг лиц – значительно шире, чем в инкрементальных. Главный консультант C5SP Inc. в области инновационной деятельности Дана Болдуин считает, что участие в таких проектах свыше ста человек является нормой. Отметим, что разброс в количестве участвующих лиц в различных радикальных проектах очень велик, и определение средней численности групп является трудновыполнимой задачей [3].

Тем не менее, в инновационной среде нередки случаи создания радикальных инноваций единичными новаторами, и зачастую речь идет о технологически сложных разработках. Так, известно, что двигатель внутреннего сгорания был разработан изобретателем Франсуа Исаакком де Риваз, а первый автомобиль был сконструирован Генри Фордом. Интересна также история создания первого цифрового фотоаппарата. Работая над задачей определить, есть ли практическая ценность в приборах с зарядовой связью (ПЗС) для фотоаппаратов, Стивен Сассон, работник компании Eastman Kodak, пытался получить изображения благодаря этому прибору, однако импульсы рассматривались слишком быстро. У него возникает идея применения технологии цифровизации для сохранения изображения при помощи аналого-цифрового преобразователя. Для сохранения сигналов используется оперативное запоминающее устройство, данные с которого в конечном итоге передаются на цифровую магнитную ленту [9, с. 22].

Руководство бюрократичной и чрезмерно консервативной компании не поощряло инициативы С.Сассона, и в итоге в них больше вреда, чем пользы. Сам Сассон признается: «Думаю, этот проект был поручен мне лишь для того, чтобы удержать меня от поставления проблемы». Результаты его работы также не произвели особого впечатления на менеджмент: образцу требовалось более 23 секунд для записи изображения на кассету, при том что разрешение составляло лишь 0,1 пиксель. Не-

смотря на заверения в том, что благодаря ускоренному развитию технологий, недостатки можно исправить, положительные оценки со стороны руководства не возникло [3].

В предыдущей нашей статье мы обнаружили, что компании, способные к реализации радикальных инновационных проектов, как правило, обладают низкой формализацией рабочих процессов, а также в них наблюдается достаточно высокая степень централизации управленческих полномочий на руководящих должностях. Однако в данном случае мы видим, что столь революционное новшество, трансформировавшее индустрию производства фотоаппаратуры, было разработано в стенах столь бюрократичной и консервативной компании. Учитывая, что инициатива С.Сассона, в главном, результаты его работы, руководством всецело подавлялись и отвергались, изобретение этого новшества является заслугой самого изобретателя, а не компании. Иными словами, радикальная инновация создана вопреки структуре и культуре организации, подавляющей подобные проекты [2].

Также в статье авторы указали на то, что компании, обладающие демократичной структурой и восходящим стилем управления, также не подходят для радикальной инновационной деятельности, поскольку подобные проекты, как правило, требуют консолидации значительного количества коллективных усилий. В силу отсутствия достаточных управленческих ресурсов у руководства, подобные инициативы, при том что руководство всецело их продвигает, не находят необходимой поддержки в среде подчиненных.

Тем не менее, нам известны примеры создания радикальных инноваций в компании, обладающей крайне демократичной структурой – компании 3M. Дэвид Райни, автор книг в области инноваций, описывая культуру компании, использует следующие выражения: "постоянное пересечение границ"; "минимальное вмешательство «сверху»"; "невозможность главу компании "убить идею". Описывается история создания клейкой бумаги для заметок Артом Фраем, который создал слабый клей, однако долгое время не мог найти ему применение. Тем не менее он продолжал самостоятельно работать над улучшением свойств клея, пока в итоге не пришел к идее самоклеящихся заметок. Также в этой компании был изобретен скотч (клейкая лента) самостоятельно Ричардом Герли Дрю, что также стало следствием многочисленных экспериментов. Несомненно, данные инновации можно причислить к радикальным, так как на их основе были выявлены новые потребности у покупателей, что привело к образованию новых рынков [8, с. 38-40].

Вышечисленные примеры инновационных разработок являются исключением из озвученного нами правила о невозможности создания радикальных инноваций в структурах, чья управленческая модель не соответствует требованиям таких проектов. Общим для них является то, что они осуществлялись отдельными работниками в индивидуальном порядке, и без активной поддержки со стороны руководства. Это приводит автора к выводу, что когда речь идет об индивидуальных инновациях, культурные и структурные организационные барьеры не являются значимым препятствием для их реализации. Причина состоит в том, что индивидуальные проекты обладают значительно большей мобильностью и гибкостью, чем коллективные, которые тесно зависят от культурных и структурных особенностей компании.

Крупное научное открытие или технологическое достижение, как правило, служит началом зарождения и развития революционных идей, запуская цикл ускоренных разработок. Так, исследования Р. Да-

мадына о реакции тканей организма на радиоволны при сильном электромагнитном поле дали начало активным разработкам МРТ-аппарата двумя независимыми группами разработчиков; появление технологий цифровизации позволило вскоре изобрести цифровой фотоаппарат; возникновение сети Интернет и возможностей обмена сообщениями запустило череду экспериментов по созданию социальных сетей; а благодаря технологиям Wiki пользователи сети получили доступ к совершенно новому формату энциклопедии.

Однако мы обнаружили, что даже при наличии соответствующего научно-технологического и информационного базиса, изначальные идеи и представления о создаваемой инновации могут сильно отличаться от конечного продукта. Такие инновации возникают путем активного экспериментирования в развитии первоначальной идеи, однако в процессе создатели обнаруживают более интересные направления развития инновации. Интересна история создания Facebook. Идея данной социальной сети предшествовала проекту Facemash – веб-сайт, разработанный Марком Цукербергом, в котором использовались фотографии студентов Гарвардского университета, размещенные парами, с целью предоставления посетителям сайта выбора, по их мнению, более привлекательного кандидата. Популярность

проекта вдохновила автора к созданию интернет-портала, в котором студенты Гарварда могли бы закончиться и общаться, и вскоре портал приобрел мировую известность [6, с. 27-29].

Концепция электронной энциклопедии у создателей Википедии также была совершенно иной. Создание и публикация статей энциклопедии, по замыслу авторов проекта – Джими Уэйлса и Ларри Сэнгера, – должно было осуществляться профессионалами, однако такой подход оказался слишком трудоемким и медлительным. Лишь на следующем этапе возникла идея предоставления такой возможности каждому пользователю ресурса на основе технологий Wiki [10, с. 197].

Заключение. Таким образом, мы сформулировали ключевые предпосылки возникновения радикальных инноваций, очертили общие контуры процесса их создания, а также изучили воздействие некоторых аспектов и условий разработок на инновационный процесс. Практическая ценность этих выводов может иметь место в деятельности организаций и коллективов независимых разработчиков, вступающих на путь создания радикальных инноваций, позволяя им избежать некоторых серьезных ошибок при инициации проектов и формировании инновационной стратегии.

Библиографический список

1. Кристенсен К.М. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. 2 изд. (пер. с англ.) М.: Альпина Паблишер, 2016. с. 240
2. Тавбулатова З.К., Сулупов И.О. Определение оптимальной модели управления радикальными инновационными проектами // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2016. №4(23). с. 263-267.
3. Baldwin D. Innovation: Creating an Environment for Innovation: <http://www.casp.com/CD0902/CreatingInnovativeEnvironment>
4. Chozik A. Jimmy Wales Is Not an Internet Billionaire: www.nytimes.com/2013/06/30/magazine/jimmy-wales-is-not-an-internet-billionaire.html?_r=0
5. Estrin J. Kodak's First Digital Moment: <http://lens.blogs.nytimes.com/2015/08/12/kodaks-first-digital-moment/>
6. Kirkpatrick D. The Facebook Effect: The Real Inside Story of Mark Zuckerberg and the World's Fastest Growing Company. New York: Random House, 2012. p. 384
7. Pietzsch J. A Chance Attraction: www.nobelprize.org/nobel_prizes/medicine/laureates/2003/perspectives.html
8. Rainey D.L. Product Innovation: Leading Change through Integrated Product Development. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. p. 640
9. Shamiyeh M. Driving Desired Futures: Turning Design Thinking into Real Innovation. Berlin: Walter de Gruyter, 2014. p. 424
10. Winston M.E., Edelbach R.D. Society, Ethics, and Technology, Update Edition. 4th ed. Boston: Cengage Learning, 2011. p. 480

References

1. Kristensen K.M. Dilemma Innovators. Kak iz-za novykh tekhnologij pogibayut sil'nye kompanii. 2 izd. (per. s angl.) M.: Al'pina Publisher, 2016. с. 240
2. Tavbulatova Z.K., Sulupov I.O. Opredelenie optimal'noj modeli upravleniya radikal'nymi innovatsionnymi proektami // Sovremennye fundamental'nye i prikladnye issledovaniya. 2016. №4(23). с. 263-267.
3. Baldwin D. Innovation: Creating an Environment for Innovation: <http://www.casp.com/CD0902/CreatingInnovativeEnvironment>
4. Chozik A. Jimmy Wales Is Not an Internet Billionaire: www.nytimes.com/2013/06/30/magazine/jimmy-wales-is-not-an-internet-billionaire.html?_r=0
5. Estrin J. Kodak's First Digital Moment: <http://lens.blogs.nytimes.com/2015/08/12/kodaks-first-digital-moment/>
6. Kirkpatrick D. The Facebook Effect: The Real Inside Story of Mark Zuckerberg and the World's Fastest Growing Company. New York: Random House, 2012. p. 384
7. Pietzsch J. A Chance Attraction: www.nobelprize.org/nobel_prizes/medicine/laureates/2003/perspectives.html
8. Rainey D.L. Product Innovation: Leading Change through Integrated Product Development. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. p. 640
9. Shamiyeh M. Driving Desired Futures: Turning Design Thinking into Real Innovation. Berlin: Walter de Gruyter, 2014. p. 424
10. Winston M.E., Edelbach R.D. Society, Ethics, and Technology, Update Edition. 4th ed. Boston: Cengage Learning, 2011. p. 480

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ УНИВЕРСИТЕТА С БИЗНЕС-ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Титова О.В., к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет

Аннотация: В статье освещены подходы к взаимодействию университета с бизнес-предприятиями. Так как модернизация экономики начинается с образования, повышения заинтересованности в научной деятельности, стремлении развиваться в нормальной информационной среде и стимулирует любознательность и стремление к совершенству открытий, то внедрение новых технологий требует решения задач по формированию инновационной экономики. Центральная позиция в инновационной экономике базируется на человеке. Основной путь развития человеческого капитала – это образование. Следовательно, в ближайшей перспективе конкуренция между странами будет сведена к конкуренции систем образования.

Ключевые слова: взаимодействие университета с бизнес-предприятиями; модернизация экономики; инновационная экономика; конкуренция систем образования.

Abstract: The article highlights the approach to university interaction with business enterprises. Since the modernization of the economy begins with education, increased interest in scientific activity, the desire to develop in a normal information environment and stimulates curiosity and the desire to make discoveries, the introduction of new technologies requires solving the problems of creating an innovative economy. The central position in the innovation economy is based on the person. The main way of development of human capital is education. Consequently, in the short term, competition between countries will be reduced to the competition of education systems.

Keywords: university interaction with business enterprises; modernization of the economy; innovative economy; competition of education systems.

В современном мире для того, чтобы определить важные факторы успеха бизнес-предприятия в целом и в технологическом обновлении, в частности необходимо провести ряд экономических исследований совместно с научными организациями.

Модернизацию экономики необходимо начинать с образования, повышения заинтересованности в научной деятельности, стремлении развиваться в нормальной информационной среде, которая стимулирует любознательность и стремление к совершенству открытий. Переход к инновационной экономике – это не только внедрение новых технологий, но и смена всего морально-этического уклада. Для решения задачи формирования инновационной экономики важны не только социально-экономические, но и социально-культурные трансформации [1]. Задача бизнес-предприятий максимально использовать все имеющиеся возможности свои и университетские для формирования здоровой атмосферы творчества, труда, солидарности, развития и повышения качества человеческого капитала. При этом основополагающей платформой инновационной экономики в современном обществе являются наука и образование в прямом взаимодействии с практикой. Развитие интеграционного сотрудничества образования, науки и бизнеса, что в целом определяет необходимые политические, экономические, нормативно-правовые и социально-культурные условия [2]. В связи с общностью целей и задач в науке, образовании и практике объективно формируются интеграционные связи в этой сфере между учеными и практиками не только отдельных территорий, регионов, но и межстрановых территорий.

Эти исследования включают в себя эффективные средства для связи технологий, капитала и науки, чтобы использовать предпринимательский талант. Научные организации могут быть следующие:

- бизнес-инновационные центры (BIC);
- университетские бизнес-центры (UBI);
- независимые частные инкубаторы (IPI);
- корпоративные частные центры.

Эти организации применяют новые бизнес-предприятия, которым показывают «общения» и предоставляют ресурсы и услуги, чтобы помочь им на ранних этапах развития.

Университетские бизнес-центры самые реально работающие и они как раз могут служить «механизмами», позволяющими находить, выбирать и стимулировать перспективные идеи от молодых студентов

и выпускников». Многие университеты, в которых есть бизнес-центры, центры предпринимательства, научно-производственные объединения занимаются бизнесом чтобы помочь предпринимателям с бизнес-идеями, с помощью которых можно получить дополнительное финансирование. В этой ситуации главным помощником являются конкурсы по составлению бизнес-планов, которые выставляются на сайте Госзакупок РФ. Эти конкурсы способствуют объединению людей с идеями и тех, кто связан с начинающими предпринимателями и профессионалами, такие как банкиры, юристы, бухгалтеры [3].

В университетах, где есть бизнес-центры, устраиваются конкурсы на лучшие бизнес-планы, и они имеют свой уникальный процесс. Две вещи, которые у них есть, – это конкурсанты и оценщики. Эти соревнования следуют процессу, в котором заявителям представляют резюме для своей инновационной идеи, а затем разрабатываются бизнес-планы. Эти исполнительные резюме проходят оценочный процесс оценщиками, ряд этих резюме в последующем будет отклонен. Принятые будут дорабатываться и представлять полный бизнес-план. Все бизнес-планы проходят процесс оценки. В университетах используются современные подходы, которые применяются при изучении производственного предпринимательства, где определяется сфера действия проблем, возникающих при модернизации, а затем выдвигаются гипотезы исследования и задаются соответствующие исследовательские вопросы. Сюда же включен подход, который применяется при разработке предпринимательской модели, включая обсуждение базовой формы модели. Описываются методы, используемые для идентификации и запроса участников, с представлением инструментов, разработанных в поддержку сбора данных (формы опроса и вопросники), а также обработка по интерпретации (нормализации) данных.

При этом очень важно определить взаимосвязи между техническим нововведением, бизнес-планом, личностью технического предпринимателя и ранжированием стартапа в конкурсе бизнес-планов, а также определить значение различных факторов в статистической модели с применением множественного линейного регрессионного анализа, что очень успешно проводят выпускники вузов [5].

Именно университетские бизнес-центры предлагают укрупненную взаимосвязанную цепочку от исследования до производства (рис. 1) посредством

бизнес-центра, однако финансирование на начальной стадии остается проблематичным, так как все бизнес-предприятия по возможности производят финансирование на этапе реализации проектов.

В Алтайском крае этот процесс происходит следующим образом:

- Министерство экономического развития осуществляет финансирование исследований по прикладным и фундаментальным исследованиям;



Рисунок 1 – Технологическая цель инноваций

- бизнес-предприятия по мере реализации бизнес-планов осуществляют финансирование опытно-конструкторских разработок, переводимых в стадию работы научных коллективов и малого технологического бизнеса при создании опытно-экспериментальных образцов;

- одновременно происходит конкретизация всех задач по инжинирингу и техническому проектированию, где бизнес-предприятия ориентируют на университетские бизнес-центры, т.е. на малые инновационные предприятия, выпускающие конкурентоспособный товар, которые очень оперативно реагируют на изменения в конъюнктуре рынка [4].

Рассматривая сферу инноваций, необходимо учитывать сложности финансирования этой деятельности. Основной причиной высокой инерционности на пути к инновационной экономике принято считать особенности менталитета бизнес-предприятий, которые осторожно вкладывают деньги в рискованные инновационные проекты.

Очередной этап в реализации стратегии инновационного развития экономики и общества в целом – поиск перспективных направлений развития образования и науки на основе их интеграционной связности с экономическими субъектами.

Особое место и роль в глобальной экономике приобретают технологические инновации, которые становятся ведущей производительной силой, главным средством конкурентной борьбы, определяя не только темпы экономического роста, но и динамику относительной экономической мощи государства в целом.

Возникает новый образ науки, при котором востребованными становятся инновационно-подготовленные и инновационно-восприимчивые специалисты-технологи, менеджеры, рабочие высокой квалификации.

Центральная позиция в инновационной экономике базируется на человеке. Основной путь развития

человеческого капитала – образование. Следовательно, в ближайшей перспективе конкуренция между странами будет сведена к конкуренции систем образования, где государства представляются тремя блоками:

- организационно-управленческим;
- экономическим;
- правовым.

Эти блоки в совокупности представляют модель организационно-экономического механизма, связавшего образование, науку, бизнес-предприятия производственной сферы, малый и средний бизнес, в которых работают выпускники университетов (рис. 2).

- Организационно-управленческий блок образуют административно-управленческие структуры, службы маркетинга инноваций, информационно-консультационные центры, рыночная инфраструктура, кредитные организации, интегрированные формирования и другие.

- Экономический блок функционирует через ценовые, кредитно-финансовые, налоговые и страховые рычаги, финансовой основой его являются государственные программы, инвестиции, лизинговые сделки, государственные кредиты и другие.

При этом механизм взаимодействия университета и бизнес-предприятия выглядит следующим образом (рис. 3).

Таким образом, в развитии инновационной деятельности университетов очень значимым является механизм взаимодействия университета с бизнес-предприятиями, а также государственное участие в структуре управления, проявляющееся в многоуровневом финансировании целевых программ и значимых инновационных проектов для развития малого, среднего и крупного бизнеса, НИОКР, а также регламентации инновационной деятельности.



Рисунок 2 – Организационно-экономический механизм, связывающий образование, науку и производство



Рисунок 3 – Механизм взаимодействия университета и бизнес-предприятия

Библиографический список

1. Аничкин Е.С. Практические механизмы реализации инновационной интеграции университетов и предприятий / Е.С. Аничкин, С.И. Межов // Экономика Профессия Бизнес. – 2016. – № 3. – С. 59–67.
2. Кряклина Т.Ф. Профессиональные компетенции менеджера инновационного типа / Т.Ф. Кряклина, Т.Г. Стройтелева, С.В. Реттих. – Барнаул, 2011. – 123 с.
3. Межов С.И. Управление инновационными процессами в промышленности / С.И. Межов // Вестник факультета управления СПбГУ. – 2017. – № 1-2. – С. 195–200.
4. Стройтелева Т.Г. Совершенствование организационно-экономического механизма реализации кадровой политики на промышленных предприятиях / Т.Г. Стройтелева // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – С. 87.
5. Шваков Е.Е. Деятельность университетов по эффективной подготовке интеллектуального потенциала / Е.Е. Шваков // Будущее управления персоналом: позиция молодых : сборник научных статей по материалам межвузовской научно-практической конференции. – 2015. – С. 4–6.

References

1. Anichkin E.S. Prakticheskie mekhanizmy realizatsii innovatsionnoj integratsii universitetov i predpriyatij / E.S. Anichkin, S.I. Mezhev // Ekonomika Professiya Biznes. – 2016. – № 3. – S. 59–67.
2. Kryaklina T.F. Professional'nye kompetendii menedzhera innovatsionnogo tipa / T.F. Kryaklina, T.G. Stroiteleva, S.V. Retikh. – Barnaul, 2011. – 123 s.
3. Mezhev S.I. Upravlenie innovatsionnymi processami v promyshlennosti / S.I. Mezhev // Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGHEU. – 2017. – № 1-2. – S. 195–200.
4. Stroiteleva T.G. Sovershenstvovanie organizatsionno-ehkonomicheskogo mekhanizma realizatsii kadrovoj politiki na promyshlennykh predpriyatiyakh / T.G. Stroiteleva // Rossijskij ehkonomicheskij internet-zhurnal. – 2016. – S. 87.
5. Shvakov E.E. Deyatel'nost' universitetov po ehfektivnoj podgotovke intellektual'nogo potentsiala / E.E. Shvakov // Budushchee upravleniya personalom: pozitsiya molodykh : sbornik nauchnykh statej po materialam mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoy konferentsii. – 2015. – S. 4–6.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Топунова И.Р., к.э.н., доцент, Государственный университет управления
Харчилава Г.П., к.э.н., доцент, Государственный университет управления

Аннотация: Разработка стратегии развития российской экономики и ее денежной сферы должна проводиться не только на основе научно-обоснованной идентификации целевых ориентиров денежно-кредитной политики, но и с обязательным учетом итогов уже реализованных мероприятий. В частности, особый интерес представляет практическое использование инфляционного таргетирования с учетом уже имеющихся итогов аналогичного зарубежного опыта.

Проведенный авторами анализ опыта проведения монетарной политики 2000-х годов постсоветской России свидетельствует о том, что успех осуществленных мероприятий был тесно связан с верным установлением целевых ориентиров. В данном случае предусматривалось практическое использование принципа множественности целей и механизма таргетирования инфляции. Снижение гиперинфляции, рост общественного производства и относительно стабильное состояние денежно-кредитной сферы в настоящее время являются прямым следствием проводимых в 2000-е годы мероприятий монетарной политики. Полученные результаты, в свою очередь, взаимосвязаны со всеми заявленными целями экономической и денежно-кредитной политики, практическая реализация которых является важной предпосылкой дальнейшей нормализации экономического положения в России и создания условий для его дальнейшего развития.

Это позволило авторам сделать вывод о целесообразности и правильности выбора определенных промежуточных и оперативных целей денежно-кредитной политики при одновременном сохранении основной цели – снижении инфляции. Тем самым формируются наиболее благоприятные условия и создаются реальные предпосылки для последующего успешного обеспечения ценовой стабильности.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, монетарная политика, оперативные цели, промежуточные цели, главная цель, инфляция, инфляционное таргетирование, денежная масса, валютный курс.

Abstract: Development of strategy of development of the Russian economy and its monetary sector should be carried out not only based on science-based identification of targets of monetary policy, but also with the obligatory account of the outcomes of the implemented activities. In particular, special interest is the practical use of inflation targeting taking into account already existing results of similar international experience.

The authors' analysis of the experience of the conduct of monetary policy of 2000-x years of post-Soviet Russia suggests that the success of interventions was closely associated with the correct establishment of targets. In this case, provided for the practical use of the principle of multiple objectives and the mechanism of inflation targeting. Reduction of hyperinflation, the growth of social production and the relatively stable state of monetary sphere in the present time are a direct result of the carried out in 2000-ies the activities of the monetary policy. The results, in turn, is interconnected with all of the stated objectives of economic and monetary policies, the practical implementation of which is an important prerequisite for future normalization of the economic situation in Russia and create conditions for its further development.

This allowed the authors to draw a conclusion about the appropriateness and the correctness of the choice of certain intermediate and operational monetary policy objectives while maintaining the core goal of reducing inflation. Thus are formed the most favorable conditions are created real preconditions for the subsequent successful price stability.

Keywords: monetary policy, monetary policy, operational objectives, intermediate goals the main objective, inflation, inflation targeting, money supply, exchange rate.

Выбор оптимального варианта экономической политики, соответствующего динамично меняющейся ситуации и ориентированного на решение различных задач, приобретает сейчас первостепенное значение. В то же время важно учитывать различные особенности экономической ситуации в современной России, которые могут влиять на формирование целевых приоритетов как экономической политики в целом, так и блока, связанного с денежной составляющей.

Известно, что на характер осуществляемой денежно-кредитной политики влияют различные факторы. При этом учитывают не только состояние существующей экономической ситуации и политические тенденции развития общества, но и возможность практического использования различных теоретических концепций. Все это приводит к появлению и последующему использованию принципа множественности целей. Последний, в свою очередь, непосредственно подразумевает возможность перехода от одной версии денежно-кредитной политики к другой. Понимая этого, следует иметь в виду, что периодически в денежно-кредитной политике происходит процессы изменения используемых инструментов, что указывает на постоянный поиск эффективной концепции денежно-кредитной политики. Это довольно сложная задача, учитывая тот факт, что по-прежнему существует необходимость одновременного использования как кейнсианских,

так и монетаристских способов регулирования монетарной сферы экономики.

Целевые показатели денежно-кредитной политики России определяются ежегодно специальным документом – «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики», которые разрабатываются Центральным банком России. Отметим, что с 2014 года этот документ принимается на трехлетнее перспективу, что связано с переходом на трехлетнее планирование государственного бюджета Российской Федерации. Прежде чем приступить к дальнейшему анализу денежно-кредитной политики, целесообразно привести таблицу 1, где систематизированы анализируемые официальные данные о политике Центрального банка России (с 2000 года по настоящее время), касающиеся определения ориентиров монетарных мероприятий. Возможные варианты показателей (индикаторов), используемых для достижения намеченных целей, указаны в скобках.

Как видно из представленных данных, современная российская денежно-кредитная политика за отчетный период претерпела некоторые изменения. Если говорить о 2000-х годах, в целом можно отметить, что в то время основным инструментом денежно-кредитной политики являлось управляемое плавание рубля. Его курс – сначала к доллару, а затем – к бивалютной корзине, – проходил интервенции, через которые одновременно вводился поток

ликвидности в банковскую систему. В случае ускорения инфляции из-за сильного платежного баланса Центральный банк скорректировал (или, точнее, усилил) курс рубля, снизил объем вмешательства и инъекционную ликвидность, тем самым снизив цены

на импортируемые товары. Недостатками этой денежно-кредитной политики являются недостаточная гибкость рубля и предсказуемость движения национальной валюты.

Таблица 1 - Целевая направленность денежно-кредитной политики РФ в период 2000-2017 гг.

Год	Ц Е Л И		
	Конечные	Промежуточные	Оперативные
1	2	3	4
2000	- Сокращение инфляции до 18%, обеспечение финансовой стабильности, - Формирование условий поддержания устойчивого неинфляционного роста экономики на фоне увеличения ВВП до 1,5%.	- Денежная масса (агрегаты M2X и M2)	- Плавающий валютный курс - Денежная база
2001	- Сокращение инфляции до уровня 12-14% в год	- Денежная масса (агрегат M2)	- Денежная база
2002	- Достижение уровня инфляции в пределах 14,3 – 15,5 % в средне-годовом выражении при росте объема ВВП на 3,5 – 4,5 %	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс
2003	- Ограничение прироста потребительских цен в пределах 10-12%	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс - Денежная база
2004	- Устойчивое сокращение темпов инфляции до 8-10% с учетом темпа прироста ВВП 5,2%	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс
2005	Достижение уровня базовой инфляции 7-8%	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс - Формирование условий перехода к плавному инфляционному таргетированию.
2006	Достижение уровня базовой инфляции 6-7,5%	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс - Денежная база - Операционный ориентир: бивалютная корзина.
2007	Достижение уровня базовой инфляции 5,5 - 7 %	- Денежная масса (агрегат M2)	- Валютный курс (плавающий) - Операционный ориентир: бивалютная корзина. - Переход к плавному инфляционному таргетированию.
2008	Достижение уровня базовой инфляции 5 - 6 %	- Денежная масса (агрегат M2, агрегат M2X)	- Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: бивалютная корзина.
2009	Достижение уровня базовой инфляции 6,2 - 8 %	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: бивалютная корзина.
2010	Достижение уровня базовой инфляции 5,5 – 9,5 %	- Денежная масса (агрегат M2, агрегат M2X)	- Валютный курс (плавающий) - Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте (сумма 0,45 евро и 0,55 доллара США). - Режим инфляционного таргетирования.
2011	Достижение уровня базовой инфляции 5,5 – 6,5 %	- Денежная масса (агрегат M2)	- Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте (плавающие интервалы).
2012	Достижение уровня базовой инфляции 4,5 – 5,5 %	- Денежная масса (агрегат M2, агрегат M2X)	- Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте

2013	Достижение уровня базовой инфляции 4,7 – 5,7 %	- Денежная масса (агрегат M2, агрегат M2X)	(плавающие интервалы). - Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте (0,43 € + 0,55\$); - Плавающий операционный интервал шириной 7 руб.)
2014 (2015, 2016)	Достижение точечного уровня инфляции 5% в 2014г., уровня инфляции 4,5% в 2015 г. и уровня инфляции 4% в 2016 г.	- Денежная масса (агрегат M2, агрегат M2X)	- Плавающий валютный курс. - Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте (0,43 € + 0,55\$); - Плавающий операционный интервал в обе стороны шириной 9 руб.)
2015 (2016, 2017)	Сокращение до 4% в среднесрочном периоде инфляции, поддержание ее в пределах данного уровня.	- Денежная масса (агрегат M2)	- Операционный ориентир: стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте, если прекратилось использование операционного интервала (допустимых значений стоимости бивалютной корзины в рублевом эквиваленте).
2016 (2017, 2018)	Сокращение до 4% темпа прироста потребительских цен в 2017 году, дальнейшее поддержание их на данном уровне.	- Денежная масса (денежные и кредитные агрегаты)	- Плавающий валютный курс - Конвергенция ставок в секторе «овернайт» денежных рынков с ключевой ставкой, если коридор процентных ставок и ключевая ставка Банка России относительно симметричны, при этом его ширина не превышает 2 п.п.)
2017 (2018, 2019)	Ежегодное сокращение годовой инфляции до 4%, поддержание данного уровня в дальнейшем.	- Денежная масса (денежные и кредитные агрегаты)	- Плавающий валютный курс - Процентные ставки и поддержание ставок в сегменте «овернайт» денежного рынка вблизи ключевой ставки)
2018 (2019, 2020)	Стабилизация инфляции вблизи 4% на постоянной основе.	Денежная масса (агрегат M2X)	- Валютный курс - Режим инфляционного таргетирования

Примечание: составлено автором на основе источников: [5-10,12-27]

Это связано не только с нечеткой разграничением оперативных целей, но и с тем, что, начиная с 2006 года, в качестве оперативных целей принимают сначала условие перехода к плавному таргетированию инфляции, а затем фактический переход к таргетированию инфляции, который и был реализован впоследствии. Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что в связи с полным открытием границ для внешних займов и инвестиций в 2006-2007 годах и сохранением ранее заявленных целей поддержания определенного курса рубля, Банк России в значительной степени утратил способность контролировать инфляцию. [2, 63] Это создало предпосылки для изменения курса денежно-кредитной политики и ее контрольных показателей.

При рассмотрении инфляционного таргетирования нельзя не упомянуть о многолетнем зарубежном опыте подобных мероприятий. В общих чертах сущность инфляционного таргетирования заключается в том, что Центробанк прогнозирует определенные параметры динамики инфляции. Затем идет сравнение заявленных прогнозных показателей с фактически полученными. Если в конечном итоге выявлена разница между прогнозными и контрольными значениями, то в этом случае осуществляются определенные корректирующие действия. То есть, для экономик сначала устанавливается некий определенный целевой ориентир инфляции, а впоследствии при-

нимаются меры для его достижения. [4,69-91] Обычно инфляционное таргетирование предполагает, что ценовая стабильность является определяющей и главной целью монетарной политики, которая чаще всего закреплена нормами соответствующего закона о центральном банке. Но возможны и другие варианты, когда к дополнительным целям денежно-кредитной политики добавляются содействие экономическому росту и повышение благосостояния.

Считается, что известный нам зарубежный опыт практического таргетирования инфляции дал хорошие результаты. Это дает основания полагать, что подобные мероприятия будут успешными и при их проведении в России. По состоянию на 2012 год режим таргетирования инфляции, который обеспечивает низкие и стабильные темпы инфляции, используется в 27 странах мира, в том числе в 9 развитых странах - Великобритании, Канаде, Швеции, Норвегии, Новой Зеландии, Исландии, Израиле, Южной Корее и Австралии. Оставшаяся группа из 16 стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран состоит из Чили, Бразилии, Мексики, Филиппин, Польши, Чешской Республики, Венгрии, Словакии, Колумбии, Индонезии, Перу, Румынии, Сербии, Таиланда, Турции, Южной Африки, Ганы, Гватемалы. [11, 63]

Если обобщить опыт стран, которые проводили политику таргетирования инфляции, то можно отме-

тить, что результаты этой политики были разными: где-то хорошие, а где-то - не очень. Такие результаты можно объяснить тем, что на самом деле главной (приоритетной) целью экономической политики этих стран была борьба с инфляцией, а остальные цели были отодвинуты на второй план. Кроме того, еще в конце 90-х гг. XX века страны, входящие в Европейский валютный союз, фактически перешли к комбинированной денежно-кредитной политике, которая заключается в одновременном использовании и инфляционного и денежного таргетирования. [1, 56-57]

Кроме того, следует отметить, что при реализации политики таргетирования инфляции процедура определения целевого показателя инфляции в разных странах различна. В некоторых государствах цели формировал ЦБ, в то время как в другие они являлись результатом определенного соглашения между Министерством финансов и Центральным банком. В итоге правительство поставило цели инфляции. Такой переход обусловлен тем, что фактически уровень инфляции (точнее, ценовая стабильность) представляет собой конечную и главную цель монетарной и экономической политики в целом. Иными словами, достижение этой цели зависит как от действий Центрального банка, так и от работы иных государственных органов: Министерства финансов, правительственных и законодательных органов. Соответственно, только четкая координация совместных действий может действительно способствовать достижению конечной цели - стабильности цен. Последняя, в свою очередь, является предпосылкой для определения действительно сбалансированной и взвешенной денежно-кредитной политики.

Фактически механизм процесса таргетирования инфляции включает в себя следующие этапы:

- определение ценовой стабильности в качестве ключевой цели денежно-кредитной политики Центробанка;
- установление и официальное объявление оптимального количественного показателя инфляции в среднесрочной перспективе;
- реализация денежно-кредитной политики на основе прогнозирования инфляции с использованием различных моделей;
- обеспечение прозрачности и подотчетности политики Центробанка в соответствии с режимом таргетирования инфляции.

Считается, что отличительной чертой режима таргетирования является установление на основе прогноза количественного целевого показателя инфляции. В свою очередь, обязательство Центробанка заключается в том, чтобы поддерживать этот показатель в среднесрочной перспективе. Кроме того, предполагается, что при этом Центробанк должен активно реагировать на возможные потрясения, обеспечение посредством денежно-кредитной политики означает, что инфляция соответствует установленному количественному эталону, но, к сожалению, на практике это не всегда реально. [11]

Важную роль в использовании таргетирования инфляции играет прогнозирование, которое выполняется с использованием моделей экспертных прогнозов инфляции. В дополнение к росту потребительских цен многие центральные банки прогнозируют базовую инфляцию, ВВП, занятость и процентные ставки. В этом случае может возникнуть ряд проблем: например, как оценивать параметр динамики инфляции, который меняется с течением времени: или с помощью конкретной модели, или основываясь на рыночной ситуации, или используя прогноз динамики. Кроме того, возникает вопрос о формировании оптимальной совокупности рыночных

и постоянных процентных ставок, применяемых в процессе прогнозирования.

Кроме того, идет дискуссия относительно обнародования прогнозов. В последние годы были проведены активные дискуссии между сторонниками и противниками прогнозирования процентных ставок. С одной стороны, есть много аргументов в пользу публикации Центробанком собственного прогноза процентных ставок, так как это представляет собой своего рода якорь инфляционных ожиданий экономических субъектов и усиливает прозрачность механизма таргетирования инфляции. Но, с другой стороны, во многих случаях центральные банки концентрируют свои усилия на оценках и прогнозировании не тенденций динамики процентных ставок, а экономической ситуации в стране в целом. Это связано с тем, что прогнозирование процентных ставок может само по себе стать самостоятельным и привести к центральной задаче, которая заключается в реализации стратегии таргетирования инфляции.

Говоря об оптимальном уровне цели, мы отмечаем, что в экономике пока нет точного общепринятого определения стабильности цен, и поэтому можно считать, что оптимальный уровень инфляции, с одной стороны, не вызывает беспокойства у экономических агентов и, с другой стороны, способствует развитию производства и увеличению инвестиций. Консенсус, который существует в экономике, заключается в том, что благосостояние населения отрицательно отражает уровень инфляции выше 3-4%, но в то же время, когда темпы роста цен снижаются до менее 2%, преимущественно положительной цели инфляции и риски дефляции возрастают.

По состоянию на 2012 год в большинстве стран, использующих режим таргетирования инфляции на практике, количественная целевая инфляция составляет от 1% до 3%. В других странах целевые показатели инфляции устанавливаются на более высоком уровне, соответственно, $4,5\% \pm 2$ п.п., а в коридоре - 3% - 6%. В то же время оптимальный период для цели - среднесрочный (с двух лет). Преимущество установления целевого показателя инфляции именно за этот период - это привязка инфляционных ожиданий экономических агентов к нему, а также предположение о том, что в периоды шоковых воздействий на экономическую систему возможны кратковременные отклонения от него. [11, 74-76]

Кроме того, время действия цели определяется продолжительностью прохождения сигналов денежно-кредитной политики через механизм передачи. В то же время, чем сложнее механизм передачи, тем дольше должен быть целевой период, поскольку в краткосрочной перспективе влияние Центробанка на инфляционные процессы может быть неэффективным. В некоторых странах (например, в Бразилии, Гватемале) для антиинфляционных стратегий целевой период составляет не более одного года. Это связано с более быстрым воздействием со стороны политики процентных ставок на высокую инфляцию, нежели на ее низкий уровень, который наблюдается в развитых странах, а также потому, что ежегодный интервал более удобен для отчетности по результатам таргетирования инфляции.

В процессе развития процессов таргетирования инфляции произошла определенная эволюция идей о целевой ориентации денежно-кредитной политики. Если на начальном этапе режим таргетирования осуществлялся на фоне умеренной инфляции, финансово-экономической стабильности, низкой волатильности, то из-за влияния глобального финансового кризиса 2008-2009 годов и его негативных последствий возникла проблема сочетания цели обеспечения ценовой и финансовой стабильности. Как

показали дальнейшие разработки, низкий и стабильный уровень инфляции не всегда гарантирует одновременную финансовую стабильность. Возможно, причина заключается в том, что экономические субъекты уже сформировали определенные поведенческие модели для условий как высокой, так и низкой инфляции, но этот фактор недостаточно учитывается при определении целей денежно-кредитной политики на очередной срок.

Изменения в динамике инфляции в связи с имевшими место событиями глобального финансового кризиса 2008 года привели к оживлению дискуссий между экономистами по вопросу выбора наиболее подходящей оценки цели инфляции. В новых условиях было предложено учитывать внутренние факторы инфляции в целевой ориентации, чтобы, насколько это возможно, нивелировать воздействие импортируемой инфляции, которая искажает реальные условия. Ряд экспертов, принимая во внимание возможные риски дефляции, предложили увеличить уровень целевого показателя и оценить инфляцию в среднем в течение нескольких лет, в условиях кризиса отслеживая возникающие краткосрочные колебания цен. В то же время главным достоинством применения таргетирования инфляции в период экономического кризиса можно назвать тесную координацию решений в денежно-кредитной системе с обязательным поддержанием цели по инфляции. Во многом это связано с тем, что, во-первых, прогноз дефляции (инфляции) определяет масштабы программы количественного смягчения Центробанка в кризисных условиях, а во-вторых, необходимость достижения цели инфляции, что позволяет достаточно точно установить момент своевременной остановки (либо корректировки) реализованных программ. В новых условиях повышаются требования и к надежности прогноза инфляционной динамики, и к качеству моделей прогнозирования.

Говоря о России, мы отмечаем, что с середины 2000-х гг. Центральный банк проделал большую работу по выполнению указанных условий для введения режима таргетирования инфляции и последующего практического использования этого режима. В частности, за период с 2006 по 2011 годы уровень инфляции в стране снизился до 0,1%. В условиях продолжающегося современного финансово-экономического кризиса явно необходимо повысить гибкость таргетирования инфляции с обязательным рассмотрением внутренних и внешних условий развития российской экономики.

Здесь нельзя не согласиться с мнением Пичука В.Я. о том, что, «учитывая высокую степень зависимости российской экономики от внешних шоковых воздействий, включая колебания цен на энергоносители, Банк России при переходе к режиму гибкого таргетирования инфляции целесообразно использовать интервальное значение количественного целевого показателя инфляции, что позволит легче адаптироваться к шоковым воздействиям на цены». Кроме того, Пичуком В.Я. было справедливо отмечено, что в России как в стране с развивающимся рынком в силу структурных особенностей экономики, высокой зависимости от внешних факторов и, соответственно, ограниченных возможностей денежных властей контролировать инфляцию вполне обоснованно при переходе к режиму таргетирования использовать интервальное значение количественного целевого показателя инфляции в пределах 3-5% в год. [11, 73-76]

Это решение было поддержано заявленными целями денежно-кредитной политики на 2014 год и запланированным периодом 2015 и 2016 гг., согласно которым в 2014 году предполагалось достичь точечной инфляции в размере 3%, в 2015 году - 4,5%, и в 2016 г. - уровень инфляции 4%. В этом

случае денежные агрегаты M2 и M2X сохранялись как промежуточные цели, и дополнительно в качестве целей были использованы обменный курс и стоимость бивалютной корзины в рублевом эквиваленте в качестве оперативной цели. [24]

В то же время следует учитывать, что в России, учитывая сохраняющуюся высокую зависимость бюджетных доходов от мировых товарных рынков, что непосредственно влияет на макроэкономическую стабильность в стране, вполне логично, что Центробанк продолжит использование гибкого режима таргетирования инфляции. В свою очередь, регулируемый курс российской валюты будет сглаживать его колебания до бивалютной корзины (как и раньше, она состоит из суммы 0,45 евро и 0,55 доллара США), а также в определенной степени компенсирует стабильный дисбаланс спроса и предложения на внутреннем валютном рынке. Определяющим условием в данной ситуации должно быть соблюдение иерархии целей денежно-кредитной политики, то есть приоритет цели снижения инфляции должен выполняться по сравнению с другими параметрами механизма обменного курса. [11, 77] Это достаточно прогрессивная стратегия, хотя она не лишена некоторых недостатков. Поэтому представляется, что полный переход России к режиму таргетирования инфляции с учетом передовой мировой практики и особенностей российской экономики и внешних условий значительно облегчит не только дальнейшее развитие процессов экономического роста в России, но и поддержание макроэкономической стабильности в целом.

Обращаясь к концепции возможной адресной ориентации денежно-кредитной политики России, затронем вопрос о разработке действительно многообещающей конечной цели денежно-кредитной политики, которая станет основным целевым эталоном. В идеальном случае изначально предполагается, что существует некоторый уровень макроэкономического баланса, обеспечивающего стабильность в банковском, финансовом и производственном секторах экономики, и относительно поддержание функции спроса на деньги. В отсутствие хотя бы одного из перечисленных компонентов эффективности таргетирования не будет такой высокой, как ожидается.

Принцип использования целевой инфляции фактически выдвигает на передний план другую, не менее значимую цель, направленную на обеспечение устойчивого уровня производства, что, в свою очередь, невозможно без повышения производительности труда, и в сочетании может привести к восстановлению экономики. Эта задача также должна быть приоритетной задачей, поскольку российская экономика нуждается в стабильном экономическом росте. На протяжении последних лет Центральный банк России и Правительство Российской Федерации официально не только признали, но и поддерживали поступат о важности экономического роста. Так, еще в 2013 году Центробанк России заявил об однозначном выборе приоритетов и целей единой денежно-кредитной политики государства в направлении завершения к 2015 году переходного периода к таргетированию инфляции. В свою очередь, это однозначно предопределило связь между задачами данной политики в рамках государственной экономической политики и целей последующего трехлетнего этапа развития России, ориентированного на устойчивый сбалансированный экономический рост и поддержание финансовой стабильности. Эти задачи были согласованы и с долгосрочным проектом социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, и с ключевыми аспектами деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года.

Кроме того, было подчеркнуто, что финансовая стабильность является важной предпосылкой для осуществления макроэкономической политики государства в целом, и денежно-кредитной политики, в частности.

Реализация мероприятий, направленных на стимулирование роста реального сектора экономики может действительно способствовать дальнейшему снижению инфляции. Однако в последние годы рост денежной массы оказался несколько большим, чем планировалось, что было объяснено увеличением спроса на деньги. В то же время динамика инфляции в целом не выходила за рамки установленных целей. Как результат, предполагается вывод: в современных условиях необходимо сосредоточиться на стабильных ценах и экономическом росте как на единичных конечных целях и денежно-кредитной, и экономической политики.

В последующие 2014 и 2015 годы при определении целевых параметров единой денежно-кредитной политики также отмечалось, что основной целью единой государственной денежно-кредитной политики является обеспечение стабильности цен, что также подразумевает достижение и поддержание на заданном уровне стабильно низкой инфляции. В то же время была подчеркнута необходимость ценовой стабильности для повышения и поддержания благосостояния граждан России.

Предполагалось, что с 2015 года Банке России будет осуществлять денежно-кредитную политику исключительно в режиме таргетирования инфляции, а цель инфляции при этом будет установлена на среднесрочный период. Целью денежно-кредитной политики при этом являлось снижение к 2017 году уровня инфляции до 4% в год и дальнейшее поддержание данного показателя. В данном случае постоянная цель устанавливалась с учетом структурных особенностей экономики России. Согласно мнению председателя Центрального банка России Э. Набиуллиной, именно эта цель будет успешно завершать долгосрочный переход к режиму таргетирования инфляции, тем более что в последние годы были достигнуты определенные успехи в снижении инфляции. Однако в российской экономике в тот период снова наблюдались процессы ускорения инфляции, что обуславливалось влиянием ряда непредвиденных факторов, и, прежде всего, ослаблением рубля. Кроме того, введение ограничений внешней торговли в августе 2014 года также привело к росту инфляции. [23] Тем не менее, главная конечная цель российской денежно-кредитной политики осталась неизменной.

Даже в таких сложных условиях было понимание того, что успешное осуществление мероприятий денежно-кредитной политики зависит не только от поддержания ценовой стабильности. Как известно, Центральный банк России в роли регулятора контролирует функционирование банковской и платежной системы, финансового рынка, но, прежде всего, отвечает за обеспечение финансовой стабильности в стране в целом. Таким образом, для Центробанка России заявленные цели в какой-то мере были эквивалентны, так как они формировали благоприятные условия для достижения иных социально-экономических целей государства. [26] Предлагае-

мая версия адресной ориентации современной российской денежно-кредитной политики предполагает множество заявленных целей. При этом возможно возникновение проблемы выбора приоритета цели (целей), если в случае ухудшения экономических условий участники рынка не смогут узнать, какие варианты развития являются предпочтительными. В такой ситуации целесообразно выбирать приоритетные цели из доступных, принимая во внимание возможные отрицательные и положительные аспекты. Это неизбежно, прежде всего, потому, что подобное противоречие можно назвать объективным. Что выбрать - зависит от различных условий и факторов, влияющих на принятие окончательного решения, а также от конкретной экономической ситуации.

В то же время процесс выбора целевой ориентации денежно-кредитной политики вовсе не подразумевает ориентацию только на единственную цель и отказ от всех остальных. Мы полагаем, что необходимо придерживаться принципа множественности целей до определенного момента, когда следует сделать акцент на достижении конкретной цели. В случае изменения ситуации всегда можно внести необходимые корректировки и перейти к использованию другой цели, делая ее приоритетной, но не отказываясь полностью и от предыдущей цели. Такая гибкость в действиях может в значительной степени способствовать успешному достижению намеченных результатов. Таким образом, мы должны говорить о необходимости использования дифференцированного подхода, который направлен на достижение конкретных целей.

Обобщая вышесказанное, скажем, что при разработке целей современной российской денежно-кредитной политики следует учитывать принцип множественности целей, практический аналогичный опыт зарубежных стран (особенно тех, где были получены хорошие результаты) и конкретные экономические условия. Кроме того, необходимо уделять особое внимание не только координированию всех заявленных целей денежно-кредитной политики, но и своевременному получению достоверных сведений о деятельности правительства и всех субъектов российской банковской системы. Это является важным фактором в нынешних условиях практического использования механизма таргетирования инфляции. Только при этом условии будет наблюдаться не только точное видение конечных целей, но и, главным образом, необходимая гибкость принятия решения в ответ на постоянно меняющиеся внутренние и внешние условия. Сложившаяся сегодня мировая практика показывает, что режим таргетирования инфляции способствует снижению темпов роста потребительских цен, а также благоприятно влияет на процесс последующего экономического роста. То есть, беря на себя обязательство обеспечить в рамках режима таргетирования стабильно низкие темпы роста потребительских цен инфляции, Центральный банк России вносит свой вклад в развитие рынка долгосрочных кредитов, формирует наиболее благоприятные условия для создания инвестиционных решений, и создает реальные предпосылки для успешного обеспечения стабильности цен.

Библиографический список

1. Баранова Е.П. Антиинфляционная политика стран ЕС в условиях становления единой валюты // Российский экономический журнал. - 2000. - №11-12. - С. 55-60.
2. Журавлев С.Н., Изантер А.Е. Эволюция денежно-кредитной политики Банка России. История, перспективы, цели и инструменты // Государственный аудит, право, экономика. - №1-2.- 2014. - С. 63.
3. Крылов В.К. Проблемы выбора целей денежно-кредитной политики государства // Вестник ГУУ.- 2000.- №1.- С. 21-30.
4. Моисеев С. Инфляционное таргетирование: международный опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. - 2000. - №9. - С.88-105.

5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1996 год // Деньги и кредит. - 1996. - № 1. - С. 3-16.
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1997 год // Деньги и кредит. - 1996. - № 12. - С. 3-33.
7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1998 год // Деньги и кредит. - 1997. - № 12. - С. 3-34.
8. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1999 год // Деньги и кредит. - 1998. - № 12. - С. 3-35.
9. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2000 год // Деньги и кредит. - 1999. - № 12. - С. 3-36.
10. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2001 год // Деньги и кредит. - 2000. - № 12. - С. 3-42.
11. Плищик В.Я. Мировой опыт таргетирования инфляции и возможности его использования в России. - Финансы, банки, аудит. - 2012. - С.62
12. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 год // Вестник Банка России. - № 1 (379). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
13. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2003 год // Вестник Банка России. - № 68 (646). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
14. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2004 год // Вестник Банка России. - № 66 (718). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
15. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2005 год // Вестник Банка России. - № 71 (795). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
16. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2006 год // Вестник Банка России. - № 65 (863). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
17. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Вестник Банка России. - № 66 (936). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
18. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год // Вестник Банка России. - № 47 (991). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
19. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 и период 2010 и 2011 годов // Вестник Банка России. - № 66 (1082). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
20. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 и период 2011 и 2012 годов // Вестник Банка России. - № 68 (1159). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
21. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 и период 2012 и 2013 годов // Вестник Банка России. - № 67 (1238). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
22. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 и период 2013 и 2014 годов // Вестник Банка России. - № 65 (1308). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
23. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 и период 2014 и 2015 годов // Вестник Банка России. - № 67 (1365). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
24. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 и период 2015 и 2016 годов // Вестник Банка России. - № 67 (1463). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
25. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 и период 2016 и 2017 годов // Вестник Банка России. - № 106 (1584). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
26. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 и период 2017 и 2018 годов // Вестник Банка России. - № 106 (1704). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
27. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 и период 2018 и 2019 годов // Вестник Банка России. - № 106 (1826). URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018\(2019-2020\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf)

References

1. Baranova E.P. Antinflacionnaya politika stran ES v usloviyah stanovleniya edinoj valyuty // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. - 2000. - № 11-12. - С. 55-60.
2. Zhuravlev S.N., Ivanter A.E. Evolyuciya denezhno-kreditnoj politiki Banka Rossii. Istoriya, perspektivy, celi i instrumenty // Gosudarstvennyj audit, pravo, ehkonomika. - № 1-2. - 2014. - С. 83.
3. Krylov V.K. Problemy vybora celej denezhno-kreditnoj politiki gosudarstva // Vestnik GUU. - 2000. - № 1. - С. 21-30.
4. Molisev S. Inflacionnoe targetirovanie: mezhdunarodnyj opyt i rossijskie perspektivy // Voprosy ehkonomiki. - 2000. - № 9. - С. 58-105.
5. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 1996 god // Den'gi i kredit. - 1996. - № 1. - С. 3-16.
6. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 1997 god // Den'gi i kredit. - 1996. - № 12. - С. 3-33.
7. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 1998 god // Den'gi i kredit. - 1997. - № 12. - С. 3-34.
8. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 1999 god // Den'gi i kredit. - 1998. - № 12. - С. 3-35.
9. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2000 god // Den'gi i kredit. - 1999. - № 12. - С. 3-36.
10. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2001 god // Den'gi i kredit. - 2000. - № 12. - С. 3-42.
11. Plishchik V.YA. Mirovoj opyt targetirovaniya infljacii i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya v Rossii. - Finansy, banki, audit. - 2012. - С. 62
12. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2002 god // Vestnik Banka Rossii. - № 1 (379). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>
13. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2003 god // Vestnik Banka Rossii. - № 68 (646). URL: <http://www.cbr.ru/publ/7PrtId=ondkp>

14. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2004 god // Vestnik Banka Rossii. - №65 (715). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
15. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2005 god // Vestnik Banka Rossii. - №71 (795). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
16. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2006 god // Vestnik Banka Rossii. - №65 (863). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
17. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2007 god // Vestnik Banka Rossii. - №66 (936). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
18. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2008 god // Vestnik Banka Rossii. - №47 (991). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
19. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2009 i period 2010 i 2011 godov // Vestnik Banka Rossii. - №66 (1052). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
20. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2010 i period 2011 i 2012 godov // Vestnik Banka Rossii. - №66 (1159). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
21. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2011 i period 2012 i 2013 godov // Vestnik Banka Rossii. - №67 (1236). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
22. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2012 i period 2013 i 2014 godov // Vestnik Banka Rossii. - №65 (1305). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
23. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2013 i period 2014 i 2015 godov // Vestnik Banka Rossii. - №67 (1385). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
24. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2014 i period 2015 i 2016 godov // Vestnik Banka Rossii. - №67 (1463). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
25. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2015 i period 2016 i 2017 godov // Vestnik Banka Rossii. - №106 (1554). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
26. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2016 i period 2017 i 2018 godov // Vestnik Banka Rossii. - №106(1704). URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp>
27. Osnovnye napravleniya edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2017 i period 2018 i 2019 godov // Vestnik Banka Rossii. - №108 (1826). URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018\(2019-2020\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf)

ПОНЯТИЕ БАНКРОТСТВА. ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА

Ушанова А.М., Российский Университет Дружбы Народов

Аннотация: раскрыто понятие банкротства, его признаки. Рассмотрены российская и международная практики определения и принятия банкротства, их различия. Раскрыты виды банкротства, а также факторы, которыми оно может быть обусловлено. Выделены наиболее типичные причины, приводящие к банкротству предприятия с точки зрения МСФО. Проанализирована финансовая отчетность ПАО «Лукойл» с целью выявления банкротства на основе методик Альтмана, Лиса и Таффлера. На основе данных анализа можно сделать вывод, что значения коэффициентов находятся выше нормативных ограничений, однако для более полной картины необходимо проводить более глубокий анализ финансового состояния организации.

Ключевые слова: банкротство, диагностика банкротства, МСФО.

Abstract: The concept of bankruptcy, its symptoms. Reviewed Russian and international practice definition and adoption of bankruptcy and their differences. Reveals the types of bankruptcies and also the factors in which it can be determined. The most typical causes leading to the bankruptcy of the enterprise, in terms of IFRS. Analyzed financial statements of PJSC "LUKOIL" to identify bankruptcy on the basis of the techniques Altman, Fox and Taffler. Based on the data analysis it can be concluded that the values of the ratios are above regulatory limits, however, for a more complete picture it is necessary to conduct a deeper analysis of the financial condition of the organization.

Keywords: bankruptcy, bankruptcy diagnostics, IFRS.

Банкротство – документально подтвержденная неспособность экономического субъекта финансировать операционную деятельность, отвечать по долгам обязательствам ввиду отсутствия или недостатка средств.

Банкротство в мировом масштабе имеет позитивное влияние, оно помогает исключить из рынка ненадежные организации. Экономически-развитые страны, в отличие от российской правовой базы, перманентно со временем, разрабатывают меры, которые предотвращают потенциал несанкционированных банкротств. Например, согласно данным Федеральной Службы России по Финансовому Оздоровлению и Банкротству в Европе заявки на процедуру несостоятельности, поданные дебиторами, составляют 96%, в России же дебиторы объявляют себя банкротами только в 4 случаях из 100, зачастую – это несоответствующие фактическим условиям банкротства. В числе специфических различий российской практики банкротств от иностранных – существенное преобладание дел юридических лиц над физическими. Данные Департамента по международным связям ФСБО России свидетельствуют, что в США прецеденты банкротства зарегистрированные по финансовым лицам составляют 80% от совокупного числа.

В странах с развитыми экономикой детерминированы задачи, на которые нацелено банкротное право. Одна из существенно важных – максимизация потенциала финансового оздоровления единиц, путем процедуры банкротства могут быть восстановлены, и впоследствии приносить рост в экономику страны. Из финансово-экономической литературы можно выделить информацию, что в экономически-развитых странах законодательная база определяет механизмы защиты от несанкционированных банкротств за счет изучения кейсов о нарушениях и злоупотреблениях в процессах банкротства и аннулирования непропорциональных сделок.

Концепция банкротства делится на несколько ключевых типов:

1. Реальное банкротство – невозможность организации восстановить свою платежеспособность в следствие фактических потерь собственного капитала и заемных источников.
2. Банкротство предприятий – приостановленная деятельность, приносящая потери кредиторам.
3. Временные (условные) банкротства – несостоятельность организации, вызванная чрезмерным избытком величины имущества над источниками формирования.
4. Преднамеренное (умышленное) банкротство – преднамеренное создание руководством и бенефициарами компании состояния несостоятельности, путем причинения экономического ущерба с целью

личной выгоды. Факты умышленного банкротства, зафиксированные арбитражными управляющими, направляются в суд для привлечения нарушителей к уголовному преследованию.

Общие причины несостоятельности экономического субъекта следующие [4, 365]:

- Уменьшающийся спрос на продукцию в следствии общего снижения платежеспособного потребительского спроса, перенасыщения рынка, неудовлетворительных качеств или высоких цен на нее;
- обязательства, влияющие на падение уровня доходов или опережающий рост обязательств;
- недостаточность собственных источников и отказ кредитных организаций в выделении финансирования;
- отсрочка оплаты потребителей, ввиду несостоятельности;
- низкий уровень текущих активов и проблемы с качеством денежного потока;

Джон Мак-Куин, эксперт по вопросам банкротства коммерческих организаций, выделил наиболее распространенные причины, ведущие к банкротству предприятия с точки зрения МСФО [3, 221]:

1. Недостаток собственных средств и отказ кредитных учреждений в финансировании дополнительных средств. Эта причина определена низким уровнем текущих активов, нарушением оптимального соотношения собственного и заемного капиталов, снижением доверия банков, других кредиторов и отказом в выделении финансирования.
2. Серьезные проблемы с качеством денежного потока и низким уровнем текущих активов. Эти проблемы возникают из-за не оптимального расширения экономической активности, в кейсах, когда существенный объем товаров и услуг торгуется в кредит (в частности, для клиентов, испытывающих финансовые трудности), слишком много финансов распределяется в долгосрочные активы, нет надлежащей системы мониторинга сбалансированного использования предоставленных кредитов.
3. Отсутствие эффективной системы стратегического планирования и бюджетирования. В результате менеджеры не в состоянии делать точные прогнозы будущих результатов экономической деятельности, соответствующих статей доходов и расходов.
4. Строгие условия конкуренции и просчеты формирования цен на продукцию. В погоне поднять долю рынка и внести новые продукты, менеджеры могут ошибаться в расчетах стоимости производства и продажи продукции, на основе которой формируются цены продажи.
5. Детермирующие финансового состояния организации (неплатежеспособность, низкая доход-

ность) завершающееся банкротством. Опыт западных компаний показывает: только неплатежеспособность, убытки или даже комбинация всех трех событий не означает, что банкротство должно быть обязательным. Однако они делают его более прогнозируемым.

Результат банкротства – обязательное приостановление деятельности. В настоящее время существует множество методов и моделей (российских и зарубежных), используемых для оценки вероятности банкротства коммерческих организаций [2, 43]:

1. Модель Э. Альтмана. Для НАО и организаций, акции которых не котируются на фондовом рынке, рекомендуется следующая модель Альтмана:

$$Z_{\text{Алт}} = 0,717 \cdot x_1 + 0,847 \cdot x_2 + 3,107 \cdot x_3 + 0,42 \cdot x_4 + 0,995 \cdot x_5, \quad (1)$$

$Z_{\text{Алт}}$ – значение модели;

x_1 – отношение величины оборотных активов к сумме активов;

x_2 – нераспределенная прибыль/ Валюта баланса (ББ);

x_3 – Прибыль до налогообложения/ ББ;

x_4 – Собственный капитал (СК)/Заемный капитал (ЗК);

x_5 – Выручка/ББ.

Если $Z_{\text{Алт}} < 1,23$, то вероятность дефолта высока, если $Z_{\text{Алт}} > 1,23$ – низкая вероятность банкротства. Точность прогноза в этой модели в перспективе одного года составляет 95%. На 2 года – до 83%.

Модель Э. Альтмана для организаций, акции которых котируются на бирже:

$$Z_{\text{Алт}} = 1,2 \cdot x_1 + 1,4 \cdot x_2 + 3,3 \cdot x_3 + 0,6 \cdot x_4 + x_5, \quad (2)$$

$Z_{\text{Алт}}$ – значение модели;

x_1 – отношение величины текущих активов к сумме активов;

x_2 – нераспределенная прибыль/ Валюта баланса (ББ);

x_3 – Прибыль до налогообложения/ ББ;

x_4 – Собственный капитал (СК)/Заемный капитал (ЗК);

x_5 – Выручка/ББ.

В результате подсчета Z-показателя для конкретного предприятия делается заключение:

– Если $Z < 1,51$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;

– Если $2,77 < Z < 1,51$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;

– Если $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;

– Если $Z \leq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

2. Модель Лиса. При анализе вероятности банкротства по модели Лиса используют следующую методику расчета:

$$x_{\text{Лиса}} = 0,063 \cdot x_1 + 0,092 \cdot x_2 + 0,057 \cdot x_3 + 0,001 \cdot x_4, \quad (3)$$

Где x_1 – Оборотные активы (ОА)/ББ;

x_2 – Прибыль от продаж/ББ;

x_3 – Нераспределенная Прибыль/ББ;

x_4 – СК/ЗК.

Если $x_{\text{Лиса}} < 0,037$, то вероятность банкротства высока. Следует отметить, что значение модели Лиса при анализе банкротства российских организаций несколько завышено, поскольку существенное влияние на итоговое значение показывает прибыль от продаж без учета финансовой активности и налогового режима.

3. Модель Таффлера. Данная модель имеет следующий вид:

$$x_{\text{Тэф}} = 0,53 \cdot x_1 + 0,13 \cdot x_2 + 0,18 \cdot x_3 + 0,16 \cdot x_4, \quad (4)$$

Где x_1 – прибыль от продаж/ краткосрочные обязательства;

x_2 – ОА/ЗК;

x_3 – Краткосрочные обязательства (КО)/ББ;

x_4 – Выручка/ ББ.

Если $x_{\text{Тэф}} > 0,3$ – низкая вероятность банкротства, если $x_{\text{Тэф}} < 0,3$ – высокая вероятность банкротства.

Далее приведен анализ оценки вероятности банкротства на основе финансовой отчетности за 2015-2016гг. ПАО «Лукойл».

Таблица 1 – Анализ оценки вероятности банкротства

Наименование показателя	Коэффициент	2015	2016
1	2	3	4
1. Модель Альтмана	X	3,675	3,528
1.1. x_1 – Отношение величины оборотных активов к величине валюты баланса	1,2	0,242	0,250
1.2. x_2 – Отношение нераспределенной прибыли к величине валюты баланса	1,4	0,643	0,659
1.3. x_3 – Отношение прибыли до налогообложения к величине валюты баланса	3,3	0,078	0,054
1.4. x_4 – Отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала	0,6	1,806	1,806
1.5. x_5 – Отношение выручки к величине валюты баланса	1	1,145	1,042
2. Модель Лиса	X	0,062	0,063
2.1. x_1 – Отношение величины оборотных активов к величине валюты баланса	0,063	0,242	0,250
2.2. x_2 – Отношение прибыли от продаж к величине валюты баланса	0,092	0,093	0,084
2.3. x_3 – Отношение нераспределенной прибыли к величине валюты баланса	0,057	0,643	0,659
2.4. x_4 – Отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала	0,001	1,806	1,806
3. Модель Таффлера	X	0,651	0,555
3.1. x_1 – Отношение прибыли от продаж к величине краткосрочных обязательств	0,53	0,670	0,505
3.2. x_2 – Отношение величины оборотных средств к величине заемного капитала	0,13	0,678	0,703
3.3. x_3 – Отношение величины краткосрочных обязательств к величине валюты баланса	0,18	0,138	0,166
3.4. x_4 – Отношение выручки к величине валюты баланса	0,16	1,145	1,042

При анализе вероятности банкротства ПАО «Лукойл» в 2016 по сравнению с 2015 годом были получены следующие результаты:

1. Значения по модели Альтмана составили 3,679 и 3,528 в предыдущем и отчетном годах. Эти значения показывают низкую вероятность банкротства.
2. Значения для модели Лиса равны 0,062 и 0,063 в 2015 и 2016 годах. Данные значения превышают границу 0,037, что является положительным моментом, т.к. свидетельствует о маленькой вероятности банкротства.
3. Значения по модели Таффлера также превышают порог банкротства и составили 0,651 и 0,555 в предыдущем и отчетном годах. Данные значения свидетельствуют о низкой вероятности банкротства.

Библиографический список

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с.
2. Бирюков В.А. Теория экономического анализа: Уч. / В.А.Бирюков, – 2-е изд.-М.:НИЦ ИНФРА-М,2016.-444 с.
3. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация, Пер. с англ. / науч. ред. перевод чл. корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М.: Финансы с статистика, 2013. – 624с.
4. А.Д. Шеремет Теория экономического анализа. Учебник – 3-е изд., доп. – М.: 2011. – 352 с.
5. В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2010 – 424 с.
6. Л.И. Журоа, А.Ю. Шехтман Банкротство предприятий: причины и методы прогнозирования - Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2011 – 322с.
7. Д.И. Костенко, Сопоставительный анализ отечественных и зарубежных методов оценки потенциального банкротства на основе отчетности, сформированной по МСФО и РСБУ/ Д.И. Костенко, Т.И. Паутина// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева сб. статей. – Волжский – 2013г – с.44-46
8. Н.И. Ильяшева, С.И. Крылов, Анализ отчетности, сформированной в соответствии с МСФО/ Ильяшева Н.И., Крылов С.И// Статистика и экономика – Москва -2015 – с.66-65
9. А.А. Антипова /Особенности применения анализа финансовой отчетности, сформированной в соответствии с МСФО, в целях повышения эффективности аналитических процедур // Концепт. Научно-методический электронный журнал. 2016
10. Кунякина, Лаврухина/ Международные стандарты финансовой отчетности. М.: КноРус, 2012 – 368 с.
11. Маслова Ю.Н. ,Влияние отличий «МСФО и РСБУ на анализ финансовой отчетности организации»// Экономика, предпринимательство и право – Выпуск№ 1 / том 6 / 2016

References

1. Abduraimov, I.T. Finansovo-ekonomicheskij analiz hozhaystvennoj deyatel'nosti kommercheskih organizacij: uchebnoe posobie / I.T. Abduraimov, M. V. Bespalov. – M.: Infra-M, 2012. – 320 s.
2. Biryukov V.A. Teoriya ekonomicheskogo analiza: Uch. / V.A.Biryukov, – 2-e izd.-M.:NIC INFRA-M,2016.-444 s.
3. Bernstajn L.A. Analiz finansovoj otchetnosti: teoriya, praktika i interpre-tatsiya, Per. s angl. / nauchn. red. perevod chl. корр. РАН I. I. Eliseeva. Gl. redaktor serii prof. YA. V. Sokolov. – M.: Finansy s statistika, 2013. – 624s.
4. A.D. Sheremet Teoriya ekonomicheskogo analiza. Uchebnik – 3-e izd., dop. – M.: 2011. – 352 s.
5. V.V. Kovalev, O.N. Volkova. Analiz hozhaystvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. Uchebnik. – M.: OOO «TK Velbi», 2010 – 424 s.
6. L.I. Zhurova, A.YU. Shekhtman Bankrotstvo predpriyatij: prichiny i metody prognozirovaniya - Uchebnik. – M.: OOO «TK Velbi», 2011 – 322s.
7. D.I. Kostenko, Sopotavitel'nyj analiz otechestvennyh i zarubezhnyh meto-dik ocenki potentsial'nogo bankrotstva na osnove otchytynosti, sformirovannoj po MSFO i RSBU/ D.I. Kostenko, T.I. Pautinka// Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatischeva sb. statej. – Volzhskij – 2013g – s.44-46
8. N.I. Ilyasheva, S.I. Krylov, Analiz otchetnosti, sformirovannoj v sootvet-stvii s MSFO/ Ilyasheva N.I., Krylov S.I// Statistika i ekonomika – Moskva -2015 – s.66-65
9. A.A. Antipova /Osobennosti primeneniya analiza finansovoj otchetnosti, sformirovannoj v sootvetstvii s MSFO, v celyah povysheniya effektivnosti analiticheskikh procedur // Koncept. Nauchno-metodicheskij elektronnyj zhurnal. 2016
10. Kunicina, Lavruhina/ Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti. M.: Knorus, 2012 – 368 s.
11. Maslova YU.N. ,Vliyaniye otlichij «MSFO i RSBU na analiz finansovoj otchetnosti organizacii»// Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo – Vypusk№ 1 / tom 6 / 2016

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ (ЕАЭС)

Федоров А.Г., к.ю.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Калужский филиал

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние процессов, обеспечивающих деятельность стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС) по решению проблем взаимовыгодного социально-экономического развития. Представлены вызовы и угрозы, стоящие перед интеграционными объединениями. Отмечается влияние Китая на перспективы развития ЕАЭС. Выделены возможные направления сотрудничества. **Ключевые слова:** евразийский экономический союз; политика Китая; интеграционные процессы.

Abstract: The article discusses the current state processes that support the activities of the member countries of the Eurasian economic Union (EEU) on solution of problems of mutually beneficial socio-economic development. Presents challenges and threats facing the integration Union. It is noted China's influence on the development prospects of the EAEU. Highlighted possible areas of cooperation.

Keywords: the Eurasian economic Union; politics of China; integration processes.

Для обеспечения процессов свободного движения рабочей силы, товаров, услуг и капиталов, рядом стран, бывшими, а свое время, союзными республиками СССР, был сформирован Евразийский экономический союз. Созданная международная организация была призвана осуществлять координацию единой политики стран-участниц в экономических отраслях и сферах.

Эволюция развития объединения привела к созданию таможенного союза, провозглашению идей выстраивания единого экономического пространства.

Постоянно действующими структурами союза, предпринимают меры по гармонизации нормативно-правовой базы государств-членов ЕАЭС по следующим направлениям: совершенствование налогового законодательства и налогового администрирования; создание единой информационно-коммуникационной системы, обеспечивающей взаимодействие налоговых, таможенных и иных органов; определение единых подходов по осуществлению контроля над трансфертным ценообразованием и др.

Российская Федерация занимает особое, лидерское положение, среди государств, объединившихся в союз, и хотя, даже в его названии, подчеркивается экономический характер взаимоотношений между странами, влияние России, судя по практической деятельности, значительно шире.

Китайская народная республика, занимающая в настоящее время в мире, действительно лидирующие позиции по темпам и содержанию экономического развития, не вошла в ЕАЭС. Китайское руководство придерживается политики напирсоединения к различным блокам, что для российской политики имеет позитивное значение, так как вхождение КНР в ЕАЭС, с учетом его влияния, привело бы к утрате российских лидерских позиций в объединении. [2.]

В тоже время, анализ результатов деятельности ЕАЭС, не вызывает большого оптимизма, так как, не смотря на поставленные высокие цели, доля во внешнеторговом обороте России, на страны объединения, составляет, только 8% . [6.]

Более того, в 2017 году ярко проявились противоречия, существующие во взаимоотношениях между государствами.

Президент Республики Беларусь, А. Лукашенко дал крайне низкую оценку уровню выстраиваемых отношений по торгово-экономической тематике, в том числе, по реализации соглашений о зоне сво-

бодной торговли, а также вопросам безопасности. При этом Лукашенко, не считает возможным делать вид, что осуществляется эффективная деятельность, так как принимаемые союзом документы не имеют практического содержания.

Реальную направленность стратегического партнерства Республики Беларусь демонстрирует активное многогранное развитие ее отношений с Китаем. Беларусь выступает в качестве фундамента вхождения китайского мегапроекта Экономического пояса шовкового пути (ЭПШП) в Европу.

Индустриальный парк «Великий камень», расположенный под Минском, обеспечивает проект ЭПШП выгодным географическим и инфраструктурным положением, раскрывает перспективы для выхода на рынки Евросоюза и ЕАЭС, предоставляет систему налоговых и таможенных преференций, а также, комплексного обслуживания резидентов.

Первый шаг, по инвестиционному обеспечению развития индустриального парка, сделанный китайскими корпорациями, оценивается в сумму, более 2 млрд. долларов США. [8.]

Бывший Президент Киргизии А. Атамбаев заявил, что не следует возлагать надежды на ЕАЭС, в управлении которым преобладают субъективные подходы.

Перспективы реализации инфраструктурных проектов, он связывает с ускорением строительства дороги Китай-Киргизия-Узбекистан, с выходом на новую железнодорожную магистраль Баку-Тбилиси-Карс (Турция). В настоящее время, дорога строится в обход России, что может привести к сокращению российского грузооборота.

Киргизская сторона высказывает серьезные претензии к таможенной политике, проводимой ЕАЭС, в части к возникающим барьерам при осуществлении поставок в страны-партнеры сельскохозяйственной продукции, выращенной в Кыргызстане, утверждая, что не выполняются базовые положения, принятые интеграционным объединением.

Новые направления развития Киргизии, по мнению представителей страны, а также новые рынки сбыта, необходимо искать в Узбекистане и Китае. [9.]

Между тем, экономический союз, в свое время, создавался, как противовес возрастающему влиянию Китая на европейских и азиатских территориях. Безраздельное господство КНР приводит к снижению роли Российской Федерации в политических, экономических, и иных вопросах.

Показательно, что за последнее десятилетие Китайская национальная нефтегазовая корпорация превратилась в ведущую энергетическую компанию. Корпорация осуществляет строительство энергетических систем, транспортной инфраструктуры. Совместно с Казахстаном и Туркменистаном осуществляет поставки нефти и газа, не только для собственных нужд, но удовлетворяет потребности других стран, в том числе, европейских.

Китай, в рамках интеграционных соглашений, предоставляет преференциальные условия доступа на свой рынок целому ряду стран: Австралии, Бразилии, Вьетнаму, Корее, Таиланду Швейцарии, Японии и другим.

Б то время, когда у России не складываются добрососедские отношения со странами Европейского союза, КНР актиизирует деятельность по продвижению своих возможностей в расширение энергетической, транспортной инфраструктуры на европейских территориях: в Болгарии, Польше, Румынии, Чехии.

Китай установил тесные экономические отношения с Грецией, которая предоставляет ему возможность использовать морской порт Пирей в качестве западноевропейской базы ЭПШП. [4, 3.]

Бесспорным стратегическим партнерством, называемым политическое руководство России, сложились китайско-российские отношения. [2.]

Но результаты анализа данных, рисуют несколько иную картину.

По данным Главного таможенного управления КНР, товарооборот между Россией и Китаем в 2016 году вырос на 2,1% по сравнению с 2015 годом, при этом общая сумма составила, до 70 млрд. долларов США.

За прошедший год, китайский экспорт в Россию вырос на 7,3%, составив, свыше 37 млрд. долларов, а импорт из России, сократился на 3,1%, составив, свыше 32 млрд. долларов. Следует отметить, что восемьдесят процентов российского импорта составляет продукция сырьевого сектора. По итогам 2016 года, российская доля в общем китайском импорте составила 2%.

В первом полугодии 2017 года, Китай стал основным торговым партнером РФ с оборотом в 42 млрд. долларов. Предполагается, что по итогам года товарооборот может достигнуть 90 млрд. долларов. [3.]

Б тоже время, товарооборот между КНР с США, уже составляет 600 млрд. долларов в год, а в ноябре 2017 года лидеры двух стран, в ходе визита Д. Трампа в Китай, дополнительно подписан ряд торговых соглашений на общую сумму 253,4 млрд. долларов.

Председатель КНР Си Цзиньпин подчеркнул, что китайско-американские отношения достигли нового этапа развития, который поддерживает стабильность и процветание в глобальном мире. [7.]

Почти одновременно, в октябре 2017 года, Китай посетил руководитель Правительства России Д. Мед-

ведев, который, подписал малоизвестные документы.

В частности, России увеличена квота поставок продуктов питания в Китай, что явилось результатом десятилетних переговоров. [11.]

Но диалога равных партнеров у России с Китаем, пока не получается. Как, ранее КНР не признала факт присоединения Крыма к РФ, так и сейчас, воздерживается от финансовой поддержки и вложения серьезных инвестиций в российскую экономику. [10.]

Целесообразно прислушаться к мнению, сформулированным авторитетными государственными деятелями и учеными.

Председатель совета министров Российской Империи, С.Ю. Витте был уверен, что нация, как и человек, не имеет более дорогих интересов, как свои собственные. Обеспечение свободного, равного товарообмена между нациями опирается на фундамент всестороннего развития собственных национальных экономических сил, реализацию своих потенциалов. [1.]

Академик РАН В.М. Полтерович, развивая идею Витте в современных условиях, утверждает, что определенные страны и объединения могут быть лишь временными союзниками для нашей страны, а взаимоотношения Россия с Китаем не должны быть чрезмерно обязывающими.

Россия должна продемонстрировать способность к быстрому экономическому развитию, интеграции, но не в ущерб своему суверенитету, а используя цивилизованные формы соревнования. [3.]

Перспективы формирования общего экономического пространства, многостороннего сотрудничества Евразийского экономического союза и проекта Экономического пояса шовкового пути, должны рассматриваться с позиции необходимости проведения структурных социально-экономических реформ в самой Российской Федерации.

Новый тип глобализации требует инновационных подходов к организации государственного управления и преобразований, которые достигаются путем гармонизации отношений власти, бизнеса и общества.

Структурные реформы призваны обеспечить переход к обществу с высоким уровнем человеческого капитала, свободы. Реформы должны основываться на неукоснительном выполнении требований международных документов, обеспечивая прозрачность систем открытого государства. Избранный Россией путь развития, должен нести позитивный потенциал, содержать, креативные подходы и инструменты для взаимного конструктивного диалога, обеспечивающего осуществление международного сотрудничества. Только при неукоснительном выполнении сформулированных направлений, могут быть реализованы новые проекты широкого международного взаимодействия и продвижения устойчивого развития, как самой России, так и мировой экономики.

Библиографический список

1. Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономика и Фридрих Лист. С.Ю. Витте. Собрание сочинений и документальных материалов. Т.1. Книга 2. Часть 1. Москва. Наука. 2004. С.68.
2. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию.- Калуга.- Издатель Захаров С.И. («СерНа»). 2017
3. Полтерович В.М. Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России - 2014 г. - №3(66). - С. 6-16.
4. Интернет-сайт Главного таможенного управления КНР http://cnlegal.ru/china_administrative_law/general_administration_of_customs/
5. Интернет-сайт российско-китайского торгового-экономического сотрудничества www.crc.mofcom.gov.cn
6. Каппан Роберт. Китай — Россия: скрытое соперничество <http://inoami.ru/pollitic/20171105/240692725.html>
7. Китай и США подписали торговые соглашения на общую сумму более \$250 млрд. <https://www.kp.ru/online/news/2925232/>

8. Лукашенко устроил демарш перед Путиным на саммите СНГ
<http://www.mk.ru/politics/2017/10/11/luksashenko-ustroil-demars-pered-putinym-na-sammite-sng.html>
9. Николаев. А. Доведет ли Атамбаев Евразийский союз до раскола?
<http://www.rosbalt.ru/world/2017/11/07/1658721.html> 7 ноября 2017, 10:30 18986
10. Панкратенко И. У России разговора на равных с Пекином не получается
<http://inosmi.ru/politic/20171108/240709564.html>
11. РИА Новости. Межгосударственные отношения России и Китая.
<https://ria.ru/spravka/20171110/1508311644.html>

References

1. Vitte S.YU. Po povodu nacionalizma. Nacional'naya ekonomika i Fridrih List. S.YU. Vitte. Sbranie sochinenij i dokumental'nyh materialov. T.1. Kniga 2. Chast' 1. Moskva. Nauka. 2004. S.65.
2. Krutikov V.K. Psihologiya «osazhdennoj kreposti»: ot predoleniya k razvitiyu.- Kaluga.- Izdatel' Zaharov S.I. («SerNa»). 2017
3. Polterovich V.M. Kuda idti: dvadcat' chetyre tezisa // Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii - 2014 g. - № 3(66). - S. 8-16.
4. Internet-sajt Glavnogo tamozhennogo upravleniya KNR
http://collegal.ru/china_administrative_law/general_administration_of_customs/
5. Internet-sajt rossijsko-kitajskogo torgovo-ekonomicheskogo sotrudnichestva www.crc.mofcom.gov.cn
6. Kaplan Robert. Kitaj — Rossiya: skrytoe sopernichestvo <http://inosmi.ru/politic/20171105/240692725.html>
7. Kitaj i SSHA podpisali torgovye soglaseniya na obahchuyu summu bolee \$250 mld.
<https://www.kp.ru/online/news/2925232/>
8. Лукашенко устроил демарш перед Путиным на саммите СНГ
<http://www.mk.ru/politics/2017/10/11/luksashenko-ustroil-demars-pered-putinym-na-sammite-sng.html>
9. Николаев. А. Доведет ли Атамбаев Евразийский союз до раскола?
<http://www.rosbalt.ru/world/2017/11/07/1658721.html> 7 ноября 2017, 10:30 18986
10. Панкратенко И. У России разговора на равных с Пекином не получается
<http://inosmi.ru/politic/20171108/240709564.html>
11. РИА Новости. Межгосударственные отношения России и Китая.
<https://ria.ru/spravka/20171110/1508311644.html>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НЕТАРИФНЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КИТАЙСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Федоров А.Г., к.ю.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Калужский филиал

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э.

Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аннотация: В статье исследуются современные подходы к осуществлению государственного регулирования внешнеэкономической деятельности между Россией и Китаем с использованием нетарифных методов. Отмечаются позитивные тенденции и проблемы, возникающие в сфере взаимовыгодного партнерства. Среди существующих разнообразных мер государственного регулирования, выделены наиболее перспективные направления.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; российско-китайское партнерство; нетарифные методы; потенциал электронной экономики.

Abstract: The article examines the modern approaches to implementation of state regulation of foreign trade activities between Russia and China. There are positive tendencies and problems arising in the field of mutually beneficial partnerships. Among the existing variety of state regulatory measures, the most promising direction.

Keywords: foreign economic activity; the Russian-Chinese partnership; non-tariff methods; the potential for e-economy.

Руководители Китайской Народной Республики и Российской Федерации отмечают, в последние годы, углубление и расширение процесса взаимовыгодного сотрудничества между странами. [2., 5.]

Мнение первых лиц государства полностью поддерживают ведущие эксперты. [4., 9.] Достаточно убедительными выглядят показатели товарооборота между Россией и КНР, который непрерывно растет. Планируется, что по итогам 2017 года, объем взаимной торговли двух стран увеличится, более чем на четверть, и приблизиться к показателю в 100 млрд. долларов. [7.]

В тоже время, существует комплекс задач, от оперативного решения которых, зависит создание новых движущих сил перспективного сотрудничества, расширение рынков, деятельность на которых, представляет взаимный интерес.

Одним из действенных способов, предусмотренных международным правом, выступают нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности. В соответствии с соглашениями между государствами, могут быть введены ограничения на экспорт и импорт отдельных товаров, или введено исключительное право на экспорт или импорт отдельных товаров. Кроме того, могут вводиться валютные ограничения и валютный контроль, а также регулирование курса национальной валюты. Практика демонстрирует, свыше пятидесяти способов нетарифного регулирования. [8.]

Ярким историческим примером такого регулирования, во взаимоотношениях Поднебесной и Российской Империи, выступал установленный порядок торговли чаем в рамках «Великого чайного пути». Жесткая регламентация китайской стороной порядка установления возможных коммерческих контактов, привела к тому, что Россия обладала монополией, общенародным правом на осуществление торговли чаем. Конкурентом России выступала Англия, но последняя, была вынуждена расплачиваться за товар золотом, в то время, как российские коммерсанты платили за чай ремесленными и меховыми изделиями. [3.]

Для актуализации и совершенствования, используемых методов нетарифного регулирования, следует сформулировать, существующие между государством-партнером, внешне и внутренние современные проблемы. В настоящее время существуют раз-

личия в законодательных системах и механизмах применения правовых норм в Китае и России. Различия оказывают отрицательное влияние на эффективность установленных внешнеэкономических отношений.

Отсутствует должный уровень сотрудничества между структурами (финансово-экономическими, таможенными, правоохранительными и др.) органов власти различных государств, обеспечивающими осуществление внешнеэкономической деятельности.

Не отвечают современным требованиям финансово-хозяйственные методы построения взаимоотношений, в первую очередь, в сферах проведения расчетно-платежных и валютных операций.

Малоэффективны модели осуществления приграничной торговли. Крайне низок уровень внедрения технологий цифровой экономики, как между государственными структурами разных стран, так, в частности, между структурами финансово-экономического, таможенно-правоохранительного блоков властных органов. В результате, отсутствует актуализация, гибкость и оперативность, как при обмене необходимыми информационными потоками, так и при принятии решений. Не выстроена целостная, международная информационно-коммуникационная система, которая должна опираться на единство законодательной, технологической, методической, и иной базы сотрудничества.

Не просматривается позиция государственных органов власти по стимулированию процесса формирования общего социально-экономического пространства стран-партнеров, в котором комфортно чувствовали бы себя представители предпринимательских структур, социум, конкретные граждане.

В зачаточной стадии находятся высокотехнологические методы информационно-коммуникационного сотрудничества между хозяйствующими субъектами, ассоциациями предпринимателей, виртуальным сообществом, отдельными индивидуумами.

Не решены задачи по вовлечению широких слоев населения и сообщества бизнесменов в обсуждение подходов к совершенствованию российско-китайского партнерства, решения, зачастую, принимаются келейно, что не способствует гармонизации взаимоотношений власти, общества и бизнеса, а

также, реализации предпринимательского и человеческого капитала.

Ситуация требует установления прямого, постоянно диалога по вопросам таможенной статистики внешней торговли. Только регулярный (в режиме онлайн) обмен данными таможенной статистики, способен оказывать стимулирующее влияние на развитие двусторонней торговли. Внедрение технологий цифровой экономики окажет влияние не только на выявление нарушений во внешнеторговой деятельности, но на бессмысленность и бесперспективность совершения самих правонарушений.

В ситуации сегодняшнего дня, связанной со снижением покупательной способности российских потребителей, спрос на дорогие товары из стран Европейского союза сократился, в тоже время, как на дешевую и качественную продукцию китайских производителей, наблюдается динамика, отражающая повышение спроса. Активизировался челночный бизнес, связанный с поездками российских граждан в Китай, особенно в приграничные районы.

В номенклатуре, авоинных из Поднебесной в Россию товаров, преобладают товары народного потребления, а также, и бытовая техника. Это та группа товаров, в отношении которых представители таможи могут значительно завышать свои требования и практику досмотра. Наличие тысяч кодов товарной номенклатуры, которые зачастую перескакивают, создает возможность корректировки таможенной стоимости. Существующая система очень противоречива, и отнесение к коду зависит от субъективной воли представителя таможенной службы. В условиях обслуживания огромного количества предпринимателей, при обширном, разнообразном товарном потоке, в отличие от регулярных поставок однородных товаров, при существующей инертной системе, сложно избежать неэффективного выполнения своих обязанностей и проявлений противоправных поступков.

Проблемной областью остается деятельность по заполнению грузоотправителем документов на экспортные товары. Таможенная стоимость перемещаемых грузов, представлена в декларации, и подтверждается сопровождающими документами (паспорт сделки, контракт и пр.) на бумажных носителях. Указанная в них цена, по которой товар был приобретен, и служит главным индикатором для расчета платежей. Отсутствие документов, или небрежности в их оформлении, создают почву для субъективного подхода к оформлению действий и осуществлению начислений.

Назревает необходимость внесения в таможенное законодательство процедуры предварительного информирования о грузах и товарах, а также, закрепления порядка оформления документов отправителем на электронных носителях, с широким использованием технологий цифровой экономики по хранению, обмену, передаче информационных потоков. Требования закона должны быть адекватны как для российской, так и китайской стороны. [1, 6.]

Разумеется, осуществление подобных действий требует политической воли государств-партнеров, прочных двусторонних связей, постоянного, конструктивного обмена во всех сферах, в первую очередь, научной и культурной.

Речь должна вестись о формировании современной инфраструктуры, защищающей интересы Китая и России.

На высшем уровне, начиная с первых лиц государств, и дипломатических миссий стран, конструктивные контакты установлены, поэтому крупные контракты обеспечены мощным политическим сопровождением.

В условиях углубления и расширения процесса взаимовыгодного сотрудничества между странами, непрерывного роста товарооборота, востребована инфраструктура сопровождающей деятельности налоговой и среднего бизнеса, рассчитанная на перспективную структуру оборота, связанную с увеличением товаров с высокой добавленной стоимостью.

Внесение коррективы в деятельность сферы двустороннего экономического сотрудничества между Россией и Китаем, призвано увеличить не только объем торговли, но и объем инвестиций. Расширение взаимовыгодного инвестирования является насущной задачей, решение которой обеспечивает расширение пространства для дальнейшего взаимодействия. Сегодня китайская сторона партнерства обладает значительным объемом валютных запасов, степень открытости финансового рынка Китая растет, но инвестиционная деятельность китайского бизнеса в нашей стране, как ранее и товарооборот, находится на начальном этапе развития.

С другой стороны, установленный режимом наибольшего торгового благоприятствования, создает для российских предприятий и банковских учреждений возможность на эмиссию ценных бумаг в китайской валюте, признанной мировой резервной валютой, а также, дает шансы для аккумуляции капиталов на фондовых рынках Китая.

Российские предприятия и учреждения должны реализовать предоставленные шансы и активно осваивать рынок Китая, развивающийся самыми быстрыми темпами в мире. Российским органам власти, в тесном контакте с представителями бизнес сообщества и социума, необходимо провести широкие научные исследования по перспективам российско-китайских отношений.

Следует подготовить профессиональные кадры, обладающие высоким уровнем компетенций и навыков для осуществления конструктивного, многокомпонентного международного партнерства между двумя странами. Сформированное инновационное мышление, подготовленные специалисты, позволит максимально использовать потенциалы структурно-институционального фактора экономического роста и парадигмы цифровой экономики для перехода на новый цивилизационный уровень взаимоотношений с Китайской народной республикой.

Библиографический список

1. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию. Калуга. Издатель Захаров С.И. («СерМа»), 2017 С. 100-141
2. Си Цзиньпин. О государственном управлении. Пекин: Изд-во литературы на иностранных языках, 2014. 624 с. ISBN 978-7-119-09028-3. С.338, 369-370.
3. Шушквич Ю.А. Восточный шажок. Русско-японская война 1904 – 1905 гг. в ретроспективе исторического выбора – М.: Компания Спутник+, 2005. – 372 с. ISBN 5-93406-372-5 С. 127-128.
4. Беспроигрышный для всех: генсек ООН о проекте Шелкового пути. <http://ru.sputnik-tj.com/world/20170515/1022308186/gensek-onn-proyekt-sheikovoego-puti-besproigrayshnyy-dlya-vsekh.html>
5. Заявление для прессы Президента РФ В. В. Путина по итогам китайско-российских переговоров. [Электронный ресурс] <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/49433/>
6. Как устроен российский экспорт в Китай <http://moneymakerfactory.ru/china/rossiyskiy-eksport-v-kitay/>

7. Товарооборот России с Китаем вырос на четверть http://www.ng.ru/economics/2017-06-09/1_7047_china.html
8. Фисенко Тамозженное тарифное и нетарифное регулирование: особенности опыта КНР <https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennoe-tarifnoe-i-netarifnoe-regulirovanie-osobennosti-opyta-krn>
9. Цзун Хэ. Место Китая в мировой торговле. http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-03/04/content_31669210.htm

References

1. Krutikov V.K. Psihologiya «osazhdennoj kreposti»: ot preodoleniya k razvitiyu. Kaluga. Izdatel' Zaharov S.I. («SerNa»), 2017 S. 100-141
2. Si Czin'pin. O gosudarstvennom upravlenii. Pekin: Izd-vo literatury na inostrannyh yazykah, 2014. 624 c. ISBN 978-7-119-09028-3. S.336, 369-370.
3. SHushkevich YU.A. Vostochnyj shans. Russko-yaponskaya vojna 1904 – 1905 gg. v retrospektive istoricheskogo vybora – M.: Kompaniya Sputnik+, 2005.- 572 s. ISBN 5-93406-872-5 S. 127-128.
4. Besproigryshnyj diya vsek: genaek ODN o proekte SHelkovogo puti. <http://ru.sputnik-tj.com/world/20170515/1022308185/genaek-odn-proyekt-sheikovogo-puti-besproigryshnyy-diya-vsek.html>
5. Zayavlenie diya pressy Prezidenta RF V. V. Putina po itogam kitajsko-rossijskikh peregovorov. [Elektronnyj resurs] <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/49433/>
6. Kak ustroen rossijskij ehksport v Kitaj <http://moneymakerfactory.ru/china/rossijskij-eksport-v-kitaj/>
7. Товарооборот России с Китаем вырос на четверть http://www.ng.ru/economics/2017-06-09/1_7047_china.html
8. Fisenko Tamozhennoe tarifnoe i netarifnoe regulirovanie: osobennosti opyta KNR <https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennoe-tarifnoe-i-netarifnoe-regulirovanie-osobennosti-opyta-krn>
9. Czun Heh. Mesto Kitaya v mirovoj trgovle. http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-03/04/content_31669210.htm

АНАЛИЗ ВЫБОРА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

Филлипова Ю.И., Институт экономики финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет

Сухова Е.А., Институт экономики финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет

Аннотация: в данной статье анализируется выбор стратегических альтернатив. Рассмотрены проблемы выбора альтернативных стратегий, процесс разработки альтернативных стратегий. Также часто применяемые методы выбора альтернативных стратегий при принятии решений, выявлены их основные преимущества и недостатки. **Ключевые слова:** стратегия, альтернативная стратегия, выбор, стратегическое планирование, проблема.

Abstract: this article examines the choice of strategic alternatives. The problems of choice of alternative strategies, the process of developing alternative strategies. Also commonly used methods of selection of alternative strategies when making decisions, the main advantages and disadvantages.

Keywords: strategy, strategy, selection, strategic planning, problem.

Построение управленческого решения является одним из основных процессов, обеспечивающих взаимосвязь всех основных функций управления. Именно решения, принимаемые руководителями организации, определяют эффективность ее деятельности. Принятие эффективных решений – одно из наиболее важных условий успешного существования и развития любой организации. [1]

При процессе принятия решений сводится к выбору одной оптимальной стратегической альтернативы из предложенных вариантов. Разработка стратегических альтернатив предполагает определения достоинств и недостатков каждой из них и объективный анализ вероятных результатов ее реализации. Того чтобы сделать правильный выбор, необходимо провести анализ и оценку возможных последствий каждой альтернативной стратегии, определить их возможность реализации и эффективности.

Для такой оценки стратегических альтернатив руководителю принимающему решения необходимо определить элементы альтернатив, с помощью которого они будут сравниваться. Исходя из этого, вопрос анализа элементов выбора стратегических альтернатив в условиях современной конкуренции становится актуальным.

Формирование альтернативных стратегий. При разработке и анализе стратегических альтернатив решается вопрос о том, каким образом фирма будет достигать своих целей и реализовывать миссию. Чтобы сделать эффективный стратегический выбор, руководство должно иметь четкую, разделенную всеми концепцию развития предприятия. Выбор стратегии должен быть определенным и однозначным.

Возможные альтернативные стратегии – результат проведенного анализа внешней и внутренней среды.

1. Стратегия использования возможностей внешней среды:

если перед предприятием появляются потенциальные возможности, организация просто обязана разработать план их реализации, иначе, конкуренты воспользуются этими возможностями и они будут реализованы, то они могут превратиться для организации в угрозы: альянсы, разработка социальных программ

2. Стратегия устранения угроз внешней среды: при должном обращении внимания на внешние угрозы, при разработке и реализации плана их устранения, предприятие может превратить их в потенциальные возможности или, как минимум, быть готовым к неизбежной ситуации внешней среды: максимальная информированность, лоббирование бизнеса.

3. Стратегия сохранения, укрепления и использования сильных сторон предприятия:

если предприятие имеет сильные стороны, то оно должно их не только сохранить, но и правильно их использовать. Только если правильно (во время) использовать сильные стороны организации они будут представлять для нее ценность. Если же не использовать свои силы во благо для себя, то они могут превратиться в слабости организации и дать преимущество конкурентам: только высококвалифицированный персонал, комплексность обслуживания.

4. Стратегия ликвидации слабых сторон предприятия:

слабые стороны предприятия, если вовремя не уделить им достаточного внимания могут превратиться в бомбу замедленного действия, которая может неожиданно взорваться в самый неподходящий для предприятия момент и свести на нет результат всей его деятельности: разработка оптимальной организационной структуры.

Если стратегическое планирование представить как одну общую систему управления деятельности предприятия, направленную на долгосрочную перспективу, то каждый из элементов будет представлен как система и взаимосвязан между собой. Процесс формирования портфеля стратегических альтернатив.

В процесс формирования стратегического портфеля альтернатив используются следующие элементы:

- 1) альтернативы использования возможностей;
- 2) альтернативы устранения угроз;
- 3) альтернативы сохранения и использования сильных сторон предприятия;
- 4) альтернативы устранения слабых сторон предприятия;
- 5) анализ портфеля стратегических альтернатив.

На последнем этапе руководство принимает решение о принятии сформированного портфеля или же о его доработке. Для этого предварительный портфель должен быть проанализирован на соответствие определенным критериям [2] и именно:

1. Количество альтернатив неограниченно. Считается, что чем больше в портфеле стратегий, тем меньше вероятность того, что организация может упустить благоприятный вариант.

2. Портфель альтернатив должен быть полным, исчерпывающим.

3. Стратегические альтернативы, не зависящие друг от друга, иначе будет нарушен принцип альтернативности.

4. Следует помнить, что альтернативы должны быть направлены на достижение поставленных целей.

Если составленный портфель стратегических альтернатив не соответствует какому-либо критерию, необходимо вернуться к формированию портфеля и проследить, чтобы он соответствовал указанным параметрам.

Результатом этапа разработки стратегических альтернатив – сформированный и отвечающий прописанным критериям портфель стратегических альтернатив.

Далее, рассмотрев общие альтернативы развития, организация с учетом своей специфики обращается к конкретной стратегии, которая обеспечит долгосрочную эффективность.

Выбор стратегии и ее реализация. Для правильного выбора стратегии определяют возможные стратегические альтернативы, прогнозируют вероятность наступления определенной ситуации на рынке, а также экономический эффект, от реализации выбранной стратегии. Достоинство применения стратегического выбора конкурентной стратегии – контроль на всех стадиях принятия решения, а также присутствие обратной связи, т.е. возможность возврата на более ранние этапы, адаптации в связи с меняющимися условиями среды.[3]

Нужно иметь четкий план действий по реализации стратегии, который предусматривает обеспечение плана необходимыми ресурсами. Также оценка выбранной стратегии проводится по следующим направлениям:

1. Есть ли возможность с помощью данной стратегии достигнуть цели фирм.
2. Соответствует ли выбранная стратегия состоянию и требованиям внешней и внутренней среды.
3. Есть ли у фирмы потенциал и возможности для реализации данной стратегии.
4. Оправдан ли риск, заложенный в стратегии.

Для того чтобы предприятие эффективно функционировало и достигло поставленных целей нужно не только правильно выбрать стратегию, но и иметь разработанные стратегии на случай изменения внешней среды, то есть предусмотреть возможные риски.

Выполнение стратегического плана – критический процесс, так как он может привести компанию к успеху, но также может «не сработать», если не принять всех мер по его реализации.[4]

Нередки случаи, когда фирмы не способны осуществить выбранные стратегии. К наиболее часто встречающимся причинам этого явления относят:

- неверный анализ и ошибочные выводы;
- непредвиденные изменения во внешней среде;
- отсутствие умения фирмы вовлечь в реализацию стратегии свой внутренний потенциал.

Многочисленные исследования, которые проводились на Западе позволили выделить круг проблем, с которыми предприятия сталкиваются при выборе, реализации стратегий. Можно сказать, что реализация корпоративной стратегии терпит неудачу по следующим причинам:

1. На стадиях разработки стратегии не были учтены возможные трудности реализации стратегии.
2. Внешние воздействия, которые нельзя контролировать.
3. Нясные цели, низкий уровень подготовки, отсутствия ответственности компетентности линейных менеджеров.
4. Слабая координация деятельности.
5. Не были увязаны стратегические и тактические планы.
6. Ошибки в выборе ответственных руководителей.

7. Недостаток знаний и способностей сотрудников.

8. Управленцы больше внимания уделяли краткосрочным задачам, персонал не понял общую стратегию компании.

9. Руководство, проводя изменения, не встретило поддержки со стороны персонала или же встретило открытое противодействие (пример двух компаний [5]: руководство фирмы Merrill Lynch объявило о планах создания онлайн-брокерского обслуживания, цена на ее акции упала на 14 процентов, поскольку появились сообщения о внутренних разногласиях. В отличие от данной компании фирма Morgan Stanley Dean Witter & Co вовлекла всех сотрудников в открытое внутреннее обсуждение стратегии компании, целью было предложить новый курс в условиях появления Интернета. Сотрудники соизнали необходимость создания данного начинания, цена на акции выросла на 13 процентов).

10. Персонал был слабо информирован относительно конечных целей и последствий стратегии, у руководства был недостаточный авторитет.

11. Контроль над стратегическими важными показателями для оценки успешности реализации стратегии был на низком уровне.

12. Неправильное распределение ресурсов.

13. Организационная структура и управленческий инструментарий не соответствовали требованиям новой стратегии.

Существует широко распространенное заблуждение относительно того, что разработка верной стратегии дает компании конкурентное преимущество. Залог успеха это не только формулирование стратегии. Большинство проблем (около 70%) возникают в процессе реализации.

Согласно американским исследованиям [6], существуют следующие барьеры в реализации стратегий:

- Барьеры, связанные со стратегией. Неадекватность стратегии – понимание стратегии компании есть только у 40% руководителей и 5% рядового персонала.

- Барьер, связанный с несовпадением целей. Система поощрений, связанная со стратегическими целями есть у 50% высшего руководства и 20% руководителей среднего звена.

- Управленческие барьеры. Меньше часа в месяц уделяется обсуждению стратегии (характерно для 85% руководителей).

- Барьеры, связанные с ресурсами. 60% ресурсов компании не связаны со стратегией.

Таким образом, правильное принятие решения руководителем, при выборе стратегических альтернатив, дает возможность решить существующую проблему и выбрать ее наилучшее решение. Исходя из существующего определения стратегии, стратегического планирования, его осуществления, а также вышеперечисленных проблем, считаем, что для оптимального и эффективного процесса стратегического планирования необходимо: руководству организации участвовать в процессе планирования на всех его этапах; определить круг лиц из числа управленческого персонала, который будет участвовать в процессе планирования; определить четкие, реальные цели и определенный период планирования; донести до всего персонала, всех подразделений, к чему мы стремимся, что будем делать, чтобы не встретить сопротивления изменениям; собрать всю необходимую информацию как о внешней, так и о внутренней среде; стратегию адаптировать под свое предприятие: имеющиеся ресурсы, конечные цели и т.д.

Библиографический список

1. Карпов А.Е. Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса. – М. : Результат и качество, 2015. – 528 с.
2. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю., Управленческие решения: электронная книга. Высшее экономическое образование. – Эксмо, 2009.-503с.
3. Маховикова Г.А., Кантор Е.Л., Драгомирецкий И.И. Планирование на предприятии. – М. : Юрайт, 2015. – 144 с.
4. Фомичев А.Н.Стратегический менеджмент: учебник для вузов. – М. : Дашков и К, 2014. – 468 с.
5. Чан К. У., Моборн Р. Стратегия голубого океана Как найти и создать рынок, свободный от других игроков. – М. : Манн, Иванов и Бербер, 2012. – 304 с.

References

1. Karpov A.E. Strategicheskoe upravlenie i effektivnoe razvitiye biznesa. – M. : Rezul'tat i kachestvo, 2015. – 528 s.
2. Lapygin YU.N., Lapygin D.YU., Upravlencheskie resheniya: ehlektronnaya kniga. Vyshee ehkonomicheskoe obrazovanie. – Eksmo, 2009.-503s.
3. Mahovikova G.A., Kantor E.L., Dragomireckij I.I. Planirovanie na predpriyatii. – M. : YUrait, 2015. – 144 s.
4. Fomichev A.N.Strategicheskij menedzhment: uchebnik dlya vuzov. – M. : Dashkov i K, 2014. – 468 s.
5. Chan K. U., Moborn R. Strategiya golubogo okeana Kak najti i sozdat' rynek, svobodnyj ot drugih igrokov. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2012. – 304 s.

ИННОВАЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Халипов В.Д., старший преподаватель, МГУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассматриваются особенности становления инновационной экономики, обосновывается роль кластеров в этом процессе. Подробно освещены основные характеристики, особенности формирования и функционирования инновационных кластеров, условия их эффективной деятельности. Представлены отличительные черты инновационно-технологических кластеров. Автор показывает, что основной продукцией таких кластеров являются наукоемкие технологии, инновационные товары без материального носителя. Приведены критерии классификации инновационно-технологических кластеров, раскрыта роль взаимодействия системы образования, научно-исследовательских институтов и государства в деятельности таких кластеров.

Ключевые слова: инновационные кластеры, информационно-технологические кластеры, наукоемкая продукция.

Abstract: The article discusses the specific features of the formation of innovative economy, substantiates the role of clusters in this process. The paper highlights the key characteristics, peculiarities in the formation and functioning of innovative clusters and their effectiveness. It presents the distinctive features of the innovative-technological clusters. The author shows that the crucial products of such clusters are science-intensive technologies, innovative commodities without a material carrier. The classification criteria of the innovative-technological clusters are revealed as well as the role of interrelation between the education system, research institutes and government in these clusters.

Keywords: innovative clusters, information-technological clusters, knowledge-intensive products.

1. Введение. Последовательное развитие современной инновационной экономики, её выход на новые, более совершенные технологические уровни во многом обусловлены успешным функционированием инновационных и информационно-технологических кластеров. Их тесная связь с университетами и научно-исследовательскими центрами, концентрация в подобных кластерах высококвалифицированных научных кадров, многообразие форм организации и управления деятельностью обеспечивает таким кластерам конкурентные преимущества. Значительную роль могут сыграть инновационные и информационно-технологические кластеры в развитии таких стран, как Республика Корея, поставивших стратегическую цель обеспечения ускоренного развития наукоемких отраслей экономики.

2. Инновационные кластеры: основные характеристики, особенности формирования и функционирования. Инновационные кластеры представляют собой специфический вид обычных кластеров, и в этой связи располагают рядом характеристик, присущих всем кластерам, как таковым. Прежде всего, инновационные кластеры – это также группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Однако инновационные кластеры обладают рядом свойств, не присущих обычным кластерам [1]:

1. Инновационный кластер может являться надсистемой и включать функционирующие в регионе иные кластеры (строительный, нефтегазовый, медицинский и т.п.), которые объединены процессом инновационной деятельности, то есть созданием и распространением инноваций.

2. Основной результат деятельности участников инновационного кластера включает создание и использование инноваций не только в производственных процессах, но и в сфере управления, культуры, социальных отношений.

3. Участниками инновационного кластера могут являться предприятия различных секторов экономики; однако они имеют общую концепцию своего развития и связаны единым инновационным процессом, в котором каждый из них выполняет строго определенные функции.

4. Для формирования инновационного кластера недостаточно просто наличия некой критической

массы участников инновационной сферы; необходимы также определенные компетенции, технические возможности, логистические пути и каналы связи, система отношений, предусматривающие осуществление перманентного инновационного развития.

5. Взаимоотношения между участниками кластера строятся на основе сочетания кооперации и конкуренции в инновационной сфере, что в итоге приводит к успешному сотрудничеству и возможности использования ключевых компетенций и достижений партнеров для обеспечения общего результата.

Значит, в общем случае инновационный кластер объединяет функционирующие в инновационной сфере (вне зависимости от их производственной специализации) географически соседствующие компании и связанные с ними организации, которые дополняют друг друга и способствуют развитию, как отдельных участников кластера, так и инновационного потенциала региона в целом. Инновационный кластер можно определить как неформальное объединение различных организаций (исследовательских центров, промышленных компаний, индивидуальных предпринимателей, органов государственного управления, общественных организаций, вузов и т.д.), позволяющее формировать не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций [2]. Иными словами, инновационный кластер представляет собой «совокупность взаимосвязанных инновационных процессов предприятий, научных организаций, государственных учреждений, научно-исследовательских центров, потребительских сообществ, осуществляющих перманентный процесс создания, внедрения и распространения инноваций в различных сферах на основе систематического развития своей инновационной деятельности и интеграционного взаимодействия, способного принести экономике региона положительный синергетический эффект» [1].

Формирование инновационного кластера занимает достаточно длительный промежуток времени и требует стратегических подходов. Эффективной деятельности инновационного кластера способствуют четыре условия:

- взаимовыгодная связь собственного бизнеса каждой компании кластера с общим делом всего кластера;

- более интенсивная деловая активность компаний кластера в сравнении с внешними компаниями, что должно обеспечивать как разработку инноваций, так и их обмен внутри кластера;

- высокая деловая стабильность компаний кластера, способствующая устойчивому росту выпуска продукции;

- концентрация компаний кластера в рамках ограниченной территории страны.

Сотрудничество в инновационной сфере предприятий, научных, образовательных, общественных организаций, объединенных в инновационный кластер, способствует преобразованию новых знаний, научных открытий и изобретений в инновации, поставленные рынком, обеспечивает максимально возможную эффективность и конкурентоспособность.

3. Информационно-технологические кластеры. Из множества существующих видов инновационных кластеров отдельного анализа заслуживают так называемые «информационно-технологические» кластеры, поскольку значительную долю их продукции составляют наукоемкие услуги. Как отмечают отдельные авторы, информационно-технологическим кластерам присущи определенные особенности их функционирования [см., например, 3]:

- во-первых, основной продукцией таких кластеров являются наукоемкие технологии, которые затем используются при оказании наукоемких услуг, в производстве инновационных товаров, оборудования, компонентов, устройств и т.п.;

- основу деятельности подобных кластеров составляют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), что затрудняет возможности оценки объемов выпуска технологических кластеров.

По сути, такие кластеры представляют собой группу фирм различной величины (малых, средних, крупных), сосредоточенных в определенном регионе и производящих информационно-технологическую продукцию в виде наукоемких товаров и услуг. Эти компании взаимодействуют между собой и с государственными институтами в основном в сфере обмена знаниями и информацией.

Особенности функционирования ИТ кластеров во многом определяются характерными чертами наукоемкой продукции и существующими отличиями её выпуска. В общем случае к категории наукоемкой относят продукцию, при производстве которой доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или в объеме продаж составляет не менее 3,5%-4,5% [4].

Как утверждают некоторые авторы [см., например, 3], наукоемкая продукция может быть условно разделена на две категории:

1. Наукоемкие товары, имеющие материальную основу – компьютеры, электронные средства связи, видео-, фото- и радиоаппаратура и т.п.

2. Наукоемкая продукция без материальной основы – программное обеспечение, патенты, ноу-хау, наукоемкие услуги и др.

Производство товаров первой категории не имеет принципиальных отличий от выпуска любых иных товаров: применяется определенный набор исходных ресурсов (земли, капитала, труда, предпринимательских способностей, информации и знаний), которые используются в определенной технологической последовательности. Принципиальные отличия содержит процесс производства наукоемкой продукции без материального носителя:

для: часто он представляет собой разработку оригинального образца (например, компьютерной программы) и последующее его копирование без привлечения дополнительных ресурсов, то есть фактически с нулевыми издержками производства.

Отличительной особенностью информационно-технологических кластеров и является значительный объем выпуска продукции без материального носителя. Поэтому для таких кластеров значительно ниже, чем в иных инновационных кластерах, потребность в сырьевых и трудовых ресурсах, а также меньшая зависимость от существующих рынков товаров и услуг. Основными ресурсами для информационно-технологических кластеров являются знания и информация, представленные в виде инновационных идей, ноу-хау, научных технологий, а также финансовые средства. Ключевыми поставщиками инновационных идей и технологий являются университеты и научно-исследовательские институты. Что касается финансирования инновационных разработок, то, несмотря на центральную роль банковской системы в данном процессе, следует отметить особое значение институтов венчурного финансирования, принимающих на себя риски вложения денег в новые технологии.

С точки зрения категории выпускаемой продукции и основного направления деятельности участвующих фирм, информационно-технологические кластеры можно условно разделить на две группы:

1. Информационно-технологические кластеры, основной вид продукции которых – наукоемкие услуги. Это характерно, например, для информационно-технологического кластера, функционирующего в г. Бангалоре (Индия) [6]. Фирмы в таких кластерах, располагая квалифицированными и достаточно дешевыми специалистами, стремятся предоставить наукоемкие услуги крупным фирмам. Последние тестируют данную продукцию, продвигают её потребителям и создают условия для практического использования разработок фирм-участников кластера. Фирмы в подобных кластерах зависят от крупных международных ИТ компаний с точки зрения получения необходимых технологий и финансовой поддержки.

2. Информационно-технологические кластеры, выпускающие дорогую наукоемкую продукцию (Силиконовая долина в США, Кембриджский технологический кластер в Англии, Тайваньский ИТ кластер). Такие кластеры активно используют новейшие разработки, они в состоянии выпускать инновационную продукцию, способную стать основой производства наукоемких товаров и услуг.

Кластеры первой группы должны, прежде всего, стремиться снизить издержки производства и предложить рынку высококвалифицированных специалистов, которые могут представлять интерес для крупных внешних фирм. Плата за аутсорсинг таких специалистов составляет основную статью доходов этих кластеров. Кластеры первой группы могут трансформироваться и начать выпускать дорогую наукоемкую продукцию, если удастся повысить уровень предпринимательства, привлечь талантливых инженеров и программистов, обеспечить широкий приток капиталов и получить более широкий доступ к рынкам. Определенную поддержку подобной трансформации могут оказать диаспоры соотечественников, способные направить в кластеры квалифицированных специалистов из числа национальных кадров, повысить степень доверия венчурных инвесторов, обеспечить продвижение продукции кластеров на внешние рынки. Кластеры же второй группы, выпускающие дорогую продукцию, должны постоянно отслеживать перспективные технологические новинки и вне-

дрять их в производство, фирмы кластера также сами производят новые технологии.

Поскольку в основе функционирования информационно-технологических кластеров лежит активное использование информации и знаний, как исходных ресурсов для выпуска наукоемкой продукции, то особое значение приобретает целенаправленное взаимодействие трех институтов – системы образования, научно-исследовательских институтов и государства [7]:

- Система образования способствует формированию высококвалифицированных кадров путем обучения студентов в университетах, реализации магистерских программ, предоставления возможности повышения квалификации в системе дополнительного профессионального образования.

- Научно-исследовательские институты (НИИ), как государственные, так и частные, являются генераторами новых идей и технологий. Несмотря на то, что многие крупные компании имеют собственные научно-исследовательские центры, такие центры не в состоянии отслеживать всё многообразие необходимой информации и проводить фундаментальные исследования. Это заставляет их обращаться к внешним источникам информации и знаний, каковыми и являются научно-исследовательские институты.

- Государство путем реализации соответствующей стимулирующей или ограничивающей фискальных и административных решений способно обеспечивать устойчивое развитие кластеров.

Использование информации и знаний в качестве ключевых ресурсов определяет ряд иных особенностей функционирования информационно-технологических кластеров. Во-первых, поскольку достаточно сложно препятствовать доступу конкурентов к интеллектуальным ресурсам, следует максимально облегчить обмен технологиями между фирмами кластера в краткосрочном периоде. Одновременно, не должны создаваться препятствия для перехода квалифицированных специалистов из одной фирмы кластера в другую. Во-вторых, чтобы поддерживать необходимую конкурентоспособность, фирмы кластера должны обеспечивать высокие темпы обновления технологий и стремиться быть первыми в их практическом применении. В-третьих, фирмам кластера следует специализироваться на производстве определенных видов наукоемких товаров и услуг, стремиться сформировать собственную нишу на рынке и стать лидером в со-

ответствующем рыночном сегменте. В-четвертых, успех информационно-технологического кластера во многом зависит от уровня взаимодействия между фирмами кластера с точки зрения обмена информацией. Такой обмен может осуществляться напрямую путем, например, покупки информации, либо косвенно за счет анализа технологических новинок в продукции конкурентов и их использования, а также получения сведений от сотрудников иных компаний, нанимаемых фирмами кластера. В-пятых, для информационно-технологических кластеров, производящих дорогую продукцию, не возникает сложности в привлечении наиболее перспективных научных и инженерных работников, поскольку затраты на найм таких специалистов многократно покрываются получаемой от их использования выгодой. В-шестых, вследствие специфики выпускаемой информационно-технологическими кластерами наукоемкой продукции, не возникает необходимости обеспечения географической близости информационно-технологического кластера к рынкам потребителей его продукции.

Иными словами, фирмы информационно-технологического кластера представляют собой не «локальную промышленную структуру», а «торговую структуру», направляя свои товары и услуги во многие уголки мира [8]. Эта особенность определяет отсутствие четких вертикальных связей подчиненности между фирмами информационно-технологического кластера и превалирование горизонтальных связей. Поэтому зачастую для фирм информационно-технологического кластера свойственна специализация в каком-то определенном рыночном секторе (именно такая специализация наблюдается в Силиконовой долине).

4. Заключение. Инновационные и информационно-технологические кластеры способствуют ускоренному развитию наукоемких отраслей экономики. Они позволяют укреплять взаимосвязи между научными организациями и производственными предприятиями, расширяют возможности коммерциализации научных разработок, позволяют совершенствовать формы организации производственных процессов. Использование опыта функционирования инновационных и информационно-технологических кластеров может обеспечить ускоренное развитие экономики тех стран, которые стремятся расширить объемы производства наукоемкой продукции.

Библиографический список

1. Инновационный кластер. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://greenrevolution.ru/enc/wiki/Innovatsionnyj-klaster/>. Дата обращения: 04.04.2017.
2. Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ica.ki.se/uploaded/201304/cluster.pdf>. Дата обращения: 21.03.2017.
3. Boja, C. IT Clusters as a Special Type of Industrial Clusters. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://revistateia.ase.ro/content/58/17%20-%20Boja.pdf>. Дата обращения: 23.03.2017.
4. Селаренко Р.П. Что такое наукоемкий рынок? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xreferat.ru/113/3723-1-cto-takoe-naukoeemkij-rynok.html> Дата обращения 23.03.2017.
5. Максимова В. Ф. Микроэкономика. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. С. 375.
6. Anfinson, M. et. al. Bangalore information technology cluster. International Journal of Economic Policy in Emerging Economies, 2014, vol. 7, issue 3, pages 191-216.
7. Etzkowitz, H. The Triple Helix of University-Industry-Government: Implications for Policy and Evaluation. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eoq.org/fileadmin/user_upload/Documents/Congress_proceedings/Prague_2007/Proceedings/007_EOQ_FP_-_Etzkowitz_Henry_-_A1.pdf. Дата обращения: 04.04.2017.
8. Ketels, C.H.M. The development of the cluster concept – present experiences and further developments. P. 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.clustermapping.us/sites/default/files/files/resource/The_development_of_the_cluster_concept_-_present_experiences_and_further_developments.pdf. Дата обращения: 11.03.2017.

References

1. Innovacionnyj klaster. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://greenevolution.ru/enc/wiki/innovacionnyj-klaster/>. Data obrashcheniya: 04.04.2017.
2. Innovacionno-tekhnologicheskie klasteri stran – chlenov MCNTI. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.icati.su/uploaded/201304/cluster.pdf>. Data obrashcheniya: 21.03.2017.
3. Boja, C. IT Clusters as a Special Type of Industrial Clusters. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://revistaie.ase.ro/content/55/17%20-%20Boja.pdf>. Data obrashcheniya: 23.03.2017.
4. Sklyarenko R.P. Chto takoe naukoemkiy rynok? [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://xreferat.ru/113/3723-1-chto-takoe-naukoemkiy-rynok.html> Data obrashcheniya 23.03.2017.
5. Maksimova V. F. Mikroekonomika. – M.: Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergiya», 2012. С. 375.
6. Anfinson, M. et. al. Bangalore information technology cluster. International Journal of Economic Policy in Emerging Economies, 2014, vol. 7, issue 3, pages 191-216.
7. Etzkowitz, H. The Triple Helix of University-Industry-Government: Implications for Policy and Evaluation. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://www.eoq.org/fileadmin/user_upload/Documents/Congress_proceedings/Prague_2007/Proceedings/007_EQQ_FP_-_Etzkowicz_Henry_-_A1.pdf. Data obrashcheniya: 04.04.2017.
8. Ketels, S.N.M. The development of the cluster concept – present experiences and further developments. R. S. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://www.clustermapping.us/sites/default/files/files/resource/The_development_of_the_cluster_concept_-_present_experiences_and_further_developments.pdf. Data obrashcheniya: 11.03.2017.

QR-КОД В ТУРИЗМЕ

Шемчук М.А., к.э.н., доцент, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)
Санжаровский К.В., к.т.н., доцент, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)
Коновалова О.В., к.т.н., доцент, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Аннотация: В статье рассмотрен QR-код, как один из креативных средств продвижения, представлены цели применения QR-технологий в сфере туризма, предложены рекомендации по внедрению данной технологии во внутренний туризм г. Кемерово.

Ключевые слова: мобильный маркетинг, QR-код, туризм.

Abstract: In article the QR-code as one of creative means of promoting is considered, the purposes of application of QR-technologies in the sphere of tourism are presented, recommendations about introduction of this technology in internal tourism Kemerovo are offered.

Keywords: mobile marketing, QR-code, tourism.

В настоящее время многие компании для продвижения своей продукции и услуг используют креативные средства и инструменты, поскольку стандартные методы продвижения с каждым днем становятся все менее эффективными и привлекательными для потребителей. К таким креативным средствам продвижения относится мобильный маркетинг, в частности QR-код. QR-код – это двумерный штрих код, содержащий в себе зашифрованную информацию, а именно, ссылки, изображения, текстовые файлы, web-сайты и др. [1].

Как показывает практика, QR-код, в отличие от традиционных средств продвижения, является одним из эффективных и мало затратных средств коммуникаций. Использование QR-технологий позволяет осуществлять прямой связи с адресатом (без

посредников), онлайн-контроль, интерактивность, мгновенный отклик, мультимедийность [2,158-160]. Этим и объясняется актуальность изучения информации об использовании QR-технологии в различных отраслях и сферах деятельности, в частности, в сфере туризма.

В настоящее время использование QR-кода в сфере туризма по всем туристическим странам мира является удобным и распространенным инструментом. С внедрением QR-кода в качестве основного инструмента своей рекламной деятельности, турфирмы стали экономить на издании печатных рекламных брошюр, плакатов, листовок и т.д. [3].

В таблице 1 представлены цели применения QR-кодов и описания целей.

Таблица 1 – Применение QR-кодов

Цель применения	Описание целей
Информирование	Потребитель может быстро получить достоверную информацию в полном объеме, например, перейдя на web-сайт компании.
Оценка эффективности рекламной компании	QR-код предоставляет возможность определить количество посетителей сайта после просмотра рекламы и «из каких мест» произошло сканирование.
Снижение затрат на продвижение продукции	При нанесении QR-кода, например, на упаковку продукции, можно дополнить, актуализировать содержание зашифрованной в QR-коде информации без дополнительных затрат, что, в результате, позволит сократить расходы на продвижение.
Повышение рейтинга в поисковых запросах	Увеличение трафика на web-сайт при помощи эффективной кампании с использованием QR-кодов.
Дополнительная мотивация клиентов	QR коды могут обогатить опыт бренда, связывая «реальный» мир с цифровым.
Обеспечение возможности постоянного доступа к информации	Поскольку коды могут быть размещены виртуально в любом месте, а пользователи смартфонов могут подключиться к Интернету практически везде, это обеспечивает постоянный контакт объектов продвижения с его потребителями.

Интересным и актуальным решением стало размещение QR-кода на памятниках, исторических достопримечательностях и в музеях с целью объединить все данные в одном ресурсе, разделяя их по определенным разделам, для того чтобы туристам не пришлось искать какую-либо дополнительную информацию в печатных источниках.

Используя QR-код в экспозициях музеев или на архитектурных памятниках, можно решить сразу несколько задач:

- предоставить гостям города, посетителям музеев возможность самостоятельно ознакомиться с достопримечательностями города, выбирая «родной» язык для получения информации;
- проиллюстрировать рассказ экскурсовода дополнительной ценной информацией;

- проводить конкурсы, игры, розыгрыши, интеллектуальные соревнования. Например, в каждый QR-код можно зашифровать определенный вопрос по музейной экспозиции, ответа на который получает определенный бонус.

В городе Кемерово практика применения QR-кодирования не отличается особым успехом. В таблице 2 представлены основные достопримечательности в городе Кемерово и наличие у них QR-кода.

QR-коды могли бы привлечь в город Кемерово туристов из азиатских стран, которые лидируют в использовании подобных современных «фишек», в целом сделать город более привлекательным и комфортным для самостоятельных путешествий, что сейчас очень популярно.

Таблица 2 – Основные достопримечательности в г. Кемерово

Номер	Место	Наличие QR-кода
1	Мемориал «Вечный огонь»	Нет
2	Памятник Михайло Волкову	Нет
3	Кемеровский областной театр драмы им. А.В. Луначарского	Нет
4	Скульптура «Колыбель»	Нет
5	Монумент «Память шахтерам»	Нет
6	Скульптура «Дружба народов»	Нет
7	Парк Победы	Нет
8	Музыкальный театр Кузбасса им. А.К. Воеводина	Нет
9	«Нулевой километр»	Нет
10	Памятник А.С. Пушкину	Нет
11	Государственная филармония Кузбасса	Нет
12	Кемеровский областной краеведческий музей	Нет
13	Памятник Б.Д. Мартынову	Нет
14	Театр для детей и молодежи	Да
15	Памятник А.А. Леснову	Нет
16	Скульптура «В 6 часов после войны»	Нет
17	Кемеровский областной театр кукол им. А.П. Гайдара	Нет
18	Музей-заповедник «Томская писаница»	Да
19	Памятник В.И. Ленину	Нет
20	Парк Чудес	Нет
21	Музей археологии, этнографии и экологии Сибири	Да
22	Музей боевой славы Кузбасса	Нет

Предлагается запустить проект под названием «Кузбасс. Здесь и сейчас!» В рамках данного проекта планируется оснастить основные памятники природы и культуры города Кемерово табличками с QR-кодом, содержащим в себе информацию о той или иной достопримечательности. Проект будет нацелен на повышение уровня информационно-образовательного ресурса региона, а также на развитие внутреннего и внешнего туризма, обеспечение информационной доступности объектов наследия широким кругу пользователей.

По результатам опроса жителей города Кемерово за период 2015–2017 гг., количество людей, имеющих смартфон, неуклонно растёт, а также растёт их осведомлённость о QR-технологии [2, 158–160]. Данные опроса показали, что большинству будет интересно принять участие в развитии данного проекта и они готовы активно использовать QR-код.

QR-коды необходимо выгравировать на табличках из двухслойного пластика или металла на железной подставке – это надёжнее и даёт гарантию, что никто не заменит табличку в корыстных или вредоносных целях.

Необходимо разработать единый и лаконичный вид таблички, который будет понятен различным аудиториям. Помимо QR-кода на табличке будет размещено название достопримечательности, под кодом будет краткая инструкция для тех людей, которые не осведомлены о назначении QR-кодирования, с информацией, как его использовать. А для владельцев простых сотовых телефонов или тех, кто не имеет специальной программы для сканирования указан телефон, по которому они смогут бесплатно позвонить и прослушать автоматический аудиогид о выбранном объекте. В центре графического изображения QR-кода предлагается разместить герб г. Кемерово.

Для того чтобы самостоятельно создать QR-код не нужно прилагать особых усилий, а, самое главное, каких-либо затрат. Для его создания потребуется специальная программа для считывания QR-кода – генератор QR-кодов.

Не нужно упускать из внимания тот момент, что QR-код распознаётся мобильным устройством, и поэтому необходимо соблюдать контраст. Ещё особенностью данной программы заключается в том, что в QR-код можно занести не только обычный текст, а

также ссылку на интернет-страницу, SMS-сообщение, номер телефона и другие данные.

Данный вид таблички идеально подойдёт для любой категории людей, будь это сами жители города, интересующиеся историей того места, где они родились и живут; или приезжие иностранцы, туристы, путешествующие «дикарями», российские и зарубежные делегации, посетившие город Кемерово с целью, не только заключить договор, провести переговоры со стороной, принимающей их, но и с целью познакомиться и изучить город с культурной точки зрения.

Для расширения целевой аудитории можно добавить вариант текста на английском и китайском языках для иностранных граждан, а также шрифт Брайля для незрячих людей и слабовидящих людей.

Для QR-кода актуально делить туристов по возрасту и наличию смартфона с необходимой программой для сканирования, так как чем больше возраст, тем меньше осведомлённость о технологиях.

Всемирной туристской организацией предложено следующее деление туристов по возрастному признаку: дети, путешествующие с родителями – до 15 лет, молодежь – от 15 до 24 лет, экономически активные молодые туристы – от 25 до 44 лет, экономически активные туристы среднего возраста – от 45 до 64 лет и туристы старшего возраста – от 65 лет.

Несмотря на то, что происходит дифференциация туристов по возрасту и наличию смартфона, подход по продвижению QR-кодов во внутреннем туризме г. Кемерово будет один: это продвижение с помощью сети Интернет. Однако, для каждой возрастной категории предложен свой Интернет-источник.

Продвижение данного проекта будет эффективным, если привлечь все информационные кемеровские сферы в Интернете.

Для продвижения среди молодежи в возрасте от 12 до 25 лет можно использовать социальную сеть «ВКонтакте», создав там группу или публичную страницу с проектом и популяризируя её с помощью других групп или публичных страниц. Напарник, самой популярной публичной страницей, связанной с городом Кемерово и жизнью в нём является «Типичный Кемерово», насчитывающий более 135 тыс. подписчиков, что является почти 1/3 от численности населения, а также многие другие. Такие сообщест-

ва охотно идут на продвижение каких-либо просветительских проектов, так как заинтересованы в развитии своего города;

Для продвижения среди целевой аудитории в возрасте от 26 до 35 лет можно использовать популярные кузбасские и кемеровские новостные порталы, такие, как «А42» (www.a42.ru), VSE42 (www.vse42.ru), СибДело (www.sibdelo.ru), которые освещают все свежие события родного края и не оставляют без внимания такое событие.

Для продвижения среди целевой аудитории в возрасте от 36 лет и старше можно использовать социальную сеть «Одноклассники». В ней также присутствуют группы, посвященные городу Кемерово, но с гораздо меньшим количеством подписчиков и с меньшей активностью, примерно около 20 тысяч человек.

Для дополнительного информирования можно использовать сайты администрации города Кемерово (www.kemerovo.ru) и администрации Кемеровской области (www.ako.ru).

Таким образом, данные рекомендации помогут в продвижении QR-кодов на достопримечательностях. Достаточно использовать эти каналы связи, чтобы получить положительный эффект, так как они охватывают необходимую целевую аудиторию среди кемеровчан и жителей Кузбасса.

Таким образом, реализация данного проекта позволит повысить уровень информационно-образовательного ресурса Кузбасса, будет способствовать развитию внутреннего и внешнего туризма, обеспечит информационную доступность достопримечательностей региона широкому кругу пользователей.

Библиографический список

1. Бугаев Л. Мобильный маркетинг. Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. - Издательство: Альпина Паблишер, 2012.
2. Шенчук М.А. Мобильный маркетинг в сфере образования / М.А. Шенчук, В.Г. Шадрин // Международный научно-исследовательский журнал (International Research Journal). 2016. № 4 (46) часть 1, с. 155-160.
3. Основные драйверы рынка мобильного маркетинга в 2010-2016 гг. //URL:[http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/osnovnye_drajvery_rynka_mobilnogo_marketinga_v_2010-2016_gg/\(data_obrashcheniya_20.11.2017\)](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/osnovnye_drajvery_rynka_mobilnogo_marketinga_v_2010-2016_gg/(data_obrashcheniya_20.11.2017))

References

1. Bugaev L. Mobil'nyj marketing. Kak zaryadit' svoj biznes v mobil'nom mire. - Izda-tel'stvo: Al'pina Publisher, 2012.
2. SHemchuk M.A. Mobil'nyj marketing v sfere obrazovaniya / M.A. SHemchuk, V.G. SHadrin // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal (International Research Journal). 2016. № 4 (46) chast' 1, s. 155-160.
3. Osnovnye drajvery rynka mobil'nogo marketinga v 2010-2016 gg. //URL:[http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/osnovnye_drajvery_rynka_mobilnogo_marketinga_v_2010-2016_gg/\(data_obrashcheniya_20.11.2017\)](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/osnovnye_drajvery_rynka_mobilnogo_marketinga_v_2010-2016_gg/(data_obrashcheniya_20.11.2017))

Содержание

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Авкопашвили П.Т.	3
СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Антонян О.Н., Соловьева А.С., Стрельникова К.А.	7
РЕАЛИЗАЦИЯ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Бурцев В.В., Балясова А.А.	11
ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ АССОРТИМЕНТА СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В МАРКЕТИНГОВЫХ ИС- СЛЕДОВАНИЯХ Васильева Е.А., Ильичева Е.В.	14
РЕЦИКЛИНГ КАК НОВЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Горин В.А., Земскова Е.С., Саушева О.С.	19
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЧАЙНОЙ ПРОДУКЦИИ Егоров Е.Е., Вдовина О.А., Григорян Н.М., Терехина А.Е.	23
ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Ермолаева В.В., Агнистова О.В.	31
К ВОПРОСУ О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ Ерочкина Н.В., Потапова Л.Н.	33
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И НИЗКОУГЛЕРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИКА Жизнин С.З., Тимохов В.М.	36
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ Заводчиков М.П., Мусин У.Р.	42
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКО- ГО СОЮЗА Иваницкая А.Е.	47
ОПИСАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ПРИ- ВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ» Ковылкин Д.Ю., Плеханова А.Ф., Борисов С.А., Иванов А.А., Иванова Н.Д., Колесов К.И.	52
ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА Коноплева Ю.А., Панина Д.Д., Запиченко Д.В.	56
МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ Краев Ю.В., Солдатова Г.В.	60
РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Москалева Е.Г., Никитина О.М.	62
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕ- И ГАЗОДОБЫЧИ НА АРКТИЧЕСКОМ ШЕЛЬФЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ Мукин М.А., Шинкус Н.А., Шамбазов Р.С.	66
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ GTL - ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРА- ЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "ГАЗПРОМ") Новиков Н.И., Цой Е.В., Столярова В.А.	71
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ Пайтаева К.Т.	74
РОССИЙСКИЕ И МИРОВЫЕ БРЕНДЫ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БРЕНДОВОЙ ПОЛИТИКИ Пахомова Е.В.	76
ВЛИЯНИЕ ПРАВОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА (НА ПРИМЕРЕ СТРАН ГРУППЫ БРИКС) Прикладова А.А.	79
ФИНАНСОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ Рогов В.С., Ефодюнова С.С.	83
МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ РЫБОПРОМЫСЛОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Скотаренко О.В.	89
ВЫЯВЛЕНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РАДИКАЛЬНОГО ИННОВАЦИ- ОННОГО ПРОЦЕССА Сулумов И.О.	94
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ УНИВЕРСИТЕТА С БИЗНЕС-ПРЕДПРИЯТИЯМИ Титова О.В.	97
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Толунова И.Р., Харчилова Г.П.	101
ПОНЯТИЕ БАНКРОТСТВА. ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА Ушанова А.М.	109
СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ (ЕАЭС) Федоров А.Г., Крутиков В.К., Дорожкина Т.В.	112
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НЕТАРИФНЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КИТАЙСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	115

Федоров А.Г., Крутиков В.К., Дорожкина Т.В. АНАЛИЗ ВЫБОРА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ	118
Филлипова Ю.И., Сухова Е.А. ИННОВАЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРЫ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	121
Халипов В.Д. QR-КОД В ТУРИЗМЕ	125
Шемчук М.А., Санжаровский К.В., Коновалова О.В.	

Contents

<i>BUSINESS PLAN CONSIDERING THE REALIZATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES AS A TOOL OF SUCCESSFUL WORK OF A TECHNOLOGICAL ENTERPRISE</i> Avkopashvili P.T.	3
<i>THE WAGE SYSTEM IN THE CONSTRUCTION IN AN UNSTABLE ECONOMY</i> Antonyan O.N., Solov'eva A.S., Strelnikova K.A.	7
<i>IMPLEMENTATION OF THE NEO-INDUSTRIAL PARADIGM AS A KEY FACTOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY</i> Burcev V.V., Balyasova A.A.	11
<i>ASSESSMENT OF BALANCE OF THE RANGE OF SERVICES IN MARKET RESEARCHES</i> Vasil'eva E.A., Il'icheva E.V.	14
<i>RECYCLING AS A NEW SOURCE OF ECONOMIC GROWTH</i> Gorin V.A., Zemskova E.S., Sausheva O.S.	19
<i>INVESTIGATION OF CONSUMER PREFERENCES OF TEA PRODUCTS</i> Egorov E.E., Vdovina O.A., Grigoryan N.M., Terekhina A.E.	25
<i>PROBLEMS OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS</i> Ermolaeva V.V., Agnistorova O.V.	31
<i>THE QUESTION OF THE ROLE OF THE STATE IN THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA</i> Erochikina N.V., Potapova L.N.	33
<i>SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND LOW-CARBON ENERGY</i> Zhiznin S.Z., Timohov V.M.	36
<i>LOGISTICS STRATEGY AND KONKURENTOSPOSOBNOSTI ENTERPRISES</i> Zavodchikov M.P., Musin U.R.	42
<i>THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION</i> Ivanickaya A.E.	47
<i>A DESCRIPTION OF THE STRUCTURE OF THE SOFTWARE PRODUCT "MODEL OF INTEGRATED ASSESSMENT OF THE ATTRACTIVENESS OF SECTORS OF THE ECONOMY"</i> Kovylkin D.YU., Plekhanova A.F., Borisov S.A., Ivanov A.A., Ivanova N.D., Kolesov K.I.	52
<i>LEASING AS A FINANCIAL INSTRUMENT OF ANTI-CRISIS MECHANISM</i> Konopleva YU.A., Panina D.D., Zapichenko D.V.	56
<i>MOTIVATION OF PROFESSIONAL ACTIVITY OF TEACHERS</i> Kraev YU.V., Soldatova G.V.	60
<i>THE DEVELOPMENT OF THE ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS</i> Moskaleva E.G., Nikitina O.M.	62
<i>PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF OIL AND GAS PRODUCTION ON THE ARCTIC SHELF OF THE RUSSIAN FEDERATION: ECONOMIC AND POLITICAL FACTORS</i> Mukin M.A., Shlimkus N.A., Shambazov R.S.	68
<i>EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF GTL TECHNOLOGY IN THE ENTERPRISE IN RUSSIA (FOR EXAMPLE JSC "GAZPROM")</i> Novikov N.I., Coj E.V., Stolyarova V.A.	71
<i>ENTERPRISE COMPETITIVENESS: A CONCEPTUAL FRAMEWORK AND TOOLS TO STIMULATE</i> Pajtaeva K.T.	74
<i>RUSSIAN AND INTERNATIONAL BRANDS: TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BRAND POLICIES</i> Pahomova E.V.	76
<i>INFLUENCE OF FDI REGULATORY RESTRICTIVENESS ON THE INVESTMENT ENVIRONMENT OF A COUNTRY (EVIDENCE FROM THE BRICS)</i> Prkladova A.A.	79
<i>FINANCIAL AND ECONOMIC BASIS AND PRINCIPLES OF ACTIVITIES OF PRODUCTION AND CONSUMER COOPERATIVES</i> Rogov V.S., Evdokimova S.S.	83
<i>METHODS OF INCREASING THE PROFITS OF FISHING ENTERPRISES</i> Skotarenko O.V.	89
<i>TO IDENTIFY AND STUDY THE KEY PATTERNS OF THE RADICAL INNOVATION PROCESS</i> Sulimov I.O.	94
<i>MODERN APPROACHES TO INTERACTION OF UNIVERSITY WITH BUSINESS ENTERPRISES</i> Titova O.V.	97
<i>MONETARY POLICY IN MODERN RUSSIA</i> Topunova I.R., Harchilava G.P.	101
<i>THE CONCEPT OF BANKRUPTCY. DIAGNOSIS OF BANKRUPTCY</i> Ushanova A.M.	109
<i>CURRENT CHALLENGES FOR THE INTEGRATION PROCESSES IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION (EEU)</i> Fedorov A.G., Krutikov V.K., Dorozhkina T.V.	112
<i>IMPROVEMENT OF NON-TARIFF METHODS OF REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY: RUSSIAN-CHINESE RELATIONS</i> Fedorov A.G., Krutikov V.K., Dorozhkina T.V.	115
<i>ANALYSIS OF THE CHOICE OF ALTERNATIVE STRATEGIES</i>	118

Fillipova YU.I., Suhova E.A.

INNOVATIVE AND INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL CLUSTERS: THE NATURE, MAIN CHARACTERISTICS

121

Halipov V.D.

QR CODE IN TOURISM

125

SHemchuk M.A., Sanzharovskij K.V., Kononova O.V.

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international ab-
stract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых
научных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при Мини-
стерстве образования и науки Российской Фе-
дерации.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the Rus-
sian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логии", 2017

Подписано в печать 30.12.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 300 экз. Усл. печ. л. 14,3.

Заказ 12

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2017

Signed in print 12.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

300 copies. Cond. Pec. l. 14,3.

Order 12

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin